



Universidad Nacional Mayor de San Marcos

Universidad del Perú. Decana de América

Facultad de Ciencias Contables

Unidad de Posgrado

“Las comisiones por servicios de los Agentes Intermediarios Textiles representantes de empresas del exterior, se encuentran inafectas al Impuesto General a las Ventas”

TESIS

Para optar el Grado Académico de Magíster en Contabilidad con
mención en Política y Administración Tributaria

AUTOR

Tania Belky LÓPEZ SIU

ASESOR

Víctor Hernán VARGAS CALDERÓN

Lima, Perú

2018

Página de aceptación por los miembros del jurado examinador

DEDICATORIA

El presente trabajo de investigación está dedicado a mis queridos padres Julia y Eulogio por ser el pilar fundamental en todo lo que soy, mi madre Julia por bendecir y guiar cada paso que doy desde el cielo, mi padre Eulogio por su ejemplo de perseverancia, apoyo constante en mi progreso profesional, a mis amados y adorados hijos Roel y Giordanno que motivan mi superación constante, mi esposo Roberto por su amor, paciencia y comprensión; hermanos de siempre Miguel, Giovanna y Magaly, sobrinos queridos Alejandra, Stefano, Mateo y Milenka.

AGRADECIMIENTOS

A Dios Todopoderoso, la Virgen María Auxiliadora, San Juan Bosco, San Juan Pablo II, mis guías de toda la vida.

A mis padres Julia y Eulogio, que con su ejemplo encaminaron mi vida personal y profesional, al logro de mis metas propuestas.

A mis Asesores de Proyecto de Tesis: Mg. Dante Camus Graham, Dr. Oscar René Salinas Zegarra, por encaminar el Proyecto de Investigación

A mi Asesor de Tesis: Mg. Víctor Hernán Vargas Calderón; por su amplia trayectoria profesional contable y tributaria, por guiarme y apoyarme en el desarrollo de la investigación.

INDICE GENERAL

DEDICATORIA	II
AGRADECIMIENTOS	III
INDICE GENERAL	IV
LISTA DE CUADROS	IX
LISTA DE FIGURAS	XI
LISTA DE TABLAS	XVI
LISTA DE TÉRMINOS EN IDIOMA EXTRANJERO	XVII
RESUMEN	XX
ABSTRACT	XXI
INTRODUCCIÓN.....	1
CAPÍTULO 1.PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	7
1.1 Situación problemática.....	7
1.2 Formulación del problema.....	11
1.2.1 Problema general.....	11
1.2.2 Problemas específicos.....	12
1.3 Justificación teórica.....	12
1.3.1 Algodón.....	14
1.3.1.1 Producción de Algodón en el Perú.....	14

1.3.1.2	Condiciones que favorecen la producción de algodón en Perú.....	15
1.3.1.3	Problemática de la producción de algodón peruano.....	20
1.3.1.4	Producción de Algodón por el mundo.....	23
1.3.1.5	Precios mundiales de Algodón.....	26
1.3.1.6	Situación mundial del consumo de algodón.....	27
1.3.2	Acuerdos Comerciales.....	27
1.3.2.1	Exportación de Confecciones de Prendas de Vestir TLC Perú – Japón.....	28
1.3.2.2	Exportación de Confecciones de Prendas de Vestir “Acuerdo Comercial Alianza del Pacífico (Perú, Chile, Colombia y México)”.....	29
1.3.2.3	Exportación de Confección de Prendas de Vestir TLC Perú – Canadá.....	30
1.3.2.4	Exportación de Confección de Prendas de Vestir TLC Perú – Singapur.....	30
1.3.3	Importación y exportación.....	31
1.3.3.1	Importación de fibras de algodón.....	31
1.3.3.2	Exportación de Hilados de algodón.....	34
1.3.3.3	Exportación de Tejidos de algodón.....	36
1.3.3.4	Empresas confeccionistas de Prendas de vestir-países destino.....	38
1.3.3.5	Exportación de Confecciones de Prendas de vestir : categoría T-Shirt.....	43
1.3.3.6	Empresas Agentes Intermediarias Textiles.....	45
1.4	Justificación práctica.....	47
1.5	Objetivos de la investigación.....	48
1.5.1	Objetivo general.....	48
1.5.2	Objetivos específicos.....	48
CAPÍTULO 2: MARCO TEÓRICO.....		49
2.1	Marco epistemológico.....	49
2.2	Antecedentes del Problema.....	50
2.2.1	Exportación de Servicios según estudios de la Cámara de Comercio de Lima.....	51
2.2.2	Ministerio de Comercio Exterior y Turismo “El camino recorrido para la promoción de la exportación de Servicios”.....	53
2.2.3	Exportación de Servicios Plan Estratégico Nacional Exportador (PENX) 2015.....	58
2.3	Bases teóricas.....	60

2.3.1 Comisión mercantil.....	60
2.3.2 Contratos de Intermediación Comercial Internacional.....	61
2.3.3 El Impuesto General a las Ventas ordenado como Impuesto al Valor Agregado.....	65
2.3.4 Definición de Hipótesis de Incidencia.....	65
2.3.5 Aspectos de la Hipótesis de Incidencia en el Impuesto General a las Ventas.....	65
2.3.5.1 Hipótesis de Incidencia del Impuesto General a las Ventas en la Prestación de Servicios en el país.....	67
2.3.5.2 Hipótesis de Incidencia del Impuesto General a las Ventas en la Utilización de Servicios en el país.....	70
2.3.6 Impuesto Tipo Valor Agregado en los servicios, Decisión 599 Comunidad Andina.....	74
2.3.7 Exportación de Servicios, Decisión 599 Comunidad Andina.....	78
2.3.8 Exportación de Servicios en la Legislación Peruana.....	79
2.3.9 Constitución Política peruana de 1993.....	81
2.3.10 Texto Único Ordenado de la Ley del Impuesto a la Renta.....	82
2.3.11 Ley de fomento al comercio exterior de servicios Ley N° 29646.....	82
2.3.11.1 Definición de Exportación de Servicios.....	82
2.3.11.2 Autoridades competentes de Exportación de Servicios.....	82
2.3.12 Norma Internacional de Contabilidad N° 18 Ingresos de Actividades Ordinarias – Prestación de Servicios.....	83
2.4 Marco conceptual.....	83
2.5 Hipótesis y variables.....	87
2.5.1 Hipótesis General.....	87
2.5.2 Hipótesis Específica.....	87
2.6 Identificación de las Variables.....	87
2.6.1 Variable Independiente.....	87
2.6.2 Variable Dependiente.....	87
CAPÍTULO 3: METODOLOGÍA.....	88
3.1 Tipo y diseño de investigación.....	88

3.1.1 Tipo.....	88
3.1.2 Diseño.....	88
3.2 Unidad de Análisis.....	88
3.3 Población de estudio.....	88
3.4 Tamaño de la muestra.....	88
3.5 Selección de muestra.....	89
3.6 Técnicas y recolección de datos.....	90
3.6.1 Descripción de las técnicas.....	90
3.6.2 Descripción de los instrumentos.....	91
3.7 Análisis e interpretación de la información.....	91
CAPÍTULO 4: RESULTADOS Y DISCUSIÓN.....	92
4.1 Análisis, interpretación y discusión de resultados.....	92
4.1.1 Problema General.....	92
4.1.2 Problema específico 1.....	137
4.1.3 Problema específico 2.....	152
4.2 Pruebas de hipótesis.....	154
4.2.1 Prueba de hipótesis específica 1.....	154
4.2.2 Prueba de hipótesis específica 2.....	160
4.3 Presentación de Resultados.....	169
4.3.1 Variable Independiente: Comisiones por servicios de Agentes intermediarias Textiles, representantes de empresas del exterior.....	169
4.3.2 Variable Dependiente: Operaciones inafectas al Impuesto General a las Ventas.....	178
CAPÍTULO 5: PROPUESTA.....	191
5.1 Propuesta de Constitución Asociativa de Agentes Intermediarias Textiles.....	191
5.2 Propuesta de inclusión de la Asociación en el “Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (Mincetur)”.....	192
5.3 Propuesta de inclusión como Exportadores de Servicios ante la “Superintendencia Nacional de Administración Tributaria (SUNAT)”.....	192
5.4 Propuesta de “Devolución del Saldo a Favor del Exportador (SFMB) por la Superintendencia Nacional de Administración Tributaria (Sunat)”.....	192
5.4.1 Programa de Declaración de Beneficio-(PDB) Exportador.....	195

CONCLUSIONES.....	203
RECOMENDACIONES.....	210
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	212
ANEXOS.....	216

LISTA DE CUADROS

<i>Cuadro 1.</i> Países destinos de Exportación de Prendas de Vestir de algodón: Categoría “T-Shirt” año 2015.....	39
<i>Cuadro 2.</i> Países destinos de Exportación de Prendas de Vestir de algodón: Categoría “T-Shirt” año 2016.....	41
<i>Cuadro 3.</i> Empresa Compradora Extranjera de Prendas de Vestir, identificación y actividad-The Talbots, Inc.....	111
<i>Cuadro 4.</i> Manual de Procedimientos-Área de abastecimiento y Desarrollo de Procesos (Desarrollo de Tela) – The Talbots, Inc.....	113-116
<i>Cuadro 5.</i> Manual de Procedimientos-Área de Abastecimiento y Desarrollo de Procesos (Desarrollo de Corte y Costura)-The Talbots, Inc.....	123-124
<i>Cuadro 6.</i> Manual de Procedimientos-Área de Abastecimiento y Desarrollo de Procesos (Desarrollo de Costeo y muestra de Prenda de Vestir)-The Talbots, Inc.....	125
<i>Cuadro 7.</i> Manual de Procedimientos-Área de Abastecimiento y Desarrollo de Procesos (Desarrollo de Prendas)-The Talbots, Inc.....	126-127
<i>Cuadro 8.</i> Manual de Procedimientos- Área de Control de Calidad (Procesos)-The Talbots, Inc.....	135
<i>Cuadro 9.</i> Empresa Compradora Extranjera de Prendas de Vestir: Condiciones para Facturación, Pago.....	138
<i>Cuadro 10.</i> Empresa Agente Intermediaria Textil: Contrato de la Agencia Compradora.....	139-144
<i>Cuadro 11.</i> Empresa Agente Intermediaria Textil: Comisiones por servicios de Agente (con aplicación del Impuesto General a las Ventas) / Prestación de servicios en el país – Contabilización.....	157
<i>Cuadro 12.</i> Empresa Agente Intermediaria Textil: Cobranza de Comisión por servicios de Agente / Contabilización.....	158
<i>Cuadro 13.</i> Empresa Agente Intermediaria Textil: Impuesto General a las Ventas-Pago/ Contabilización.....	159

<i>Cuadro 14.</i> Empresa Agente Intermediaria Textil: Comisiones por servicios de Agente (sin aplicación del Impuesto General a las Ventas) / Exportación de Servicios-Contabilización.....	163
--	-----

LISTA DE FIGURAS

<i>Figura 1.</i> Servicio de intermediario – comisionista en Importación.....	7
<i>Figura 2.</i> Servicio de intermediario-comisionista en Exportación.....	8
<i>Figura 3.</i> Departamentos Productores de Fibras de Algodón en el Perú.....	15
<i>Figura 4.</i> Perú: Superficie Cosechada anual de Fibras de Algodón por Departamentos (hectáreas).....	17
<i>Figura 5.</i> Perú: Superficie Cosechada anual de Fibras de Algodón (hectáreas).....	17
<i>Figura 6.</i> Perú: Producción Anual de Fibra de Algodón por Departamentos.....	19
<i>Figura 7.</i> Perú: Producción Anual de Fibra de Algodón.....	19
<i>Figura 8.</i> Perú: Rendimiento Promedio Anual de Fibra de Algodón (Kg/ha).....	21
<i>Figura 9.</i> Perú: Precio de Fibra de Algodón en Chacra Nuevos Soles/Kilo.....	23
<i>Figura 10.</i> Porcentajes Mundiales de Exportación de algodón.....	25
<i>Figura 11.</i> Porcentajes Mundiales de Importación de Algodón.....	26
<i>Figura 12.</i> Evolución de los Precios Mundiales del Algodón.....	26
<i>Figura 13.</i> Acuerdos Comerciales –Tratados de Libre Comercio.....	28
<i>Figura 14.</i> Exportaciones TLC Perú Japón.....	29
<i>Figura 15.</i> Exportaciones Acuerdo Comercial alianza del Pacifico.....	30
<i>Figura 16.</i> Exportaciones TLC Perú Canadá.....	30
<i>Figura 17.</i> Exportaciones TLC Perú Singapur.....	31
<i>Figura 18.</i> Importación de Fibras de Algodón.....	32
<i>Figura 19.</i> Volumen de Fibras de Algodón.....	33
<i>Figura 20.</i> Precio de Fibras de Algodón.....	33
<i>Figura 21.</i> Exportación de Hilados de Algodón.....	35
<i>Figura 22.</i> Volumen de Hilados de Algodón.....	35
<i>Figura 23.</i> Exportación de Tejidos de Algodón.....	37
<i>Figura 24.</i> Volumen de Tejidos de Algodón.....	37
<i>Figura 25.</i> Países destinos de Exportación de Prendas de Vestir de algodón: categoría T-Shirt año 2015.....	40
<i>Figura 26.</i> Países destinos de Exportación de Prendas de Vestir de algodón: categoría T-Shirt año 2016.....	42

<i>Figura 27.</i> Países destinos de Exportación de Prendas de Vestir de algodón: categoría T-Shirt año 2015 y 2016.....	42
<i>Figura 28.</i> Exportación de Confección de Prendas de Vestir en algodón categoría T-Shirt.....	44
<i>Figura 29.</i> Volumen en Exportación de Prendas de Vestir de algodón categoría T-Shirt.....	45
<i>Figura 30.</i> Agentes Intermediarias Textiles representantes de empresas extranjeras en Lima-Perú.....	46
<i>Figura 31.</i> Exportación de Servicios.....	52
<i>Figura 32.</i> Exportación de Servicios-América del Sur al 2013.....	53
<i>Figura 33.</i> Ministerio de Comercio Exterior y Comercio-“El camino recorrido para la promoción de Exportación de Servicios”.....	54
<i>Figura 34.</i> Exportación de Servicios- “Creación y fortalecimiento de la Institucionalidad en el sector”.....	55
<i>Figura 35.</i> Exportación de Servicios-“Programa de Implementación de Sistema de Gestión de Calidad, Certificación empresas Exportadoras de Servicios ISO 9001:2008.....	56
<i>Figura 36.</i> Exportación de Servicios-“Mesa de Ayuda para el Sector Exportador de Servicios”.....	57
<i>Figura 37.</i> Exportación de Servicios-“Actual cartera diferenciada de la oferta exportable de Promperú incrementada por Nueva Línea de Servicios”.....	59
<i>Figura 38.</i> Sector Servicios impulsor de la economía peruana.....	60
<i>Figura 39.</i> “Hipótesis de Incidencia del Impuesto General a las Ventas-Prestación de servicios en el país”.....	67-68
<i>Figura 39.1:</i> Prestación de servicios en el país, a sujeto ubicado en el territorio nacional.....	68
<i>Figura 39.2:</i> Prestación de servicios en el país, a sujeto ubicado en el extranjero.....	69
<i>Figura 40.</i> “Hipótesis de Incidencia del Impuesto General a las Ventas-Utilización de servicios en el País”.....	70-71
<i>Figura 40.1:</i> Utilización de servicios en el país-Doble imposición.....	71
<i>Figura 40.2:</i> Utilización de servicios en el país-Sobre imposición.....	72
<i>Figura 40.3:</i> Utilización de servicios en el país-No imposición o Doble no imposición.....	73
<i>Figura 41:</i> Decisión 599 Comunidad Andina-“Prestación o Utilización de servicios en el País Miembro” (regla 1. servicios según listado).....	75

<i>Figura 42.</i> Decisión 599 Comunidad Andina-“Prestación o Utilización de servicios en el País Miembro” (regla 2. servicios según listado).....	76
<i>Figura 43.</i> “Prestación o Utilización de servicios en el País Miembro” (servicios no incluidos en el listado).....	77
<i>Figura 44.</i> Exportación de servicios.....	80-81
<i>Figura 45.</i> Manual de Procedimientos Generales- Desarrollo de Confecciones de Prendas de Vestir- Empresa Compradora Extranjera The Talbots.....	92-94
<i>Figura 46.</i> Manual de Procedimientos Generales- Líneas de Confección de Prendas de Vestir, Categoría T-Shirt–The Talbots, Inc	95
<i>Figura 47.</i> Manual de Procedimientos Generales-Rango de Tallas Categoría T-Shirt – The Talbots, Inc.....	95
<i>Figura 48.</i> Manual de Procedimientos Generales-Tolerancia de Medidas Categoría T-Shirt-The Talbots, Inc.....	96
<i>Figura 49.</i> Manual de Procedimientos Generales- Desarrollo y confección de Prendas de Vestir, Categoría “T-Shirt” -Longitud de espalda- The Talbots, Inc.....	97
<i>Figura 50.</i> Manual de Procedimientos Generales- Desarrollo y confección de Prendas de Vestir, Categoría “T-Shirt” -Longitud delantera-The Talbots, Inc.....	98
<i>Figura 51.</i> Manual de Procedimientos Generales- Desarrollo y confección de Prendas de Vestir, Categoría “T- Shirt”-Longitud centro y lateral centro parte espalda y delantera-The Talbots, Inc.....	99
<i>Figura 52</i> Manual de Procedimientos Generales- Desarrollo y confección de Prendas de Vestir, Categoría “T-Shirt”-Longitud para Cuello espalda y delantera-The Talbots, Inc.....	100
<i>Figura 53.</i> Manual de Procedimientos Generales- Desarrollo y confección de Prendas de Vestir, Categoría “T-Shirt”-Longitud de Hombro delantera y espalda-The Talbots, Inc.....	101
<i>Figura 54.</i> Manual de Procedimientos Generales- Desarrollo y confección de Prendas de Vestir, Categoría “T-Shirt”-A través del Hombro delantera-The Talbots, Inc.....	102
<i>Figura 55.</i> Manual de Procedimientos Generales- Desarrollo y confección de Prendas de Vestir, Categoría “T-Shirt”-A través del Hombro espalda- A través bajo el Hombro delantera-The Talbots, Inc.....	103
<i>Figura 56.</i> Manual de Procedimientos Generales- Desarrollo y confección de Prendas de Vestir, Categoría “T-Shirt”-Bajo la Cadera- The Talbots, Inc.....	104

<i>Figura 57.</i> Manual de Procedimientos Generales- Desarrollo y confección de Prendas de Vestir, Categoría “T-Shirt”-Sisa de Hombro-The Talbots, Inc.....	105
<i>Figura 58.</i> Manual de Procedimientos Generales- Desarrollo y confección de Prendas de Vestir, Categoría “T-Shirt”-Longitud de Manga-The Talbots, Inc.....	106
<i>Figura 59.</i> Manual de Procedimientos Generales- Desarrollo y confección de Prendas de Vestir, Categoría “T-Shirt”-Longitud de Cuello-The Talbots, Inc.....	107
<i>Figura 60.</i> Manual de Procedimientos Generales- Desarrollo y confección de Prendas de Vestir, Categoría “T-Shirt”-Sisa de Espalda y Busto-The Talbots, Inc.....	108
<i>Figura 61.</i> Manual de Procedimientos Generales- Desarrollo y confección de Prendas de Vestir, Categoría “T-Shirt”-Para borde de Botones-The Talbots, Inc.....	109
<i>Figura 62.</i> Manual de Procedimientos Generales- Desarrollo y confección de Prendas de Vestir, Categoría “T-Shirt”-Para centro de Botones-The Talbots, Inc.....	110
<i>Figura 63.</i> Desarrollo de Tela – tinte de hilos; colores solidos.....	117
<i>Figura 64.</i> Desarrollo de Tela - Seguimiento Temporada Spring 13.....	118
<i>Figura 65.</i> Hoja de Información de Tela.....	119-120
<i>Figura 66.</i> Orden de Compra (Muestras de Tela).....	121
<i>Figura 67.</i> Información bancaria requerida para los pagos.....	122
<i>Figura 68.</i> Orden de Compra (Prendas de Vestir) N° _____.....	128
<i>Figura 69.</i> Proceso de Producción Prenda de vestir.....	130
<i>Figura 70.</i> Lista de Paquete-Exportación Prendas de Vestir.....	133
<i>Figura 71.</i> Informe de Inspección Final de Calidad de Prenda de Vestir.....	136
<i>Figura 72.</i> Información detalle de Exportación de Prendas de Vestir	146-149
<i>Figura 73.</i> Factura (Invoice) Comisión Agente Intermediario Textil.....	151
<i>Figura 74.</i> Prestación de servicios.....	154
<i>Figura 75.</i> Utilización de servicios.....	155
<i>Figura 76.</i> Exportación de servicios.....	162-163
<i>Figura 77.</i> Empresa Agente Intermediaria Textil, Exportación de Servicios a no Domiciliados-IGV.....	165-166
<i>Figura 78.</i> Fórmula Saldo a Favor del Exportador.....	193
<i>Figura 79.</i> Fórmula “Límite de Saldo a Favor Materia de Beneficio (SFMB)”.....	193

<i>Figura 80.</i> Cálculo del Saldo a Favor del Exportador	194
<i>Figura 81.</i> Programa de Declaración de Beneficios (PDB) exportador.....	195
<i>Figura 82.</i> Identificación del declarante y motivo de solicitud (PDB) Exportador.....	196
<i>Figura 83.</i> Registro de Adquisiciones (PDB) Exportador.....	197
<i>Figura 84.</i> Detalle del tipo de Exportación –Servicios (PDB) Exportador.....	197
<i>Figura 85.</i> Registro del Comprobante de Venta-Cliente (PDB) Exportador.....	198
<i>Figura 86.</i> Registro de la Factura de Exportación –Servicios (PDB) Exportador.....	199
<i>Figura 87.</i> Solicitud de Devolución -IGV –Servicios (PDB) Exportador.....	200
<i>Figura 88.</i> Resolución de Superintendencia (Sunat), “Devolución de Saldo a favor materia de beneficio”	201-202
<i>Figura 89.</i> Emisión de Cheque “Devolución del Saldo a favor materia de beneficio”	202

LISTA DE TABLAS

<i>Tabla 1.</i> Perú: Superficie Cosechada anual de Fibras de Algodón (hectáreas).....	16
<i>Tabla 2.</i> Perú: Producción Anual de Algodón, por Regiones (Toneladas).....	18
<i>Tabla 3.</i> Perú: Rendimiento Promedio Anual de Fibra de Algodón (Kg/ha).....	21
<i>Tabla 4.</i> Perú: Precio de Fibra de Algodón en Chacra Nuevos Soles/Kilo.....	22
<i>Tabla 5.</i> Proyecciones Mundiales de Algodón, Millones de Toneladas.....	24
<i>Tabla 6.</i> Importación de Fibra de Algodón.....	32
<i>Tabla 7.</i> Exportación de Hilados de Algodón, (partida arancelaria capítulo 5205).....	34
<i>Tabla 8.</i> Exportación de Tejidos de Punto de Algodón, (partida arancelaria capítulo 6006).....	36
<i>Tabla 9.</i> Exportación de Prendas de Vestir de algodón: categoría T-Shirt (partida arancelaria 61091000).....	43

LISTA DE TÉRMINOS EN IDIOMA EXTRANJERO

INGLES	CASTELLANO
100 Back length fr. HPS fold	Longitud de la espalda fr. HPS pliegue
100A Back length fr. HPS seam	Longitud de la espalda fr. Costura HPS
100B Back length fr. HPS Neckband seam	Longitud de la espalda fr. Cuello de la corbata HPS
101 Back length fr. HPS fold at Neckband seam Sweaters	Longitud de la espalda fr. HPS pliegue al cuello costura Suéteres
101A Back length fr. HPS fold at NK edge sweaters	Longitud de la espalda fr. HPS doblez hasta borde de prenda
102 Front length fr. HPS fold	Longitud delantera fr.HPS borde
102A Front length fr. HPS seam	Longitud delantera fr. HPS costura
102B Front length fr. HPS neckband seam	Longitud delantera Costura de la banda del cuello
103 Zipper length front opening	Apertura delantera con cremallera
110 Front Length fr. High Point of Body-CAMI	Longitud delantera fr. Punto Alto del Cuerpo-CAMI
111 Empire Placement blw HPS-Front	Colocación del imperio blw HPS-delantera
112 Empire Placement blw HPS-Back	Colocación del imperio blw HPS espalda
130A Back Neck Drop to seam – High	Nuca caída de costura – Alto
131 Back Neck Drop to edge - Low	Nuca Caída al borde – Bajo
131A Back Neck Drop to seam - Low	Nuca caída a la costura – ajo
135 Shelf Bra Length fr. CB Neck on body- CAMI	Longitud del sujetador para CB cuello en el cuerpo-CAMI
200 Across Shoulder - Set in	A través del hombro – situado en
200A Across Shoulder - Dropped Shoulder	A través del hombro - caída del hombro
200B Across Shoulder - Tank	A través del hombro – tanque
200C CB Neck to Shoulder Reference Point	CB Punto de referencia del cuello al hombro
203 Across Front - Set in	A través del frente - situado en
203A Across Front - Dropped Shoulder	Del otro lado - Hombro caído

203B Across Front – Tank	Del otro lado – Tanque
203C Across Front between straps-CAMI	Frente entre las correas-CAMI
207 Across Back 5" below HPS-Tank	Atrás 5 "por debajo del tanque HPS
210A Chest Width 1" below Armhole	Ancho del pecho 1 "por debajo de la sisa
212 Shelf Bra Chest Width 1" below Armhole	Ancho del pecho del sujetador del estante 1 "debajo de la sisa
213 Shelf Bra Elastic Width Relaxed	Sujetador de estante Elástico Anchura Relajado
250A High Hip Width	Anchura alta de la cadera
256A Low Hip Width	Anchura baja de la cadera
260A Sweep Width along Bottom Edge	Ancho de barrido a lo largo del borde inferior
262A Sweep Width at Top of Shirrtail	Ancho de barrido en la parte superior de la camisa
320 Armhole Width Straight, Set in - Sweaters Only	Ancho de la sisa derecho, Situado en sólo Suéteres
320A Armhole Width Straight, Dropped Shoulder–sweaters	Ancho de la sisa Derecho, Hombro caído Sólo suéteres
320B Armhole Width Straight, Tank - Sweaters Only suéteres	Ancho de la sisa derecho, tanque-solo
324 Elbow Placement from Top of Armhole	Colocación del codo desde la parte superior de la armadura
329 Slv Length fr CB Neck, Short - Set-in/Dropped Sh.	Slv Longitud para Cuello CB, Corto – situado en / caído Sh.
329A Sleeve Length fr CB Neck, Short - Raglan/Dolman	Longitud de la manga para el cuello CB, corto - Raglan / Dolman
330 Slv Length fr Top of AH, Short - Set-in	Slv Longitud fr Top de AH, corto – Situado en
330A Slv Length fr Top of AH, Short - Dropped Sh.	Slv Longitud fr Parte superior de AH, corto - caído Sh.
400 Collar Height at Center Back	Altura del cuello en el centro
410 Collar Length Along Edge	Longitud del collar a lo largo del borde

420 Collar Point Length	Longitud del punto del collar
425 Neckband Height at Center Back	Altura del cuello en el centro
715 Back Waist Dart Length	Dorsal de cintura trasera
716 Back Darts Apart at Waist	Dardos traseros a la cintura
730 Bust Dart Length	Longitud del dardo del busto
732 Bust Dart Point blw HPS	Punto del dardo del busto blw HPS
927 Slit Height at Back	Altura de hendidura en la parte posterior
928 Shirrtail Height at Back	Altura de la camisa en la parte posterior
935 Front Placket Width	Ancho del placket delantero
936 Front Overlap Width	Ancho de superposición frontal
982 Center of 1st Button fr. Neck Edge	Centro del primer botón al borde del cuello

RESUMEN

La actividad de servicios tiene una gran relevancia a nivel mundial, es la principal fuente de empleo en las economías del mundo. La exportación de servicios, se refieren al suministro de un servicio brindado por un domiciliado hacia otro no domiciliado en el extranjero.

El estudio se enfocó en el análisis de las comisiones por los servicios de los Agentes Intermediarios Textiles, representantes de empresas del exterior.

Las operaciones realizadas obedecen a un servicio de comisionistas (mandato) establecida por la Organización Mundial de Comercio, mediante Contratos de Intermediación Internacional, del tipo Agencia; originadas entre la empresa extranjera (no domiciliada) dedicada a la adquisición de prendas de vestir para la venta en el exterior, y la empresa peruana (domiciliada), actuando esta última como Agente Intermediaria Textil.

Los servicios relacionan sujetos de distinta jurisdicción, siendo el agente intermediario textil -domiciliado (país de origen) y el comprador extranjero de prendas de vestir –no domiciliado (país de destino).

Siendo la labor del Agente la representación de la empresa no domiciliada en todos los servicios ante empresas confeccionistas, proveedores de prendas de vestir a base de fibra de algodón, a los cuales evalúa durante el proceso productivo en el cumplimiento de estándares de calidad, llevando a cabo exportaciones de prendas de vestir de gran valor internacional.

Al carecer de normativa específica con relación al Impuesto General a las Ventas este tipo de servicios, ocasiona controversias interpretativas tributarias y distorsiones contables lo cual conlleva al perjuicio económico a las empresas de este tipo (cierre y/o suspensión de actividades), repercutiendo tal situación en el sector exportador de confecciones de prendas de vestir (oferta exportable).

Por tanto, la investigación demuestra que las comisiones por servicios de los Agentes Intermediarios Textiles representantes de empresas del exterior, se encuentran inafectas al Impuesto General a las Ventas.

Palabras clave: Comisiones, Impuesto General a las Ventas, Servicios Agentes Intermediarios Textiles, Empresas confeccionistas de Prendas de Vestir.

ABSTRACT

The activity of services has a great relevance worldwide; it is the main source of employment in the economies of the world. The export of services, refer to the supply of a service provided by a domiciled to another not domiciled abroad.

The study focused on the analysis of the commissions for the services of Textile Intermediary Agents, representatives of foreign companies.

The operations carried out are the result of a commission agents' service (mandate) established by the World Trade Organization, through International Intermediation Contracts, of the Agency type; originated between the foreign company (not domiciled) dedicated to the acquisition of clothing for sale abroad, and the Peruvian company (domiciled), the latter acting as Textile Intermediary Agent.

The services relate subjects of different jurisdiction, being the textile intermediary - domiciled (country of origin) and the foreign buyer of clothing -not domiciled (country of destination).

Being the agent's job, the representation of the company not domiciled in all services before garment manufacturing companies, suppliers of garments based on cotton fiber, which it evaluated during the production process in compliance with quality standards, leading to Exports of garments of great international value.

In the absence of specific regulations in relation to the General Tax on sales this type of services, causes tax interpretative disputes and accounting distortions which leads to economic damage to companies of this type (closure and / or suspension of activities), impacting such situation in the garment sector exporting sector (exportable offer).

Therefore, the investigation shows that the commissions for the services of the Textile Intermediary Agents, representatives of foreign companies, are unaffected by the General Sales Tax.

Keywords: Commissions, General Sales Tax, Textile Intermediary Agents, Dressmaking Clothing Companies

INTRODUCCION

Perú históricamente es un país caracterizado por el gran desarrollo productivo, importador, sobretodo exportador de bienes y servicios, debido a que posee el Mar Peruano u Océano Pacífico con gran riqueza ictiológica, territorio distribuido en región costera haciendo posible la obtención de productos agrícolas como algodón, frutas y otros, región andina poseedora de suelos propicios para la extracción de minerales, región amazónica o selva con producción de árboles sirviendo de protección a la naturaleza mundial. (De Olarte L. , 2011).

El Perú, en pleno siglo XVI-XVII, mediante la expropiación, extracción de metales como oro y plata, la explotación de productos agrícolas como la papa, son destinados por los españoles a Europa.

En 1821, época Republicana peruana, se apertura el comercio internacional, caracterizado por exportaciones de bienes, como azúcar destinadas a Chile, fibras de algodón, lanas de ovejas, alpaca y vicuña abasteciendo al mercado británico; lugar donde se daba inicio a la era industrial; de tal manera se promueve el mecanismo de salida a la crisis económica ocasionadas por la independencia peruana.

En el año 1845 comienzo de un crecimiento económico peruano, basado en las exportaciones de guano, destinados a Inglaterra, Francia, Holanda, Bélgica, Italia, Holanda, Alemania, España, Estados Unidos, entre otros destinos.

Perú en el año 1870 surge la exportación de salitre hacia Inglaterra, generando grandes ganancias al fisco, situación que continuo hasta mediados de 1879, situación que generó el enfrentamiento bélico entre Perú y Chile, la cual trajo como consecuencias el deterioro económico al país.

Perú al promediar el año 1900 a 1930, manifestaba actividades comerciales de exportación de caucho siendo los principales destinos naciones como: (Colombia, Ecuador y Brasil); surge la distribución del petróleo a mercados internacionales de Europa y Estados Unidos de Norteamérica debido a la preponderancia de la industria automovilista y manufacturera, resaltando el comercio a nivel internacional entre países de Europa, Asia y América; actividad

comercial respaldo de las economías globales; originando litigios de índole universal, como Primera y Segunda Guerra Mundial (Armas, et. al., 2011).

En el año 1945 finalizado la Segunda Guerra Mundial, las economías mundiales presentaron fuerte recesión económica; para conservar la fraternidad mundial, surgieron a nivel internacional tratados de paz entre países, de demarcación territorial entre fronteras, y de cumplimiento al libre comercio entre naciones; surgió el organismo internacional para el desarrollo económico mundial, el Fondo Monetario Internacional, “institución cuya función es promover la cooperación monetaria mundial, asegurar la estabilidad financiera internacional, facilitar el comercio entre países” (www.imf.org, 2016), siendo uno de los miembros el Perú.

En los años 60, la presencia comercial de Perú a nivel internacional era cada vez más participativa, sin embargo, se produce conflictos políticos internos en el país, los cuales generaron desconciertos en las operaciones comerciales a nivel de importación y exportación. Paralelamente a esta situación, Estados Unidos de Norteamérica, Europa y Asia debido al desarrollo industrial iban alcanzando crecimientos económicos, incrementan la expansión comercial a nivel mundial, originándose la era de la globalización económica internacional, libre circulación de mercancías (Schnake, 2011).

Por los años 80, debido a crisis en la situación política interna, economía deficitaria del Perú y aunado con el “incumplimiento de reembolsos pactado” (Fondo Monetario Internacional, 2016), aumentaron las tasas de interés y bajaron de valor los productos exportados; el país se sumerge en una profunda inestabilidad económica (De Olarte, 2010).

El Perú a inicios del año 90, los diversos problemas económicos hacían que este excluido del sistema financiero internacional, no podía acceder a las inversiones ni al mercado internacional; el Gobierno de turno, “tuvo por objetivo principal la reinscripción del Perú en el mercado mundial. Así, se iniciaron una serie de políticas de apertura al mercado internacional con la finalidad de reposicionar al Perú en el mundo” (Diario Gestión, 2015).

Mientras, esos acontecimientos se daban en el Perú, a nivel internacional en 1995 se crea “la Organización Mundial de Comercio (OMC), con sede en Ginebra – Suiza; siendo el Perú miembro de la organización desde esa fecha. Tiene entre funciones: otorgar las normas que

rigen el comercio de bienes y sobretodo los servicios entre países” (www.wto.org/indexsp.htm, 2016); desarrollando ampliamente los Servicios de Exportación; es decir, desde su creación se da las bases al desarrollo del comercio de servicios, entre ellos el Servicio de Distribución, el cual incluye los servicios de comisionistas (mandato, encargo).

Siendo la característica de los servicios de *comisionistas*, “vender productos suministrados por otros, y por lo general de propiedad de estos, a los comerciantes minoristas, mayoristas u otras personas” (www.S/C/W/37, 1998), en referencia a *agentes intermediarios*.

En la década del año 2000, surgen en el mundo situaciones problemáticas internacionales de índole económicos, financieros, adicionando el problema del calentamiento mundial, lo cual para hacer frente a estas coyunturas se genera con mayor énfasis la globalización económica internacional, apoyados del desarrollo de la tecnología informática de comunicación, iniciada el avance de esta técnica en la década de los 90; originando la mayor interdependencia entre personas, empresas, y países “OCDE-(Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico, 2004)”.

El año 2002, Perú con cierta estabilidad económica, da inicio a los “Tratados de Libre Comercio (TLC) o acuerdos comerciales con varios países con el fin de facilitar el intercambio comercial”(www.acuerdoscomerciales.gob.pe, 2016).

Ese mismo año el gobierno peruano, constituye “el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo – MINCETUR, teniendo como funciones: dirigir, ejecutar, coordinar y supervisar la política de comercio exterior y de turismo, con énfasis en las exportaciones” (www.mincetur.gob.pe, 2015); acorde a los lineamientos de la OMC con miras al aprovechamiento de los TLC.

Siendo el sector exportación a través de la historia el promotor del desarrollo económico de nuestro país; la exportación transcurre del tradicional traslado físico de bienes a la *transferencia de servicios a nivel internacional*.

Es por ello a partir del año 2004, “el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo, a través de la Comisión de Promoción del Perú para la exportación y el Turismo” (Promperú) inicia la *promoción de exportación de servicios*, impulsando las diversas ofertas de servicios como:

software, franquicias, salud, centros de contacto, entre otras; admitiéndose de manera progresiva demás actividades, llegando a su reconocimiento por la institución gubernamental como exportación de servicios, y a la vez aceptadas como tales para efectos de aplicación del marco legislativo de la “Ley del Impuesto General a las Ventas-IGV”.

Ese año, en doctrina tributaria, “los miembros de la Comunidad Andina-CAN (Bolivia, Ecuador, Colombia y Perú), firman la Decisión 599, documento que trata de armonizar aspectos sustanciales y procedimentales de los impuestos tipo valor agregado entre los países conformantes” (Decisión 599, 2004).

Ante este panorama, “el año 2015, el Mincetur, presenta el Plan Estratégico Nacional Exportador PENX 2025 con la finalidad de impulsar el crecimiento de las exportaciones peruanas dando énfasis a los servicios” (www.mincetur.gob.pe, 2015)

Cabe indicar, que existen diversos tipos de servicios realizados en nuestro país, como los realizados por “Agentes intermediarios textiles, representantes de empresas del exterior”; los cuales inicialmente se abocan a la búsqueda de mercados internacionales de empresas compradoras de prendas de vestir confeccionadas en base a *fibras de algodón* de gran apreciación internacional como en los Estados Unidos de Norteamérica; para luego emprender la búsqueda de empresa confeccionistas nacionales y finalmente ofertar la producción realizada por empresas productoras exportadoras.

Por lo que, surge una serie de operaciones que evidencian los servicios de este tipo de empresas, aún carentes de reconocimiento e impulso ante el Mincetur, surgiendo a la vez incertidumbre en relación a la “Ley del Impuesto General a las Ventas (IGV)”.

En tanto que, el marco normativo de la “Ley del Impuesto General a las Ventas, específicamente art. N° 33 establece los requisitos a considerar para ser reconocidos como exportación de servicios” (Decreto Supremo N° 055-99-EF, 1999).

En ese sentido, se realiza la investigación titulada “*Las Comisiones por Servicios de los Agentes Intermediarios Textiles, representantes de empresas del exterior, se encuentran*

inafectas al Impuesto General a las Ventas"; denominación recogida por los siguientes vocablos:

Comisión, "Orden y facultad que alguien da por escrito a otra persona para que ejecute algún encargo o entienda en algún negocio/ Porcentaje que percibe un agente sobre el producto de una venta o negocio" (www.dle.rae, 2016).

El término *Agente*, "Persona que obra con poder de otra. Persona que tiene a su cargo una agencia para gestionar asuntos ajenos o prestar determinados servicios" (www.dle.rae, 2016).

La palabra *Intermediario*, "Que median entre dos o más personas, y especialmente entre el productor y el consumidor de géneros o mercancías" (www.dle.rae, 2016).

La expresión *Representante*, "Persona que representa a un ausente, cuerpo o comunidad/ Persona que promueve y concierta la venta de los productos de una casa comercial, debidamente autorizada por ésta" (www.dle.rae, 2016).

El enunciado *inafectación* "a una situación que no ha sido comprendida dentro del campo de aplicación del tributo, es decir, que está fuera porque no corresponde a la descripción legal hipotética y abstracta del hecho concreto (hipótesis de incidencia)" (Resolución del Tribunal Fiscal N° 559-4, 1997).

Por esta razón, "*Las Comisiones por servicios*" se alude al (mandato, orden y facultad que alguien da-empresa compradora extranjera); (por escrito-contrato); (a otra persona-agente); (para que ejecute algún encargo-servicio de seguimiento al proceso de confección de prendas de vestir), percibiendo un porcentaje (comisión) producto de la exportación de prendas de vestir.

Siendo el término "*Agentes*" (empresas constituidas en el territorio nacional- domiciliado) que obran con poder de otra (empresa compradora extranjera); "*Intermediarios textiles*" que median entre el productor (fabricante-confeccionista textil) y el consumidor (empresa compradora extranjera) (de mercancías-prendas de vestir) "*Representantes de empresas del*

exterior” (personificando a la empresa compradora extranjera ausente debidamente autorizada por ésta).

Se encuentran “*infectas*”, debido a que aplicado al “Impuesto General a las Ventas-(tributo denominado así en la legislación peruana)” como cita el “art. 33º, la exportación de bienes o *servicios no están afectos* al impuesto general a las ventas (...)”(Decreto Supremo N° 055-99-EF, 1999); por lo que “no ha sido comprendida en el campo de aplicación del tributo” (Resolución del Tribunal Fiscal N° 559-4, 1997), en tanto, “In-prefijo que denota negación o privación” (www.dle.rae, 2016), referido a la afectación.

En tal dirección, la investigación se desarrolla con el propósito de demostrar que “Las Comisiones por Servicios de los Agentes Intermediarios Textiles, representantes de empresas del exterior, se encuentran inafectas al Impuesto General a las Ventas”; reconociéndolo como exportación de servicios; lo cual favorece el incremento de este tipo de servicios.

CAPITULO 1: PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1 Situación problemática

“En actividades de Comercio Internacional en operaciones de *importación (compra)* y *exportación (venta)* de mercancías”(Organización Mundial de Comercio, 2016); las empresas extranjeras suelen conectarse con empresas que las representa (intermediarias) fuera de su territorio, calificándolas por lo general como empresas de servicios comisionistas; denominación surgida así debido a que emprenden un mandato o encargo comercial por parte de la empresa extranjera; a cambio de una retribución “comisión”, con el propósito de simplificar el comercio entre países.

En la importación de bienes en el país, las empresas vendedoras extranjeras se sirven de los servicios de empresas intermediarias “comisionistas”, para que realicen la distribución de las mercancías a las empresas compradoras ubicadas en el territorio nacional (ver figura 1)



Figura 1. Servicio de intermediario – comisionista en Importación

Elaborado por López (2016)

El marco normativo tributario del “Impuesto General a las Ventas (IGV), art. 1º, establece como operaciones gravadas; literales b) *la prestación o utilización de servicios en el país*”.

-“Prestación de servicios en el país, responde a: art. 3º numeral 1) toda prestación que una persona realiza para otra y por la cual percibe una retribución o ingreso que se considere tercera categoría; art. 9º PN o PJ, que desarrollen actividad empresarial; art. 4º literal c) en la fecha de emisión de comprobante de pago o en la fecha que se percibe la retribución-nacimiento

obligación tributaria; entendiéndose que la *prestación se realiza a favor de un persona natural o jurídica en el país*; art. 2° del reglamento del IGV prestación de servicio en el país (elemento jurisdiccional) el prestador del servicio se encuentra en territorio nacional, sea domiciliado o no”.

-“Utilización de servicios en el país, considera: art. 1° de la ley de IGV literal b) utilización de servicio en el país, art. 3° numeral 1) El servicio es utilizado en el país cuando siendo *prestado por un sujeto no domiciliado, es consumido o empleado* en el territorio nacional (...), art. 9° de la ley de IGV, PN o PJ desarrollen actividad empresarial, art. 4° del IGV literal, literal d) *en la utilización en el país de servicios prestados por no domiciliados*, en la fecha en que se anote el comprobante de pago en el *Registro de Compras* o en la fecha en que se pague la retribución, lo que ocurra primero, art. 2° del Reglamento de la ley del IGV, servicios utilizados en el país, entendiéndose así, el elemento jurisdiccional, el cual exige que la utilización del servicio se *encuentra ubicado en territorio nacional*” (Decreto Supremo N° 055-99-EF, 1999).

En la exportación de bienes hacia el extranjero, por lo general, se emprende la producción del producto a solicitud del comprador extranjero, a cargo del intermediario, “*caso confección de prendas de vestir*”, es decir, “las empresas compradoras extranjeras (no domiciliadas)”, se sirven de los servicios de empresas nacionales (domiciliadas) que actúan de agentes intermediarios representantes, a los cuales les otorga el mandato “comisión” de seguimiento de todo el proceso productivo del bien, hasta la colocación de la mercancía al exterior (ver figura 2).



Figura 2. Servicio de intermediario-comisionista en Exportación

Elaborado por López (2016)

La secuencia operativa del servicio de agente intermediario textil, se conduce a la exportación de servicios, la cual se expresa de la siguiente manera:

- a) *Contratos* suscritos entre empresas nacionales (*domiciliadas*) y empresas compradoras extranjeras (*no domiciliadas*); la empresa nacional es nombrada agente representante en el Perú, el cual emprenderá funciones sólo bajo el *mandato o comisión* de la empresa compradora extranjera (no domiciliada) en todo lo relacionado a la producción hasta la adquisición de prendas confeccionadas.
- b) La empresa “agente representante domiciliada” actúa como “*agente intermediario textil*” entre la empresa compradora extranjera-no domiciliada y las empresas confeccionistas textiles peruanas exportadoras, siendo esta última elegida por la empresa agente intermediaria y aceptada por la empresa compradora extranjera, para la elaboración del producto.
- c) La empresa compradora extranjera (no domiciliado), abastece a su agente representante, *manuales de procesos, especificaciones técnicas* (calidad, colores, medidas, entre otros), según temporadas o estaciones: otoño, invierno, primavera, verano, para el proceso de Desarrollo de Tela-Desarrollo de Corte y Costura- Desarrollo de Costeo y muestra de Prenda de Vestir-Desarrollo de Confección de Prendas de vestir de alta calidad.
- d) La empresa compradora extranjera, otorga a su agente representante, órdenes de compra (muestras y/o producción), para su Desarrollo, por lo que, éste último, se encamina a la búsqueda de proveedores (fábricas nacionales o domiciliadas) para que realicen las prendas de vestir, conforme lo solicitado por la empresa compradora extranjera (no domiciliada), hasta colocar el producto final (prenda de vestir) en el extranjero (exportación).
- e) La empresa compradora extranjera al inicio de la confección de prendas de vestir de cada temporada (estación), por lo general, realiza visitas a nuestro país con la finalidad de dar la conformidad de las fábricas (capacidad instalada) que desarrollarán la confección.
- f) La empresa agente intermediaria textil, presenta para la operatividad del servicio con personal plenamente capacitados en procesos textiles, siendo destacados a diferentes fábricas textiles (Service SAC, Alpessa SAC, entre otros), para que realicen funciones de supervisión, control de calidad en las etapas de *Proceso de Desarrollo y confección*

de prendas (tela, corte, costura, en muestras y confección de prendas), todo ello orientado a la fabricación de prendas de excelente calidad.

- g) La empresa agente intermediaria textil, día a día, mediante el personal especialista en comunicación (conocimiento de idiomas); envía información a la empresa compradora extranjera (no domiciliada) mediante correos electrónicos o vía teleconferencia sobre el *Proceso de Desarrollo y confección de prendas de vestir* realizadas en las fábricas, revelando detalles como: cumplimiento de estándares de calidad en tela, costura, confección, avance de producción, exportación programada, entre otros.
- h) La empresa agente intermediaria textil, emite facturas (invoices) a la empresa compradora extranjera (no domiciliada) por “*comisión de servicio*”, la cual resulta del cálculo porcentual, del *valor “FOB”* (free on board-libre a bordo) consignado en las *facturas de exportación* realizados por las fábricas exportadoras nacionales.
- i) La empresa agente intermediaria textil, a cambio, percibe un ingreso: *comisión*, cuya retribución: pago o cancelación es efectuado vía transferencia bancaria por parte del cliente (empresa compradora extranjera - no domiciliada); hacia la cuenta corriente financiera de la empresa agente; evidenciando de esta manera la conformidad del servicio.

Por lo que, según “Ley de Fomento al Comercio Exterior de Servicios, en el art. 2º, cita el concepto de *Exportación de Servicios*, a través de modalidades de prestación; como *Comercio transfronterizo*: es el servicio que se suministra desde el territorio nacional hacia el territorio de otro país” (Ley N° 29646, 2011).

Conforme a “Ley del Impuesto General a las Ventas (IGV), art. 33º, establece la *exportación de bienes o servicios no están afectos* al impuesto general a las ventas, se considerará exportación de bienes, la venta de bienes muebles que realice un *sujeto domiciliado* en el país a favor de un sujeto *no domiciliado* (...), además los servicios se considerarán exportados cuando cumplan concurrentemente con los siguientes requisitos:

- a) Se presten a título oneroso desde el país hacia el exterior, lo que debe demostrarse con el comprobante de pago que corresponda, emitido de acuerdo con el reglamento de la materia y anotado en el Registro de Ventas e ingresos.
- b) El exportador sea una persona *domiciliada* en el país.
- c) El usuario o beneficiario del servicio sea una persona *no domiciliada* en el país.

- d) El uso, explotación o el aprovechamiento de los servicios por parte del *no domiciliado* tenga lugar en el extranjero” (Decreto Supremo N° 055-99-EF, 1999).

Es decir, como cita el marco normativo; para ser considerado exportador de servicios, se debe cumplir concurrentemente los cuatro requisitos, situación al que debe regirse cada tipo de servicio.

Sin embargo, debido a estas imprecisiones normativas tributarias aplicable a las comisiones por servicios de Agente Intermediario textil, representante de empresas del exterior, genera dos situaciones: 1) comisiones por servicios de agente intermediario textil, representante de empresas de exterior, por las características de la operación exportación de servicio-no afectan con el Impuesto General a las Ventas; 2) comisiones por servicios de agente intermediario textil, representante de empresas del exterior gravado con el impuesto general a las ventas en alusión a “prestación o utilización de servicios en el país”; originando controversias que afectan la estabilidad operativa y empresarial de este tipo de empresas.

Por lo que, el presente estudio, realiza la evaluación sobre “las comisiones por servicios de los Agentes Intermediarios Textiles, representantes de empresas del exterior, el tratamiento con relación a la legislación del Impuesto General a las Ventas”, así como; la implicancia que conlleva la aplicación del mencionado impuesto a este tipo de operaciones.

Esta problemática motiva la investigación “Las Comisiones por servicios de los Agentes Intermediarios Textiles, representantes de empresas del exterior, se encuentran inafectas al Impuesto General a las Ventas”.

1.2 Formulación del Problema

1.2.1. Problema General

La investigación busca analizar detenidamente “las comisiones por servicios de los agentes intermediarios textiles, representantes de empresas del exterior”, en el Perú, su alcance abarca las “empresas agentes intermediarias textiles” ubicadas en Lima Metropolitana-; periodo 2010-2016.

Frente al planteamiento antes expuesto, se expresa la siguiente pregunta general:

¿Las comisiones por los servicios de los Agentes Intermediarios Textiles, representantes de empresas del exterior, se encuentran inafectas al Impuesto General a las Ventas?

1.2.2. Problemas Específicos

Planteadas de la siguiente manera:

1. ¿Qué efecto en los ingresos causa las comisiones por los servicios de los Agentes Intermediarios Textiles, representantes de empresas del exterior en la aplicación del Impuesto General a las Ventas?

Lo que se pretende realizar en este problema es evaluar -las comisiones por los servicios de los Agentes Intermediarios Textiles, representantes de empresas del exterior, la implicancia que origina en los Ingresos por Comisiones la aplicación del Impuesto General a las Ventas a este tipo de operaciones-.

2. ¿Cuál es el fundamento tributario, para que las comisiones por los servicios de los Agentes intermediarios textiles, representantes de empresas del exterior, se encuentren inafectas al Impuesto General a las Ventas?

Con el problema planteado, y con la presente pregunta se pretende evaluar el fundamento tributario contemplado a la exportación de servicios, para que -las comisiones por servicios de los agentes intermediarios textiles representantes de empresas del exterior, se encuentren inafectas al Impuesto General a las Ventas-.

1.3 Justificación teórica

El estudio es justificado debido a que no existen investigaciones que aborden “las comisiones por servicios de los Agentes Intermediarios Textiles, representantes de empresas del exterior”; existiendo en Lima Metropolitana empresas de este tipo de operaciones, siendo la labor del agente intermediario textil *necesaria e importante*.

Necesaria debido lo siguiente:

1° La labor del agente textil, se encamina a la búsqueda de clientes en el extranjero que son las empresas compradoras de prendas de vestir confeccionadas en algodón, a los cuales representará en la adquisición de estas mercancías de primera calidad;

2° Los agentes textiles además tendrán entre sus funciones la búsqueda de empresas confeccionistas en el territorio nacional, los cuales elaborarán las prendas de vestir para la exportación.

Por ello el término *Agente Intermediario Textil*, debido a que este tipo de empresas son el nexo entre las “Empresas Compradoras Extranjeras” y las “Empresas confeccionistas textiles”, siendo indispensable las actividades que realizan para la existencia de *Exportaciones de Prendas de Vestir*.

Importante porque la labor del agente intermediario textil: *-fortalece* la confección de prendas de vestir a base de algodón, *-fomenta* la existencia de empresas exportadoras textiles, hace más *-competitiva* la exportación de las prendas de vestir, *-se potencia* la economía nacional.

El estudio de “las comisiones por servicios de los Agentes Intermediarios Textiles, representantes de empresas del exterior” se asocia a la materia prima del algodón, fibra de apreciación internacional lo cual relaciona la cadena productiva (fibra de algodón, hilado, tejido) y hace posible la confección de prendas de vestir, presentándose un examen previo a esta sucesión.

Iniciando el enlace con la Fibra de Algodón, contando para ello con la opinión del Ing. Juan Lazo Álvarez, representante del Instituto Peruano del Algodón, en entrevista concedida, manifiesta lo siguiente “ El Perú, históricamente es considerado como un país con tradición textil debido a las finas fibras de algodón en la confección de prendas de vestir, sin embargo en los últimos años 2010 al 2014, la cadena operativa del sector confecciones presenta dificultades debido al insuficiente apoyo al sector productivo de algodón en nuestro país, lo cual está repercutiendo en el hilado, tejido, confección y exportación de prendas de vestir” (Lazo, 2016).

Además, la fibra de algodón, presenta características especiales, que se fundamenta por lo siguiente:

1.3.1 Algodón

Fibra celulósica natural, muy utilizada en el campo textil.

“Las fibras de algodón proceden de la semilla del algodonero (*Gossypium*), del género de las malváceas. Los tipos de algodón cultivados son el *Gossypium hirsutum* o algodón americano, *Gossypium barbadense* o algodón egipcio y el *Gossypium herbaceum* algodón indio.

Contiene sustancias naturales localizadas principalmente en la pared primaria, la cristalinidad del algodón se sitúa en torno al 70% del micro-fibrilla de la pared secundaria, importante componente de la fibra, se disponen helicoidalmente según el eje longitudinal de la fibra, lo que facilita el teñido” (Alonso, 2015).

Refiriéndonos a la fibra de algodón peruano, se presenta lo siguiente:

1.3.1.1 Producción de Algodón en el Perú

“El Perú produce las variedades de algodón como: Tanguis, Pima, Del Cerro y Áspero” (www.minag.gob.pe, 2012), las dos primeras se obtienen de los departamentos ubicados en la costa peruana” (ver figura 3).

Algodón Tanguis, se cultiva en la Costa central principalmente en Ancash, Lima, Ica Arequipa, fibra extralarga, de longitud 2, 2 ½”, 3,3 ½” pulgadas, color blanco brillante, de esta variedad se obtiene hilos para trama, polos finos, camisas drill y telas para pantalones, tiempo de cosecha, Abril a Julio.

Algodón Pima, es cultivado en Piura, es uno de los *productos bandera del Perú*, es un tipo de algodón de mejor calidad, tiene como característica hebra larga y fina de longitud 1, 1 ¼”, 1 ½”, 1 ¾” pulgadas, color cremoso y de buena absorción para el teñido. Se emplea, principalmente, *para tejidos de punto (polos t-shirt)*, corbatas, camisas, fecha de cosecha agosto a noviembre.

Algodón Del Cerro, cultivado en la Costa Norte principalmente en Lambayeque, La Libertad, de longitud 1, 1½,” 1 1/4” pulgadas, color blanco brillante, fecha de cosecha, Julio a Octubre.

Algodón Aspero, Ucayali y San Martín, color blanco cremoso, fecha de cosecha Agosto a Octubre.

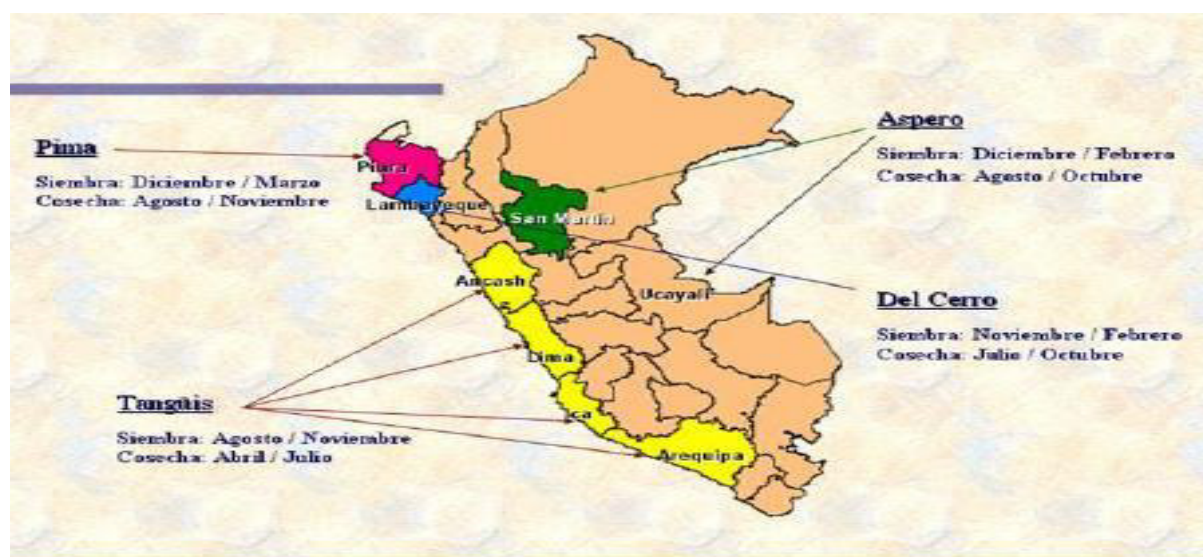


Figura 3. Departamentos Productores de Fibras de Algodón en el Perú

Fuente. Ministerio de Agricultura (Minagri) 2012

1.3.1.2 Condiciones que favorecen la producción de algodón en Perú

“*Clima*, El algodón requiere un clima árido y cálido (sub tropical seco), las regiones más adecuadas están localizadas entre los 0 a 500 metros sobre el nivel del mar y, al cultivarse más allá de los 1,000 metros, los rendimientos y la calidad del producto resultan deteriorados.

El ciclo vegetativo abarca como regla general entre 180 y 220 días, el algodón es una planta que requiere calor y que al mismo tiempo es muy sensible a la helada, la temperatura óptima para su desarrollo está entre los 26 y 28°C”.

“*Suelo*, Los suelos deben ser fértiles, de textura franco-arenosa a franco-arcillosa, con una profundidad aproximada de 1,2 m y con drenaje moderado a bueno, con buena retención de humedad, y preferiblemente planos u ondulados que permitan el uso de maquinaria y en especial de cosechadoras”.

“*Agua*, en época de botoneo el agua debe manejarse adecuadamente ya que su exceso o deficiencia prolongados provocan desequilibrios fisiológicos en la planta” (www.minag.gob.pe, 2016).

En opinión de Franklin Suarez, especialista del Ministerio de Agricultura y Riego, manifiesta “Perú, por su ubicación geográfica, reúne las condiciones para la producción de algodón, llegó a ser un gran exportador de algodón, desarrolló una importante industria textil y se posicionó el algodón peruano como una fibra de gran calidad mundial. Sin embargo, en las últimas décadas, a pesar de los esfuerzos desplegados por el Ministerio de Agricultura y Riego, el cultivo ha perdido competitividad. En la década del sesenta se tenía alrededor de 260,000 hectáreas de algodón y hoy, por la pérdida de competitividad, se tiene al año 2014 no más de 31,450 hectáreas, en toda la costa peruana; mostrando del año 2010-2014 (ver tabla 1), lo siguiente:

Tabla 1.

Perú: Superficie Cosechada anual de Fibras de Algodón (hectáreas)

Departamentos	2010	2011	2012	2013	2014
TOTAL	27,944	45,811	49,430	31,391	31,450
Piura	2,396	5,959	6,603	1,284	3,586
Lambayeque	1,206	5,579	6,336	1,419	2,110
La Libertad	969	1,464	1,360	900	985
Ancash	477	1,505	1,957	1,892	1,110
Lima	1,115	2,429	1,590	1,121	1,321
Lima Metropolitana		4	3	3	3
Ica	19,228	24,353	28,211	22,711	21,463
Huánuco	164	136	72	78	61
Arequipa	332	377	490	145	179
San Martín	1,840	3,835	2,050	1,455	564
Ucayali	217	170	758	383	68

Fuente. “(1) Sistema Integrado de Estadísticas Agrarias (SIEA)-Anuario estadístico de Producción Agrícola, Ministerio de Agricultura (2016)”

Mostrando el Departamento de Ica el de mayor superficie cosechada de fibras de algodón del tipo tanguis, seguido por Piura, con superficie cosechada de fibra de algodón tipo Pima (ver figura 4).

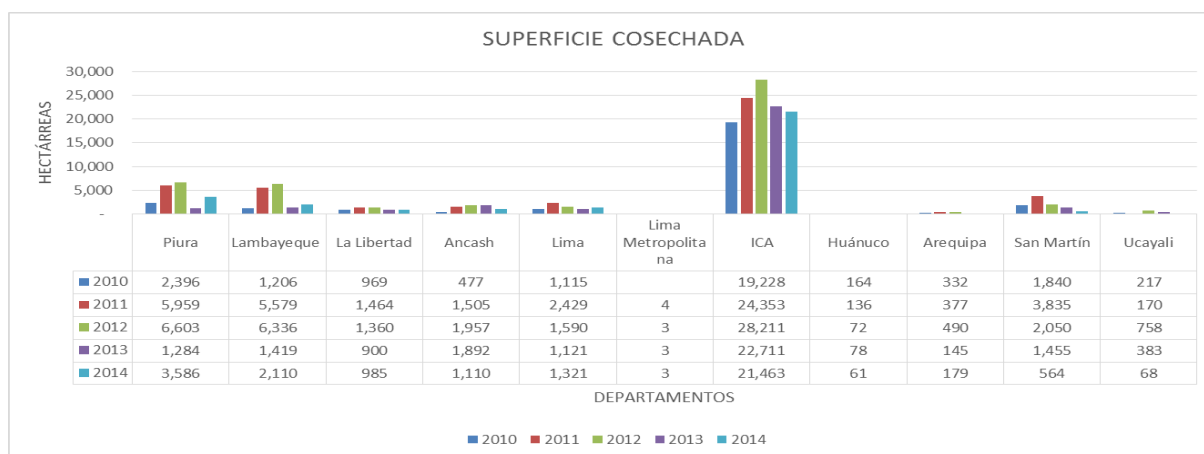


Figura 4. Perú: Superficie Cosechada anual de Fibras de Algodón por Departamentos (hectáreas)

Fuente. “(2) Sistema Integrado de Estadísticas Agrarias (SIEA)-Anuario estadístico de Producción Agrícola, Ministerio de Agricultura (2016)”

Elaborado por López (2016)

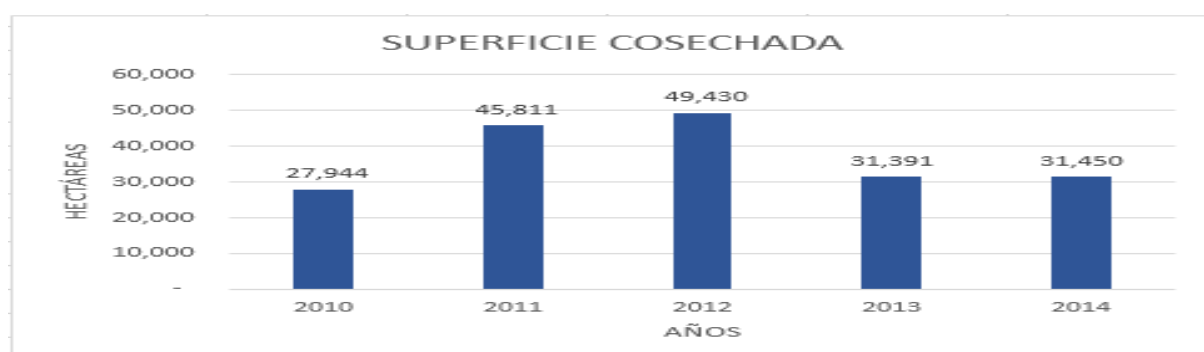


Figura 5. Perú: Superficie Cosechada anual de Fibras de Algodón (hectáreas)

Fuente. “(3) Sistema Integrado de Estadísticas Agrarias (SIEA)-Anuario estadístico de Producción Agrícola, Ministerio de Agricultura (2016)”

Elaborado por López (2016)

Según análisis, (ver figura 3), superficie cosechada anual de algodón, en promedio se obtiene:

Del año 2010 al 2011, de 27,944 hectáreas a 45,811 representa un incremento de 63.94%

Del año 2011 al 2012, de 45,811 hectáreas a 49,430 representa un incremento de 7.90%

Del año 2012 al 2013, de 49,430 hectáreas a 31,391 representa una disminución de 36.49%

Del año 2013 al 2014, de 31,391 hectáreas a 31,450 representa un incremento de 0.19%

Esta pérdida de competitividad se debe, en parte, a factores externos a los productores, como la volatilidad de los precios internacionales o las condiciones propias del mercado. Sin embargo, en alguna medida, los propios productores pueden recuperar parte de la productividad siempre y cuando introduzcan algunas innovaciones que les permitan mejorar la calidad de

fibra de su algodón y optimizar y bajar los costos de producción” (Industrias S. N., Confecciones, 2016)

Según manifiesta, Sergio Suarez, algodonero de Pisco “actualmente, en el país existen 8,400 familias dedicadas a la producción de algodón y más del 90% de ellas posee menos de 4 hectáreas de tierra. En el valle de Pisco podemos sembrar solamente algodón por la falta de agua. El algodón es el único cultivo que puede soportar dos o tres meses sin regar. Pero aun así, antes era rentable, ahora el algodón tiene mucha competencia y no podemos competir con esos precios” (Industrias S. N., Confecciones, 2016).

Así mismo, Franklin Suarez, especialista del Ministerio de Agricultura y Riego informa “Toda la cadena algodón-textil y confecciones emplea de manera directa aproximadamente 350,000 personas. Sin embargo, se estima que esta industria se *abasteca con menos del 30% de fibra de algodón de producción nacional, el 70% de fibra es importada*, esto pone en riesgo el posicionamiento mundial de los productos textiles a base de algodón peruano y representa un gran desafío para fortalecer la cadena algodón-textil y confecciones.

Se puede observar que en los últimos años (2010-2014), la producción de algodón ha sido inestable, siendo la producción en el 2014 de 92,471 toneladas (ver tabla 2)” (Industrias S. N., Confecciones, 2016).

Tabla 2

Perú: Producción Anual de Algodón, por Regiones (Toneladas)

Departamentos	2010	2011	2012	2013	2014
TOTAL	63,758	122,047	110,954	82,623	92,471
Piura	5,032	11,946	5,482	4,784	9,951
Lambayeque	4,024	17,253	13,954	4,086	6,500
La Libertad	3,916	8,629	5,902	5,377	5,816
Cajamarca	20	0	0	0	0
Ancash	1,696	4,466	9,286	6,029	4,219
Lima	3,311	6,837	4,757	3,314	3,611
Lima Metropolitana		5	4	9	9
Ica	42,309	67,028	67,355	56,390	60,951
Huánuco	120	72	60	66	35
Arequipa	996	1,326	1,920	406	616
San Martín	2,137	4,338	2,057	1,741	662
Ucayali	197	147	177	421	101

Fuente. “(4) Sistema Integrado de Estadísticas Agrarias (SIEA)-Anuario estadístico de Producción Agrícola, Ministerio de Agricultura (2016)”

Siendo el Departamento de Ica el mayor productor de fibras de algodón del tipo tanguis, seguido por Piura, producción de fibra de algodón tipo Pima (ver figura 6).

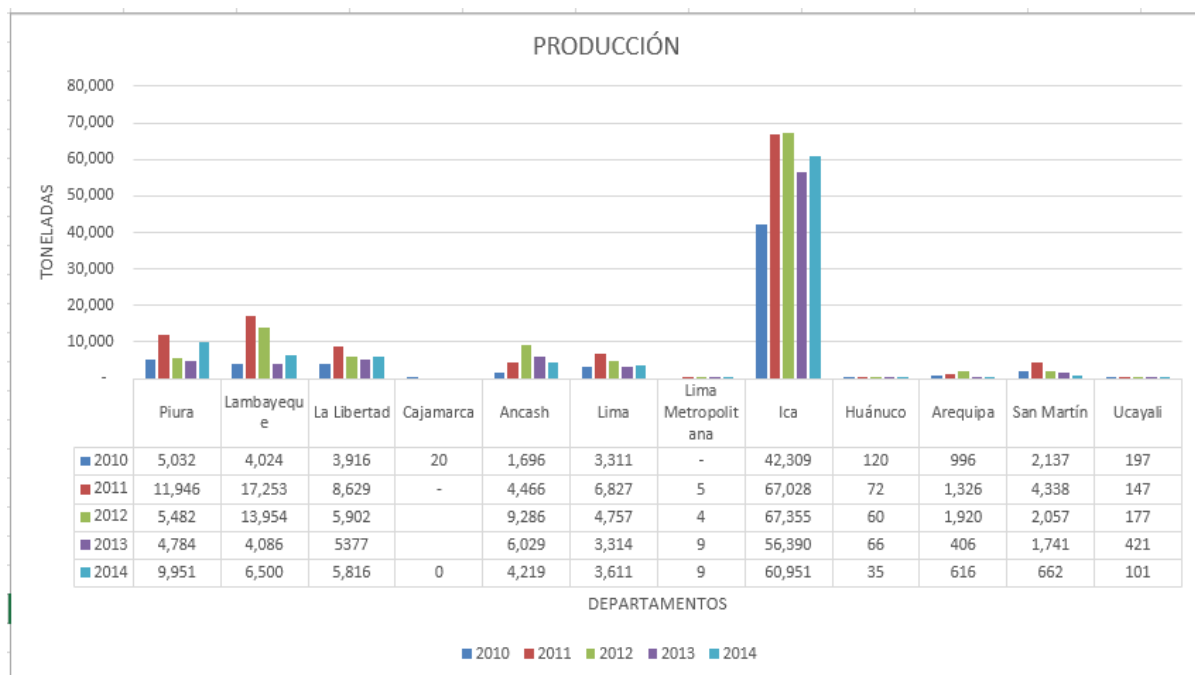


Figura 6. Perú: Producción Anual de Fibra de Algodón por Departamentos

Fuente. “(5) Sistema Integrado de Estadísticas Agrarias (SIEA)-Anuario estadístico de Producción Agrícola, Ministerio de Agricultura (2016)”

Elaborado por López (2016)

Mostrando en términos generales, del (2010 al 2014) una máxima producción en el 2011 de 122,047 toneladas, presentando en el 2014 una producción de 92,471 toneladas (ver figura 7).

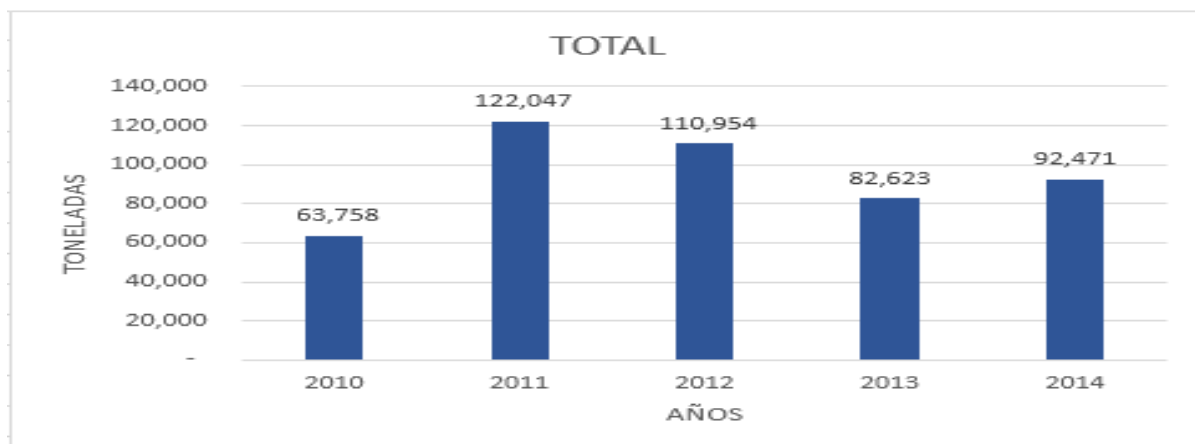


Figura 7. Perú: Producción Anual de Fibra de Algodón

Fuente. “(6) Sistema Integrado de Estadísticas Agrarias (SIEA)-Anuario estadístico de Producción Agrícola, Ministerio de Agricultura (2016)”

Elaborado por López (2016)

Según información, de producción anual de algodón, en promedio se obtiene:

Del año 2010 al 2011, de 63,758 a 122,047 toneladas representa un incremento de 91.42%

Del año 2011 al 2012, de 122,047 a 110,954 toneladas representa una disminución de 9.09%

Del año 2012 al 2013, de 110,954 a 82,623 toneladas representa una disminución de -25.53%

Del año 2013 al 2014, de 82,623 a 92,471 toneladas representa un incremento de 11.92%

Como se puede apreciar, un auge significativo en el periodo 2010 a 2011, de allí en adelante bajas significativas, que poco ha logrado recuperarse.

1.3.1.3 Problemática de la producción de algodón peruano

Prosiguiendo con la opinión del Ing. Juan Lazo Álvarez, representante del Instituto Peruano del Algodón, en entrevista concedida, manifiesta “Actualmente la producción de algodón se encuentra en crisis, debido al aumento de la comercialización de algodones de bajo precio como chinos lo que representa una baja competitividad haciendo frente a las importaciones y otra problemática que enfrenta la producción es la degradación de la semilla por malas prácticas y falta de apoyo en la investigación y formalización en el cultivo.

Las variedades tradicionales de algodón cultivadas en el Perú poseen una baja competitividad, con problemas de la calidad de fibra, inestabilidad en los rendimientos y largo período vegetativo que lo hacen poco atractivo a los agricultores e industriales” (Lazo, 2016).

“Los rendimientos promedio han tenido comportamientos distintos en los últimos años, para el año 2014 los rendimientos llegaron aproximadamente a 2,900 Kg/ha (92’471,000 Kilos /31,450 hectáreas = 2,940) (ver tabla 3)” (www.minag.gob.pe, 2016).

Tabla 3

Perú: Rendimiento Promedio Anual de Fibra de Algodón (Kg/ha)

Departamentos	2010	2011	2012	2013	2014
TOTAL	2,280	2664	2,189	2,632	2,900
Piura	2,100	2,005	830	3,726	2,8
Lambayeque	3,337	3,092	2,255	2,879	3,1
La Libertad	4,041	5,895	4,340	5,974	5,9
Ancash	3,556	2,967	2,976	3,186	3,8
Lima	2,970	2,815	3,061	2,956	2,7
Lima Metropolitana		1,350	1,352	3,050	3,1
Ica	2,200	2,752	2,309	2,483	2,8
Huánuco	729	529	830	846	0,6
Arequipa	2,999	3,517	4,086	2,803	3,4
San Martin	1,161	1,131	1,061	1,196	1,2
Ucayali	907	864	855	1,102	1,5

Fuente. “(7) Sistema Integrado de Estadísticas Agrarias (SIEA)-Anuario estadístico de Producción Agrícola, Ministerio de Agricultura (2016)”

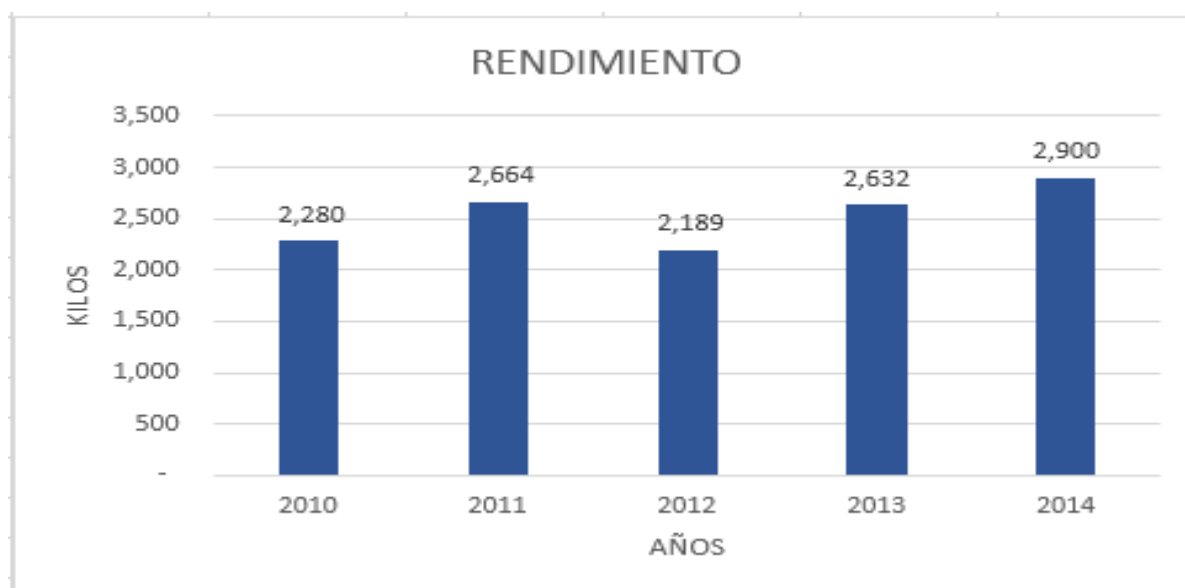


Figura 8. Perú: Rendimiento Promedio Anual de Fibra de Algodón (Kg/ha)

Fuente. “(8) Sistema Integrado de Estadísticas Agrarias (SIEA)-Anuario estadístico de Producción Agrícola, Ministerio de Agricultura (2016)”

Elaborado por López (2016)

Según evaluación, (ver figura 6) de rendimiento promedio anual de algodón, se obtiene:

Del año 2010 al 2011, de 2,280 a 2,664 kilos/hectárea representa un incremento de 16.84%.

Del año 2011 al 2012 de 2,664 a 2,189 kilos/hectárea representa una disminución de 17.83%.

Del año 2012 al 2013, de 2,189 a 2,632 kilos/hectárea representa un incremento de 20.23%.

Del año 2013 al 2014, de 2,632 a 2,900 kilos/hectárea representa un incremento de 10.18%.

También manifiesta, “En el Perú existen tecnologías para la producción de algodón generadas por Universidades, Institutos de Investigación, Asociaciones de productores, y otros. Lamentablemente muy pocas de estas tecnologías son aún utilizada por la gran mayoría de productores algodonereros, lo cual se ha traducido en una reducción significativa del área algodonerera, bajos niveles de producción, niveles de rendimiento, y precios por kilo en el 2014 de S/. 2.89 (Ver tabla 4)” (Lazo, 2016).

Tabla 4

Perú: Precio de Fibra de Algodón en Chacra Nuevos Soles/Kilo

Departamentos	2010	2011	2012	2013	2014
TOTAL	2,96	4.37	2.60	2.68	2.89
Piura	2.78	4.23	2.58	2.60	3.37
Lambayeque	2.98	4.82	2.62	2.81	3,53
La Libertad	2.84	4.98	2.66	2.68	2.82
Ancash	2.90	5.47	2.75	2.66	2.92
Lima	2.97	3.71	2.61	2.37	2.39
Lima Metropolitana		2.65	2.65	2.70	2.85
Ica	3.07	4.39	2.60	2.76	2.79
Huánuco	1.00	1.70	2.01	0.57	0.51
Arequipa	2.82	3.94	2.33	2.50	3.01
San Martín	1.51	1.84	1.67	1.26	1,19
Ucayali	1.41	1.33	1.36	1.41	1.49

Fuente. “(9) Sistema Integrado de Estadísticas Agrarias (SIEA)-Anuario estadístico de Producción Agrícola, Ministerio de Agricultura (2016)”

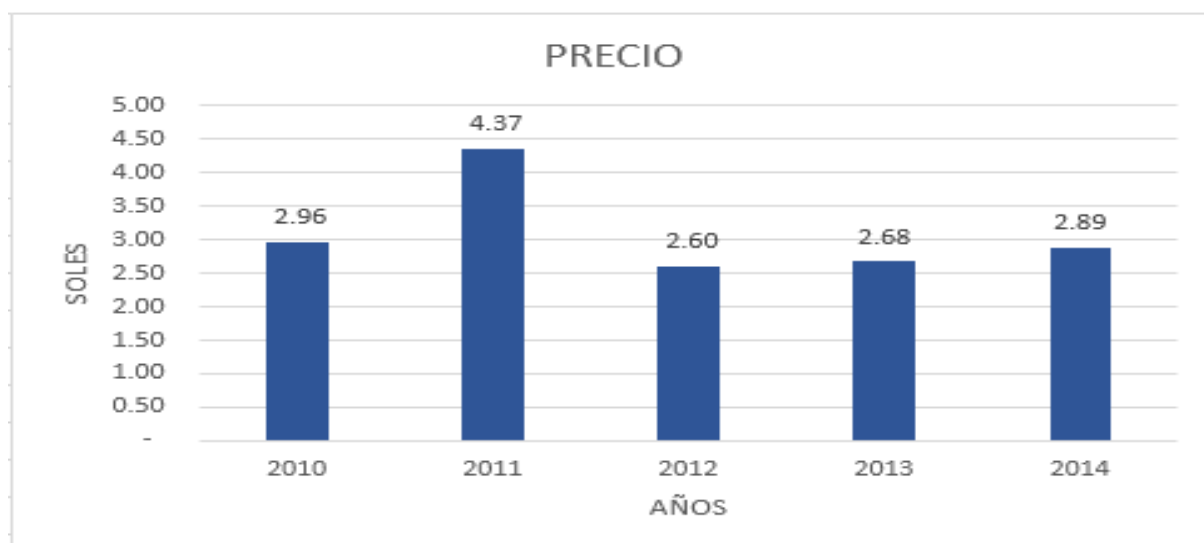


Figura 9. Perú: Precio de Fibra de Algodón en Chacra Nuevos Soles/Kilo

Fuente. “(10) Sistema Integrado de Estadísticas Agrarias (SIEA)-Anuario estadístico de Producción Agrícola, Ministerio de Agricultura (2016)”

Elaborado por López (2016)

Según examen, (ver figura 7) de precios de algodón promedio se obtiene:

Del año 2010 al 2011, de 2.96 a 4.37 Soles/kilo representa un incremento de 47.63%

Del año 2011 al 2012, de 4.37 a 2.60 Soles/kilo representa una disminución de 40.50%

Del año 2012 al 2013, de 2.60 a 2.68 Soles/kilo representa un incremento de 2.98%

Del año 2013 al 2014, de 2.68 a 2.89 Soles/kilo representa un incremento de 7.27%

Esto se debe a los bajos niveles de transferencia y de adopción de nuevas tecnologías dadas a conocer a un limitado número de productores, falta de capacitación a los investigadores en metodologías de transferencia que propicien la mayor adopción de las tecnologías.

Habiendo realizado un examen a la fibra de algodón peruano, producción, condiciones que la favorecen, su problemática, el rendimiento y precios, ahora observamos la fibra de algodón en el mundo.

1.3.1.4 Producción de Algodón por el mundo

Según informe de la “Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura, casi la mitad del algodón del mundo proviene de China y los EEUU.

Existen cuatro tipos de algodón que se cultivan comercialmente en todo el mundo. Estos son: el egipcio, el sea island americano, el asiático de la India y el sudamericano Tanguis y pima. Estos diversos tipos tienen algún parecido, pero difieren en el color y tamaño de la fibra, así se tiene:

Egipcio, de color blanco y pardo, de longitud 1 ½ “a 1 3/16” con 0.017”mm a 0.018”mm de diámetro.

Sea island americano, proveniente de México y América Central, color blanco cremoso, de longitud 2” con 0.017”mm de diámetro.

Asiático de la India, color amarillento y rojizo, de longitud 1/2” a 5/8”

Sudamericano Tanguis y Pima, de Perú, color blanco, de longitud entre el 1 1/2” a 3 1/2”, el diámetro es de 0.0195mm promedio.

Sometidos a pruebas internacionales de calidad HVI (High Volume International), grado de color, longitud básica y la fuerza, y otras cualidades y propiedades propias del algodón” (Hurt, 2016).

En el informe de la “Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura, la *producción mundial de algodón lo componen Estados Unidos e India*, en el 2015 se produjo 25.1 millones de toneladas y según proyección mundial de algodón al 2024 se producirá 29.9 millones de toneladas; la superficie cosechada en el 2015 fue 32.7 millones de hectárea, al 2024 se proyecta en 35.3 millones de hectáreas; siendo el rendimiento en el 2015 (25.1 millones de toneladas/32.7 millones de hectáreas= 0.77), y el rendimiento proyectado al 2024 será 29.9 millones de toneladas/ 35.3 millones de hectáreas= 0.85)” (ver tabla 5)

Tabla 5

Proyecciones Mundiales de Algodón, Millones de Toneladas

		Promedio										
MUNDO		2012-14	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
		est.										
Producción	Mt	26.0	25.1	25.1	25.4	26.0	26.6	27.3	28.0	28.6	29.3	29.9
Superficie	M/ha	33.2	32.7	32.6	32.7	33.0	33.3	33.8	34.2	34.6	35.0	35.3
Rendimiento	t/ha	0.71	0.77	0.77	0.78	0.79	0.80	0.81	0.82	0.83	0.84	0.85

Fuente: “(1) Food and Agriculture Organization –FAO, Agricultural Organization for Economic Co-operation and Development-OECD, (2015)”

Además, agrega el informe, “Estados Unidos de América al 2012-2014, es el *mayor exportador de algodón del mundo* representando el 28%; según proyecciones a 2024, mantendrá su posición representando el 24% a pesar de una disminución de 4% del comercio mundial. India segunda fuente mundial de algodón al 2012-2014 representando el 18%, según estimaciones al 2024 mantendrá su posición de segundo exportador mundial de algodón con 20%, aumentando su porcentaje mundial de 2%. Se espera que Brasil incremente las exportaciones de algodón de 2012-2014 de 8% a 14% hacia el 2024, Australia de 11%, según proyección será 10%, Unión Europea 3% se mantendría en el mismo porcentaje, mientras que los demás países, mostrarían variaciones poco significativas” (Ver figura 10).

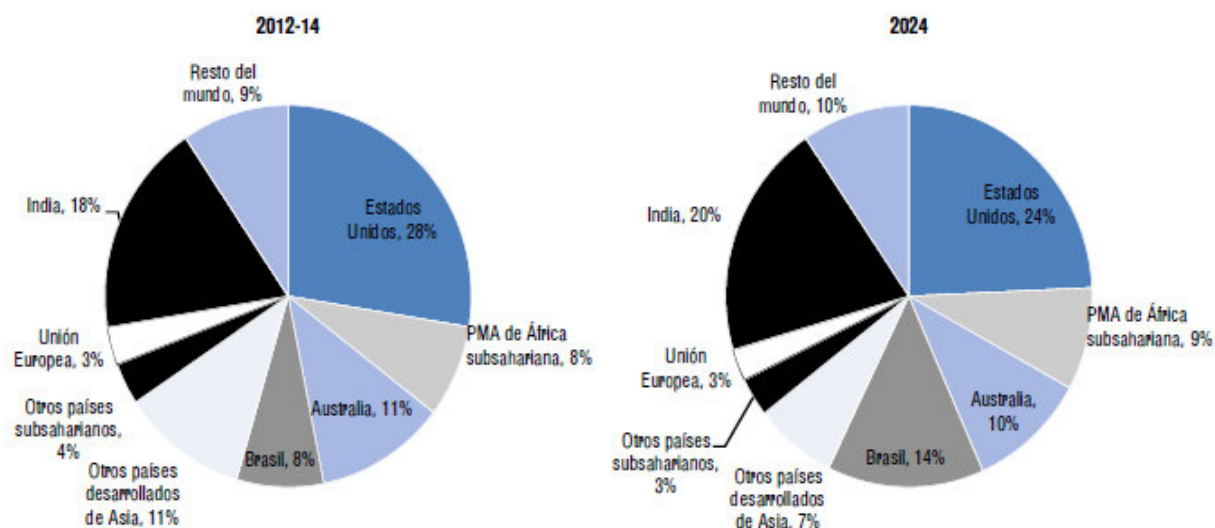


Figura 10. Porcentajes Mundiales de Exportación de Algodón

Fuente: “(2) Food and Agriculture Organization –FAO, Agricultural Organization for Economic Cooperation and Development-OECD, (2015)”

El informe establece, “China al 2012-2014, es el *mayor importador mundial de fibra de algodón* representando el 35%; durante el periodo de las perspectivas, se prevé que la participación comercial mundial de China al 2024 será 40%, incrementado el porcentaje en 5%. La participación de Bangladesh de 10% se elevara a 14%, incrementado 4%, mientras que los demás países, mostrarían poca variación porcentual” (ver figura 11).

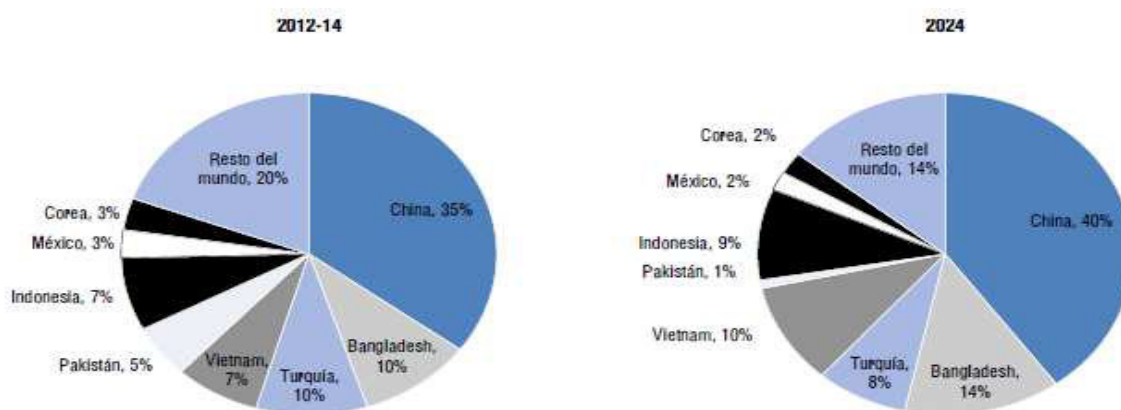


Figura 11. Porcentajes Mundiales de Importación de Algodón

Fuente: “(3) Food and Agriculture Organization –FAO, Agricultural Organization for Economic Cooperation and Development-OECD, (2015)”

1.3.1.5 Precios mundiales de Algodón

Según informe de la “FAO, (Food and Agriculture Organization, 2015), el alza de precios de kilo de algodón en 2010 tuvo influencia indirecta en los mercados mundiales de algodón debido a la creación de reservas algodoneras que inició China para asegurar que sus productores reciban alrededor de USD 3.200 por Kilo. Después de subir en 2010, el Índice de precios mundiales experimentó caída; al 2015 el precio llegó a USD 1,390 por Kilo, la acumulación de reservas según manifestado en el informe, es uno de los principales factores del descenso previsto en los precios mundiales del algodón, se espera precios promedios estables durante el periodo de las perspectivas al 2024 de USD 1.490 por Kilo” (ver figura 12).



Figura 12. Evolución de los Precios Mundiales del Algodón

Fuente: “(4) Food and Agriculture Organization –FAO, Agricultural Organization for Economic Cooperation and Development-OECD, (2015)”

Según perspectiva se observa, “la fibra de algodón al 2024 será producida y exportada por el mayor mercado Estados Unidos, seguido por la India; y China el mayor importador consumidor a nivel mundial, países de mayor población mundial, repercutiendo en la confección de prendas de vestir para abastecer a su población” (Food and Agriculture Organization, 2015).

1.3.1.6 Situación mundial del consumo de algodón

El consumo mundial de fibra de algodón, según informe de la “Organización de la Alimentación y Agricultura-FAO proyecta al 2024 seguir en incremento, plantea algunas políticas de aplicación para el consumo, por ejemplo India con la adopción de los cultivos transgénicos (cultivos manipulados genéticamente para proteger de posibles plagas, enfermedades, etc.) los cuales aumenta la productividad en rendimiento (producción y área), En Estados Unidos de América, la adopción de Modificación Genética (MG), realizada al núcleo de las células, donde se encuentran los genes de ADN, reduce el costo de cultivo de algodón e incrementa la producción y exportación de fibras de algodón, manteniendo los precios estables a nivel mundial será beneficioso para la confección de prendas de vestir” (Food and Agriculture Organization, 2015).

Como se ha podido observar, la producción de fibra de algodón a nivel mundial es superior a la producción realizada en el Perú, teniéndose que importar de los mercados internacionales dicha materia prima, del cual se *confeccionan prendas de vestir*, los cuales abastecen al mercado internacional vía exportación, siendo posible gracias a los “Acuerdos Comerciales” (www.acuerdoscomerciales.gob.pe, 2016) firmados entre Perú y el mundo.

1.3.2 Acuerdos Comerciales

Los acuerdos comerciales internacionales llamados “Tratados de Libre Comercio firmados por el Perú y algunos países, tiene como prioridad la facilitación del comercio de bienes y servicios, acceso a nuevos mercados, fomentar la actividad exportadora, competir en igual condiciones con otros países” (www.acuerdoscomerciales.gob.pe, 2016), (ver figura 13):

1. CAN-Comunidad Andina (Bolivia, Ecuador, Colombia y Perú), en reemplazo del Pacto Andino o Acuerdo de Cartagena conformado en 1969.
2. MERCOSUR-Mercado Común del Sur (Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay), vigente desde 2005
3. Cuba, vigente desde 2001
4. EEUU-Acuerdo de Promoción Comercial, vigente desde 2009
5. Chile, vigente desde 2009
6. Singapur, vigente desde 2009
7. China, vigente desde 2010
8. Corea del Sur, vigente desde 2011
9. Tailandia, vigente desde 2011
10. México-Acuerdo de Integración Comercial vigente desde febrero 2012
11. EFTA (Estados de la Asociación Europea de Libre Comercio-AELC : Suiza, Liechtenstein, Noruega e Islandia), vigente Suiza, Liechtenstein e Islandia desde 2011, Noruega desde 2012
12. Japón, vigente desde 2012
13. Panamá, vigente desde 2012
14. APEC-Foro de Cooperación Económica Asia Pacífico, vigente desde 1998
15. Alianza del Pacífico (Chile, Colombia, México y Perú), iniciada desde 2010
16. Unión Europea, vigente desde 2013
17. Venezuela, vigente desde 2013
18. Costa Rica, vigente desde 2013
19. Canadá, vigente desde 2009

Figura 13. Acuerdos Comerciales –Tratados de Libre Comercio

Fuente: “Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (Mincetur)” (<http://www.mincetur.gob.pe>-2016)

Teniendo los “Acuerdos Comerciales” (www.acuerdoscomerciales.gob.pe, 2016), según información extraída de la “Comisión de Promoción del Perú para la Exportación y el Turismo –Promperú, la exportación de la prendas de vestir confeccionadas con materia prima fibra de Algodón, presenta mercados potenciales de comercialización, como: Japón, Alianza del Pacifico, Canadá, Singapur” (www.siicex.gob.pe, 2015).

1.3.2.1 Exportación de Confecciones de Prendas de Vestir TLC Perú-Japón

Japón, con población de 127 millones de habitantes (10° del mundo), ingreso anual por hogar US\$ 54,928 (N° 3 de Asia). 80% de líneas de productos negociados cuentan con acceso libre de arancel. Las prendas de algodón para bebés, potencial producto de exportación a Japón al 2015, US\$ 161 millones de dólares al igual que camarones y parqués de madera; superado solo

por la exportación de paltas frescas de US\$ 168 millones de dólares; los otros productos como cacao en grano, jengibre, frutas en conserva y suéteres de pelo fino logran exportaciones, pero en menor magnitud (ver figura 14)



Figura 14. Exportaciones TLC Perú Japón

Fuente: “(1) Comisión de Promoción del Perú para la Exportación y el Turismo–Promperú, Infografías Aprovechando TLC Perú Japón” (<http://www.siicex.gob.pe-2016>)

1.3.2.2 Exportación de Confecciones de Prendas de Vestir “Acuerdo Comercial Alianza del Pacífico (Perú, Chile, Colombia y México)”

Países miembros con un total de 216 millones de habitantes, según estudios del Departamento de Estudios de mercados –Promperú, se identificaron 2,593 empresas peruanas que exportaron al 2015 con algún país de la Alianza del Pacífico, presentando potencial comercialización de camisetas de algodón mujeres y niñas US\$ 269 millones de dólares, los demás productos como uvas frescas, baldosas esmaltadas, cacao en grano, tampones y demás dispositivos de cierres, fierros de construcción y artículos de grifería con exportaciones en menor cuantía (ver figura 15).



Figura 15. Exportaciones Acuerdo Comercial alianza del Pacífico

Fuente: “(2) Comisión de Promoción del Perú para la Exportación y el Turismo –Promperú, Infografías Aprovechando TLC Perú, Chile, Colombia y México” (<http://www.siicex.gob.pe-2016>)

1.3.2.3 Exportación de Confecciones de Prendas de Vestir TLC Perú - Canadá

Canadá, con una población de 35 millones de habitantes, potencial comercio entre Canadá y Perú, 98% de los productos negociados presenta arancel cero. Potencial comercialización en el año 2015 de camisetas de algodón para mujeres US\$ 269 millones de dólares, camisetas de algodón hombres US\$ 78 millones de dólares, uvas frescas US\$ 390 millones de dólares, (siendo superado por éste último); los demás productos como cacao en grano, plátanos frescos y mandarinas frescas también presentan exportaciones significativas, (ver figura 16).



Figura 16. Exportaciones TLC Perú Canadá

Fuente: “(3) Comisión de Promoción del Perú para la Exportación y el Turismo –Promperú, Infografías Aprovechando TLC Perú Canadá” (<http://www.siicex.gob.pe-2016>).

1.3.2.4 Exportación de Confecciones de Prendas de Vestir TLC Perú - Singapur

Singapur, país con 5 millones de habitantes, el Perú presenta potencial comercio de exportaciones de Prendas de algodón, camisetas interiores de algodón en (2009-2014) de US\$ 878 mil a US\$ 1,6 millones de dólares representando un incremento de 82.23%; camisas de

punto de algodón de US\$ 208 mil a US\$ 320 mil dólares un incremento de 53.85%; polos t-shirt a US\$ 59 mil dólares, (ver figura 17).



Figura 17. Exportaciones TLC Perú Singapur

Fuente: “(4) Comisión de Promoción del Perú para la Exportación y el Turismo –Promperú, Infografías Aprovechando TLC Perú Singapur” (<http://www.siicex.gob.pe-2016>).

Como se observa, se presenta mercados potenciales de comercialización de (prendas de vestir-camisetas-“t-shirt” de algodón) a nivel mundial, debido al aprovechamiento de los Acuerdos Internacionales (TLC).

1.3.3 Importación y Exportación

Cabe precisar, la comercialización peruana a nivel internacional de los componentes de fibra de algodón, como: fibra de algodón, hilados, tejidos y confección de prendas de vestir, presenta la siguiente información:

1.3.3.1 Importación de fibras de algodón

Como se manifestó anteriormente, la fibra de algodón por lo general se importa del exterior; según opinión del Ing. Juan Lazo Alvarez, miembro del Instituto Peruano de Algodón (IPA) manifiesta “Las exportaciones; son el reflejo de nuestro desempeño económico, el cual ha sufrido desaceleración en los últimos años (2010-2014), nuestro país para la confección de

prendas de vestir, y cumplir la demanda internacional, adquiere fibras de algodón del extranjero, observándose un incremento del valor CIF de las importaciones de algodón en los años comprendidos (2010-2014), de US\$ 8'332,961.45 a US\$ 17'808,180.00, con aumento en el volumen de importación de 3'088,380.99 a 4'201,492.00 Kilos, y el precio por kilo US\$ de 1.23 a US\$ 1.89 por Kilo” (Lazo, 2016) (ver tabla 6).

Tabla 6

Importación de Fibra de Algodón

AÑO	US\$ CIF	PESO NETO KG	PRECIO US\$/KILO
2010	8'332,961.45	3'088,380.99	1.23
2011	18'479,810.39	5'014,230.03	1.60
2012	17'267,206.88	3'793,019.00	2.14
2013	10'999,392.83	2'940,162.42	1.66
2014	17'808,180.00	4'201,492.00	1.89

Fuente: IPA Instituto Peruano de Algodón 2016

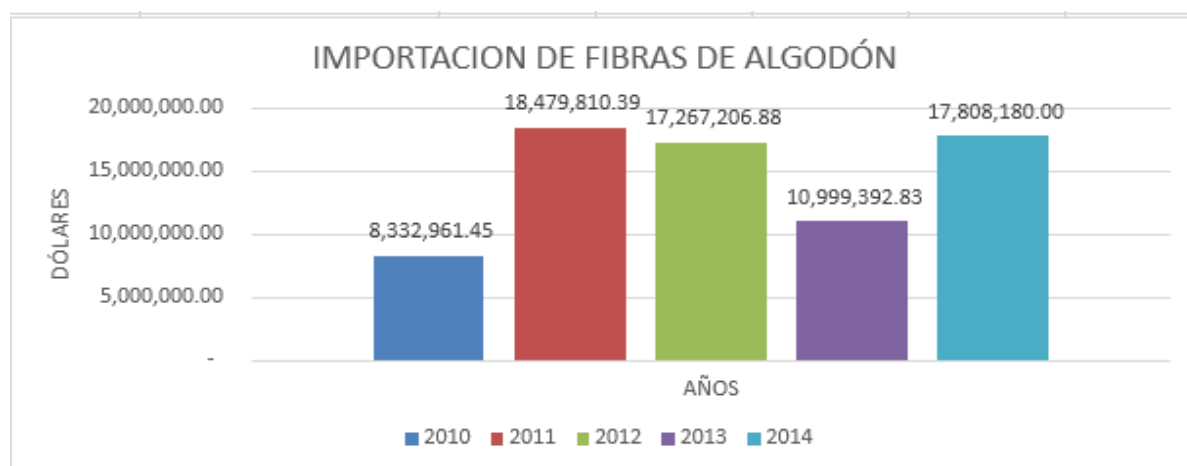


Figura 18. Importación de Fibras de Algodón

Fuente: IPA Instituto Peruano de Algodón 2016

Elaborado por López (2016)

Según información, (ver figura 16), el valor de importación de fibra de algodón, presenta:

Del año 2010 al 2011, de US\$ 8'332,961.45 a US\$ 18'479,810.39, un incremento de 121.76%

Del año 2011 al 2012, de US\$ 18'479,810.39 a US\$ 17'267,206.88, una disminución de 6.56%.

Del año 2012 al 2013, de US\$ 17'267,206.88 a US\$ 10'999,392.83, disminución de 36.30%.

Del año 2013 al 2014, de US\$ 10'999,392.83 a US\$ 17'808,180.00, incremento de 61.90%

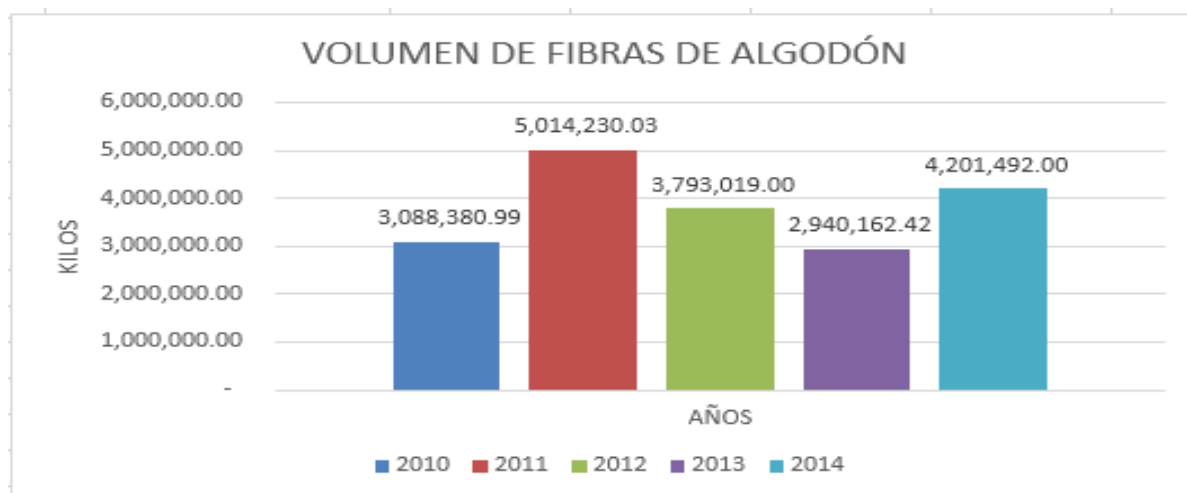


Figura 19. Volumen de Fibras de Algodón

Fuente: IPA Instituto Peruano de Algodón 2016

Elaborado por López (2016)

Del volumen de importaciones de fibras de algodón, (ver figura 17), se tiene:

Del año 2010 al 2011, de 3'088,380.99 a 5'014,230.03 kilos, representa un incremento de 62.36 %.

Del año 2011 al 2012, de 5'014,230.03 a 3'793,019.00 kilos, representa una disminución de 24.35%.

Del año 2012 al 2013, de 3'793,019.00 a 2'940,162.42 kilos, representa una disminución de 22.48%.

Del año 2013 al 2014, de 2'940,162.42 a 4'201,492.00 kilos, representa un incremento de 42.90%.

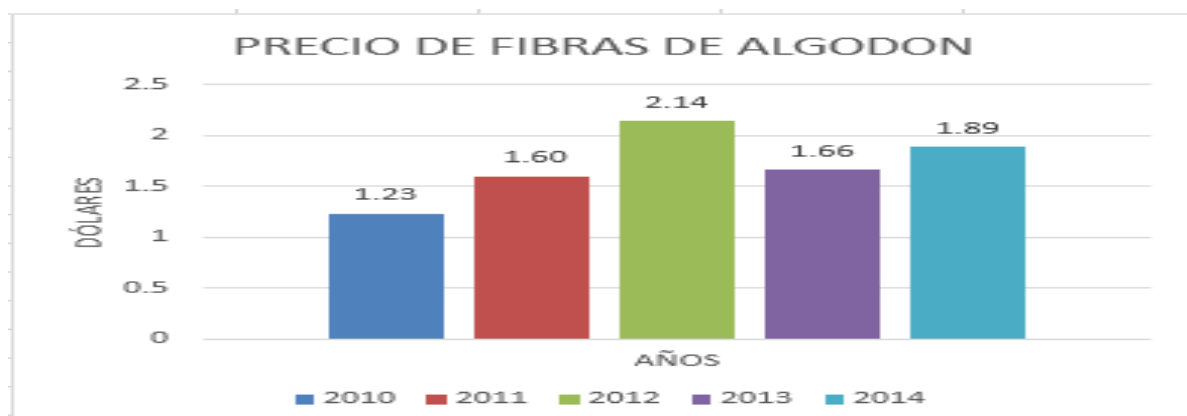


Figura 20. Precio de Fibras de Algodón

Fuente: IPA Instituto Peruano de Algodón 2016

Elaborado por López (2016)

Refiriéndonos al precio de fibras de algodón por kilo (ver figura 18), se tiene:

Del año 2010 al 2011, de US\$ 1.23 a US\$ 1.60 por kilo, representa un incremento de 30.08 %

Del año 2011 al 2012, de US\$ 1.60 a US\$ 2.14 por kilo, representa un incremento de 33.75%

Del año 2012 al 2013, de US\$ 2.14 a US\$ 1.66 por kilo, representa una disminución de 22.43%.

Del año 2013 al 2014, de US\$ 1.66 a US\$ 1.89 por kilo, representa un incremento de 13.86%

En términos generales, del 2010-2014, las importaciones de fibra de algodón van en incremento.

Las fibras de algodón son procesadas para convertirse en hilado y tejido para la comercialización.

1.3.3.2 Exportación de Hilados de Algodón

Para referirnos a la “exportación de textiles Hilados de Algodón, se extrae información de la Comisión de Promoción del Perú para la Exportación (Promperú)” (www.promperu.gob.pe, 2016), haciendo uso de la “NANDINA (Nomenclatura Arancelaria Común de la Comunidad Andina) basada en el Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías), llamado también partida arancelaria” (Arancel de Aduanas, 2012), se muestra en el periodo (2012-2016), el valor de exportación y volumen, han experimentado disminución, recurriendo para la evaluación a la partida arancelaria 5205 Hilados de Algodón. (Ver tabla 7).

Tabla 7

Exportación de Hilados de Algodón, (partida arancelaria capítulo 5205)

AÑO	VALOR FOB US\$	PESO (KILOS)
2012	19'628,470.64	2'977,468.94
2013	22'586,673.14	3'638,687.09
2014	14'829,017.33	2'458,659.80
2015	8'809,023.94	1'760,949.85
2016	5'503,702.83	1'191,079.34

Fuente: “(1) Comisión de Promoción del Perú para la Exportación y el Turismo –Promperú 2016

Ranking exportación por partida arancelaria” (<http://www.promperu.gob.pe>)

Elaborado por López (2016)

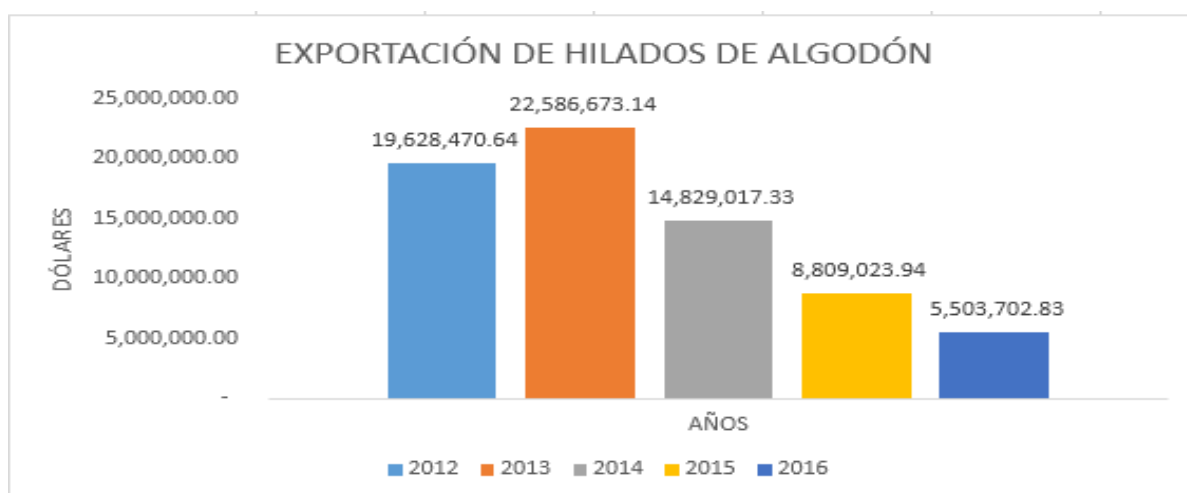


Figura 21. Exportación de Hilados de Algodón

Fuente: “(2) Comisión de Promoción del Perú para la Exportación y el Turismo –Promperú 2016”

Elaborado por López (2016)

El valor de exportaciones de hilados de algodón, (ver figura 19), muestra lo siguiente:

Del año 2012 al 2013, de US\$ 19´628,470.64 a US\$ 22´586,673.14, representa un incremento 15.07%.

Del año 2013 al 2014, de US\$ 22´586,673.14 a US\$ 14´829,017.33, representa una disminución de 34.35%.

Del año 2014 al 2015, de US\$ 14´829,017.33 a US\$ 8´809,023.94, representa una disminución de 40,59%.

Del año 2015 al 2016, de US\$ 8´809,023.94 a US\$ 5´503,702.83, representa una disminución de 37.52%.

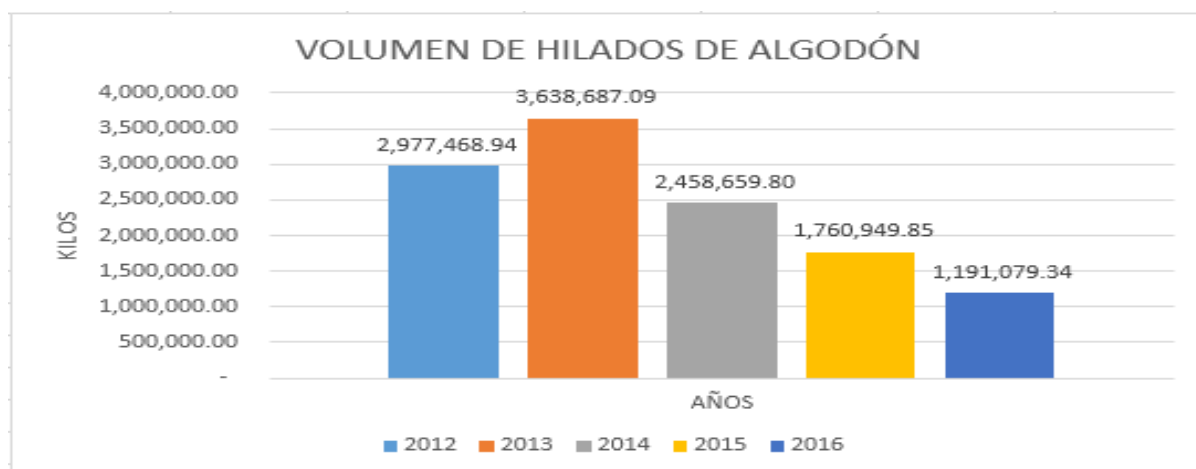


Figura 22. Volumen de Hilados de Algodón

Fuente: “(3) Comisión de Promoción del Perú para la Exportación y el Turismo –Promperú 2016”

Elaborado por López (2016)

El volumen de exportaciones de hilados de algodón, (ver figura 20), fueron:

Del año 2012 al 2013, de 2´977,468.94 a 3´638,687.09 kilos, representa un incremento 22.21%.

Del año 2013 al 2014, de 3´638,687.09 a 2´458,659.80 kilos, representa una disminución de 32.43%.

Del año 2014 al 2015, de 2´458,659.80 a 1´760,949.85 kilos, representa una disminución de 28.38%.

Del año 2015 al 2016, de 1´760,949.85 a 1´191,079.34 kilos, representa una disminución de 32.36%.

1.3.3.3 Exportación de Tejidos de Algodón

Examinado la exportación de Tejidos de algodón para el periodo (2012-2016), proporcionado por la “Comisión de Promoción del Perú para la Exportación (Promperú)” (www.promperu.gob.pe, 2016), el valor de exportación y volumen, según partida arancelaria 6006 Tejidos de Punto de Algodón (ver tabla 8), presenta:

Tabla 8

Exportación de Tejidos de Punto de Algodón, (partida arancelaria capítulo 6006)

AÑO	VALOR FOB US\$	PESO (KILOS)
2012	51´659,599.85	4´421,582.98
2013	43´679,778.45	4´254,122.29
2014	54´190,453.77	5´372,822.55
2015	39´163,076.00	4´147,336.27
2016	31´227,584.97	3´826,831.34

Fuente: “(4) Comisión de Promoción del Perú para la Exportación y el Turismo –Promperú 2016

Ranking exportación por partida arancelaria” (<http://www.promperu.gob.pe>)

Elaborado por López (2016)

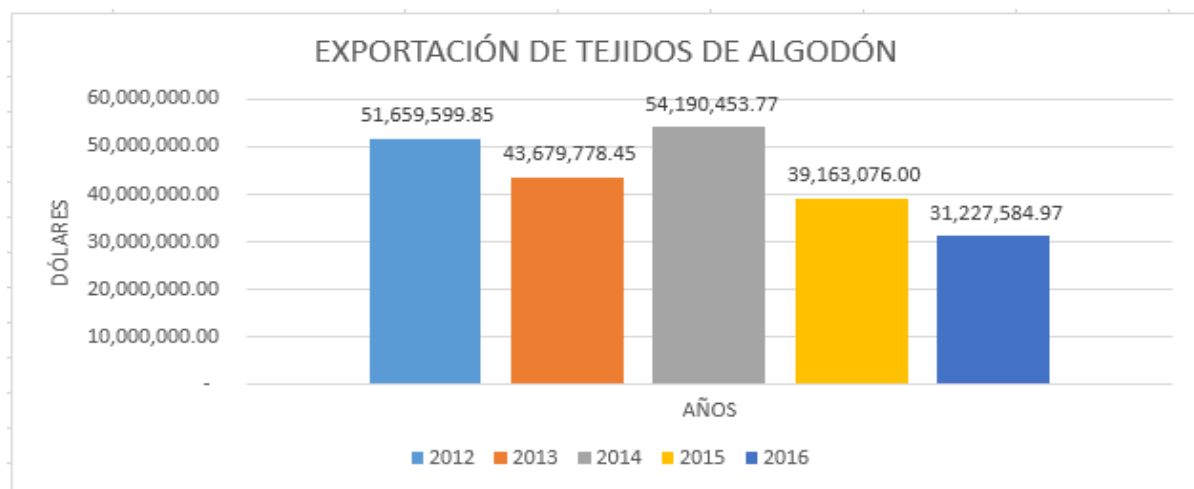


Figura 23. Exportación de Tejidos de Algodón

Fuente: “(5) Comisión de Promoción del Perú para la Exportación y el Turismo –Promperú 2016”

Elaborado por López (2016)

El valor de exportaciones de tejido de algodón (ver figura 21), muestra lo siguiente:

Del año 2012 al 2013, de US\$ 51'659,599.85 a US\$ 43'679,778.45, representa una disminución de 15.45%.

Del año 2013 al 2014, de US\$ 43'679,778.45 a US\$ 54'190,453.77, representa un incremento de 24.06%.

Del año 2014 al 2015, de US\$ 54'190,453.77 a US\$ 39'163,076.00, representa una disminución de 27.73%.

Del año 2015 al 2016, de US\$ 39'163,076.00 a US\$ 31'227,584.97, representa una disminución de 20.26%.

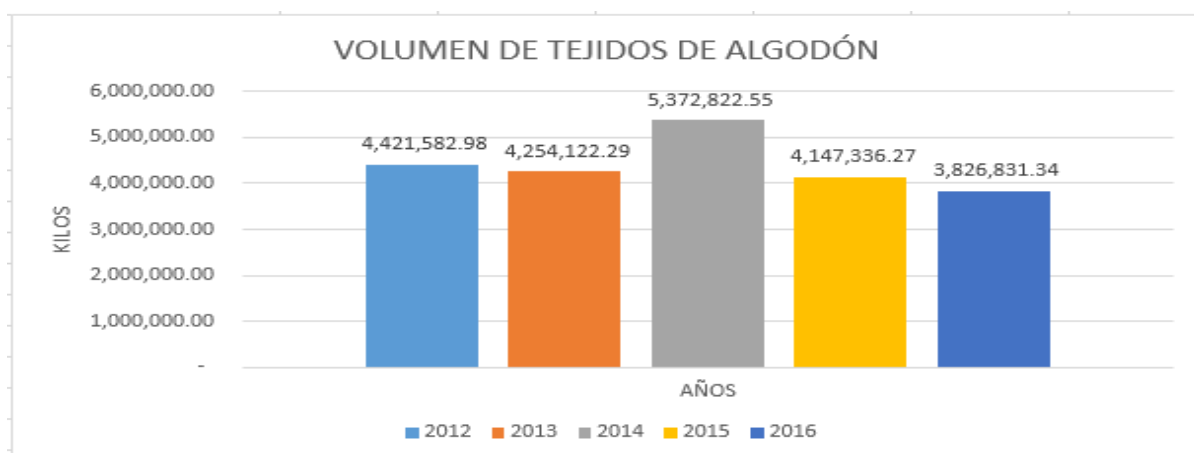


Figura 24. Volumen de Tejidos de Algodón

Fuente: “(6) Comisión de Promoción del Perú para la Exportación y el Turismo–Promperú 2016”

Elaborado por López (2016)

El volumen de exportaciones de tejidos de algodón (ver figura 22), fueron:

Del año 2012 al 2013, de 4'421,582.98 a 4'254,122.29 kilos, representa una disminución de 3.79%.

Del año 2013 al 2014, de 4'254,122.29 a 5'372,822.55 kilos, representa un incremento de 26.30%.

Del año 2014 al 2015, de 5'372,822.55 a 4'147,336.27 kilos, representa una disminución de 22.81%.

Del año 2015 al 2016 de 4'147,336.27 a 3'826,831.34 kilos, representa una disminución de 7.73%.

Observando, la exportación de tejidos de punto de algodón del 2012-2016, presenta una tendencia a la disminución.

Es decir, los componentes de fibra de algodón, muestra una tendencia a la disminución vía exportación (hilado, tejido), periodo (2012-2016).

1.3.3.4 Empresas confeccionistas de Prendas de Vestir-países destinos

Con los antecedentes expuestos, la cadena confección peruana (fibra de algodón, hilado y tejido) presenta dificultades de comercialización vía exportación con tendencia a la disminución, lo cual también repercute al sector *prendas de vestir "T-shirt"* (categoría de mayor demanda para hombres y mujeres con predominio del 100% de materia prima fibra de algodón).

Según refiere la "Comisión de Promoción del Perú para la exportación-Promperú, en el año 2015; 230 empresas exportadoras de Lima del sector confecciones de prendas de vestir de algodón, categoría T-Shirt, tuvieron como principales destinos 24 países" ([www.siicex.gob.pe/exportadores peruanos](http://www.siicex.gob.pe/exportadores-peruanos), 2015) (ver cuadro 1).

Cuadro 1. Países destinos: -Exportación de Prendas de Vestir de algodón Categoría T-Shirt año 2015

	PAÍSES DESTINOS	N° DE EMPRESAS EXPORTADORAS
1	Alemania	2
2	Argentina	4
3	Aruba	2
4	Bolivia	3
5	Brasil	10
6	Canadá	1
7	Chile	16
8	Colombia	10
9	Costa Rica	5
10	Cuba	2
11	Ecuador	8
12	España	2
13	Estados Unidos	100
14	Francia	6
15	Hong Kong	2
16	Hungría	1
17	Italia	2
18	Japón	1
19	México	4
20	Puerto Rico	1
21	Reino Unido	1
22	República Dominicana	3
23	Suiza	1
24	Venezuela	43
	TOTAL	230

Fuente: “(7) Comisión de Promoción del Perú para la Exportación y el Turismo –Promperú”
(<http://www.siicex.gob.pe/exportadores-peruanos-2015>)

Elaborado por López (2016)



Figura 25. -Países destinos de Exportación de Prendas de Vestir de algodón: categoría T-Shirt año 2015

Fuente: “(8) Comisión de Promoción del Perú para la Exportación y el Turismo –Promperú”

Elaborado por López (2016)

Los principales destinos territoriales de envíos de prendas de confección de algodón categoría T-shirt año 2015 (ver figura 25), fueron:

1° Estados Unidos, 100 empresas de Lima exportaron a este país.

2° Venezuela, 43 empresas de Lima exportaron a este destino.

3° Chile, 16 empresas de Lima, exportaron a este país

4° Brasil y Colombia, 10 empresas de Lima, exportaron a estos países de manera independiente.

Las demás empresas de Lima de exportación de prendas de vestir, tuvieron otros países destinos como: Ecuador, Francia, Argentina, México, etc.

De la información extraída de la “Comisión de Promoción del Perú para la exportación (Promperú), en el año 2016; 137 empresas exportadoras de Lima, del sector confecciones de prendas de vestir de algodón, categoría T-Shirt, tuvieron como principales destinos 19 países” ([www.siicex.gob.pe/exportadores peruanos](http://www.siicex.gob.pe/exportadores_peruanos) , 2016) (ver cuadro 2).

Cuadro 2. Países destinos: -Exportación de Prendas de Vestir de algodón: Categoría T-Shirt año 2016

	PAÍSES DESTINOS	N° DE EMPRESAS EXPORTADORAS
1	Alemania	2
2	Argentina	5
3	Aruba	2
4	Brasil	5
5	Chile	5
6	Colombia	10
7	Costa Rica	1
8	Cuba	3
9	Ecuador	2
10	España	1
11	Estados Unidos	83
12	Francia	5
13	Islas Vírgenes	1
14	Italia	2
15	México	2
16	Puerto Rico	2
17	Reino Unido	1
18	República Dominicana	1
19	Venezuela	4
	TOTAL	137

Fuente: “(9) Comisión de Promoción del Perú para la Exportación y el Turismo –Promperú” (<http://www.siicex.gob.pe/exportadores-peruanos-2016>)

Elaborado por López (2016)



Figura 26. -Países destinos de Exportación de Prendas de Vestir de algodón: categoría T-Shirt año 2016

Fuente: “(10) Comisión de Promoción del Perú para la Exportación y el Turismo –Promperú”

Elaborado por López (2016)

Se observa, los principales destinos de transferencia de confección en algodón categoría T-shirt año 2016 (ver figura 26), fueron:

1° Estados Unidos, 83 empresas de Lima exportaron a este país.

2° Colombia, 10 empresas de Lima exportaron a este destino.

Las demás empresas de confecciones de prendas categoría T-shirt ubicadas en Lima, tuvieron otros países destinos como: Chile, Brasil, Argentina, etc.

En el análisis se determina que las empresas confeccionistas exportadoras de prendas de algodón categoría T-Shirt halladas en Lima-Metropolitana en el último año 2016, ha experimentado caídas en el volumen de exportación (ver figura 27).

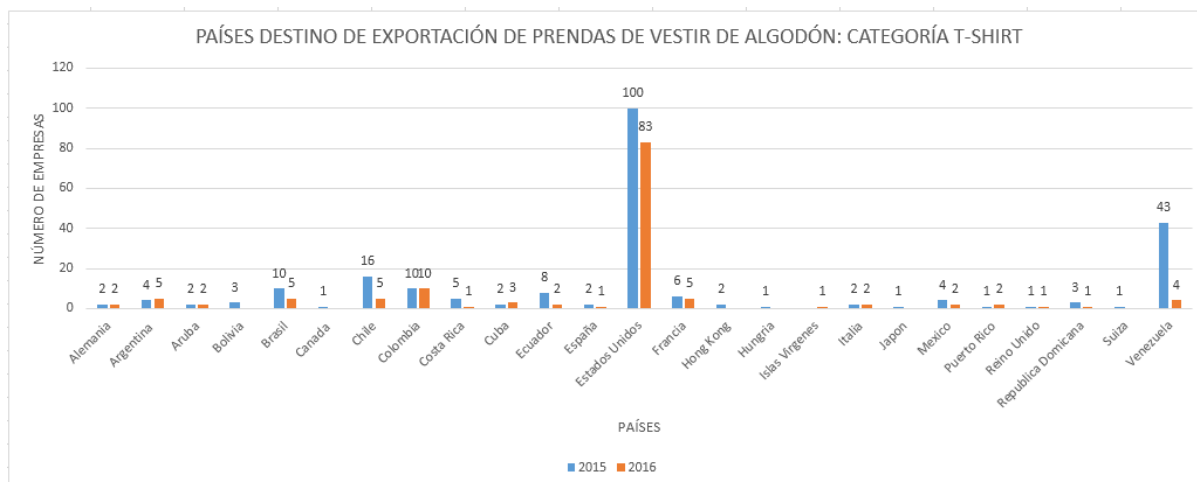


Figura 27. -Países destinos de Exportación de Prendas de Vestir de algodón: categoría T-Shirt año 2015 y 2016

Fuente: “(11) Comisión de Promoción del Perú para la Exportación y el Turismo –Promperú”

Elaborado por López (2016)

Observándose que Estados Unidos es el primordial destino de las confecciones de algodón T-shirt; de 100 empresas que exportaron a este país en el año 2015, han pasado a 83 empresas exportadoras en el año 2016, es decir, ha disminuido en (17%), el número de empresas exportadoras.

Venezuela, ocupa el segundo destino de exportaciones de indumentaria de algodón T-Shirt; descendiendo de 43 a 4 empresas que exportaron a este país, es decir, se experimenta una disminución de (90%), el número de empresas exportadoras.

Sin embargo, las demás empresas exportadoras confeccionistas textiles en algodón categoría T-Shirt ubicada en Lima; han mantenido los países destinos como: Chile, Brasil, Argentina, etc

1.3.3.5 Exportación de Confección de Prendas de Vestir categoría T-Shirt

La exportación de Confecciones de Prendas de Vestir de Punto “partida arancelaria 61091000 categoría T-Shirt, para el periodo (2012-2016), según información de la Comisión de Promoción del Perú para la exportación (Promperú)” (www.promperu.gob.pe, 2016) en valor de exportación y volumen (ver tabla 9), presenta lo siguiente:

Tabla 9

Exportación de Confección de Prendas de Vestir en algodón: categoría T-Shirt (partida arancelaria 61091000)

AÑO	VALOR FOB US\$	PESO (KILOS)
2012	471'879,303.49	9'812,252.46
2013	372'770,744.99	8'570,890.30
2014	361'458,225.02	8'667,607.58
2015	278'372,156.50	7'236,199.95
2016	272'254,832.65	7'275,660.72

Fuente: “(12) Comisión de Promoción del Perú para la Exportación y el Turismo –Promperú

Ranking exportación por partida arancelaria” (<http://www.promperu.gob.pe>)

Elaborado por López (2016)

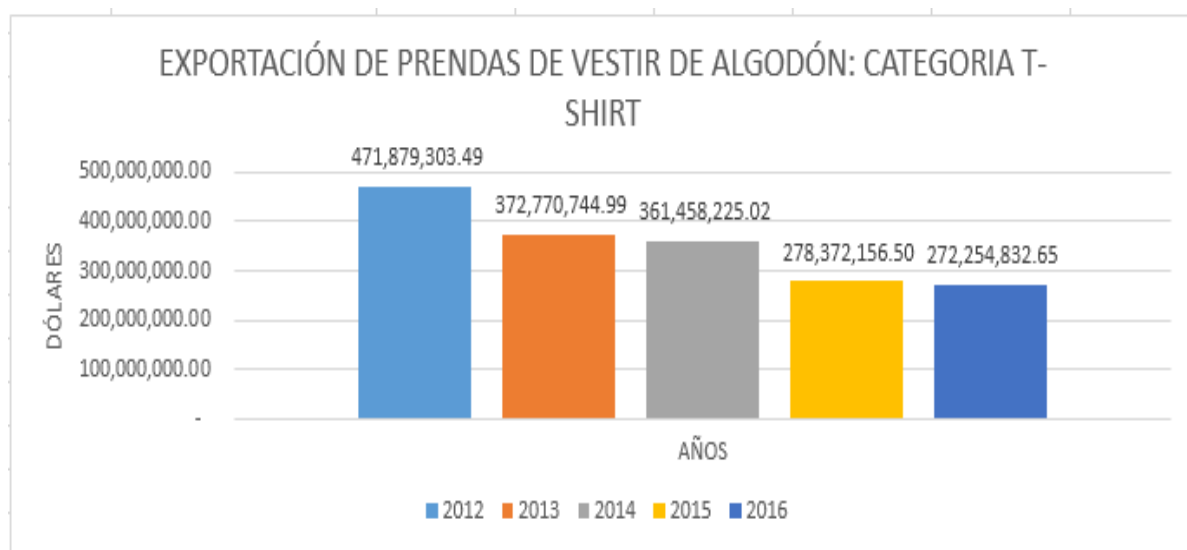


Figura 28. Exportación de Confección de Prendas de Vestir en algodón: categoría T-Shirt

Fuente: “(13) Comisión de Promoción del Perú para la Exportación y el Turismo –Promperú 2016”

Elaborado por López (2016)

El valor de exportaciones de prendas en algodón categoría t-shirt, mostraron lo siguiente:

Del año 2012 al 2013, de US\$ 471'879,303.49 a US\$ 372'770,744.99, representa una disminución de 21.00%.

Del año 2013 al 2014, de US\$ 372'770,744.99 a US\$ 361'458,225.02, representa una disminución de 3.03%.

Del año 2014 al 2015, de US\$ 361'458,225.02 a US\$ 278'372,156.50, representa una disminución de 22.99%.

Del año 2015 al 2016, de US\$ 278'372,156.50 a US\$ 272'254,832.65, representa una disminución de 2.20%.

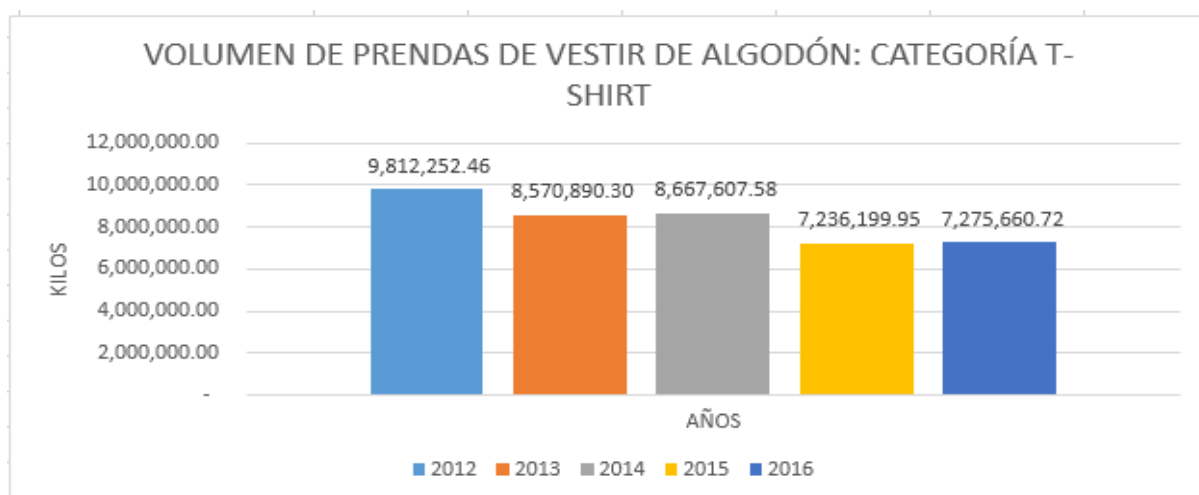


Figura 29. Volumen en exportación de Prendas de Vestir de algodón: categoría T-Shirt

Fuente: “(14) Comisión de Promoción del Perú para la Exportación y el Turismo –Promperú 2016”

Elaborado por López (2016)

El volumen de exportaciones de prendas de vestir en algodón categoría t-shirt (ver figura 29), fueron:

Del año 2012 al 2013, de 9'812,252.46 a 8'570,890.30 kilos, representa una disminución de 12.66%.

Del año 2013 al 2014, de 8'570,890.30 a 8'667,607.58 kilos, representa un incremento de 1.13%.

Del año 2014 al 2015, de 8'667,607.58 a 7'236,199.95 kilos, representa una disminución de 16.51%.

Del año 2015 al 2016, de 7'236,199.95 a 7'275,660.72 kilos, representa un pequeño incremento de 0.54%.

Se observa que las exportaciones de prendas de vestir de algodón categoría t-shirt del año 2012-2016, presenta una tendencia a la disminución.

1.3.3.6 Empresas Agentes Intermediarios Textiles

Manifiesta el “Sr. Marcos del Solar Labarthe Coordinador del sector textil e Indumentaria de la Cámara de Comercio de Lima (CCL), en entrevista concedida: se tiene conocimiento de la presencia de estas empresas, debido a que forman parte del gremio empresarial de la Cámara de Comercio de Lima (Del Solar, 2016); pudiendo indagarse que muchas de ellas presentan

proceso de suspensión de actividades comerciales debido al descenso de las exportaciones de prendas de vestir.

Siendo la información proporcionada por el representante del Sector textil e Indumentaria de la Cámara de Comercio la base del análisis de los Agentes Intermediarios Textiles representantes de empresas extranjeras (ver figura 30), donde se aprecia lo siguiente:

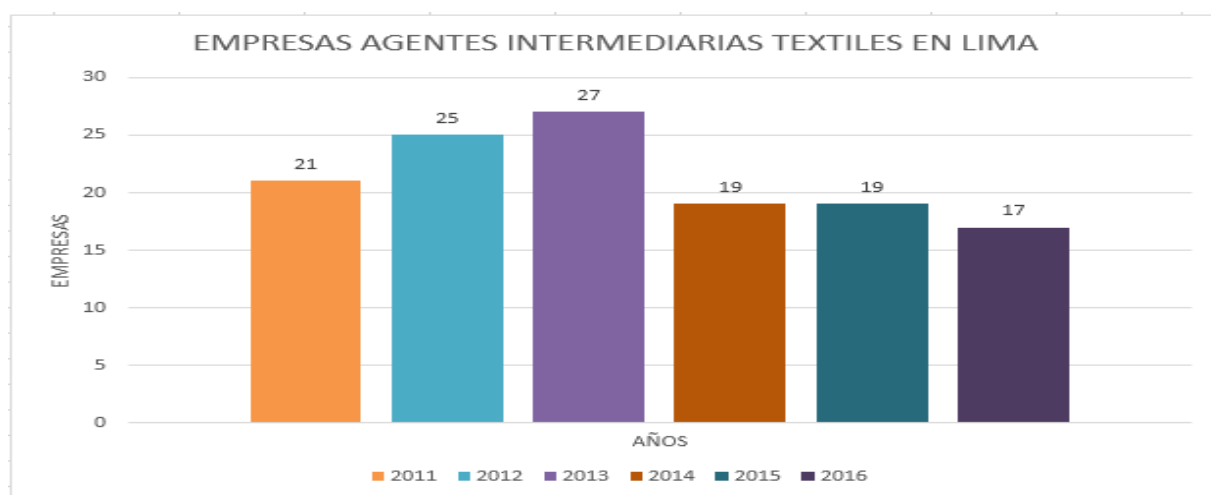


Figura 30. Agentes Intermediarios Textiles representantes de empresas extranjeras en Lima-Perú

Fuente: “Sector Textil e Indumentaria” (Cámara de Comercio de Lima)

Elaborado por López (2016)

2011: Presentaba 22 empresas activas de las cuales 01 de ellas presentó interrupción temporal en actividades, operando 21 empresas.

2012: Siendo 21 empresas en actividad, proceden iniciar operaciones otras 04 empresas, llegando a 25.

2013: Mostrando 25 empresas operativas, en ese periodo se constituyen 02 empresas más, llegando a 27.

2014: Estando 27 empresas en actividad, se establece 01 empresa más llegando a 28; de las cuales 09 presenta suspensión temporal de operaciones, permaneciendo 19 empresas a ese año.

2015: Manifestando 19 empresas operativas, inicia actividad 01 empresa; no obstante, 01 empresa presenta suspensión temporal de actividad, presentándose tan sólo 19 empresas.

2016: Evidenciando 19 empresas con actividad, 02 de ellas presentan suspensión temporal de operaciones, quedando 17 empresas Agentes Intermediarias Textiles activas.

Lo que significa:

Del año 2011 al 2012, de 21 empresas activas a 25 empresas activas, representa un incremento del 19 %.

Del año 2012 al 2013, de 25 empresas activas a 27 empresas activas, representando un incremento del 8%.

Del año 2013 al 2014, 27 empresas activas a 19 empresas activas, representa una disminución de 29.63%.

Del año 2014 al 2015, en términos porcentuales representa sin variación

Del año 2015 al 2016, de 19 empresas activas a 17 empresas activas, representa una disminución de 10.53%.

Pudiendo observarse, tal circunstancia conlleva a las empresas Agentes Intermediarias Textiles a la suspensión temporal de actividades.

En ese sentido, al contrastar la información de cada una de las empresas Agentes Intermediarias Textiles con la “Superintendencia Nacional de Administración Tributaria” (www.sunat.gob.pe, 2016), parte de ellas presentan deudas tributarias relacionados al “Impuesto General a las Ventas” (IGV) otra situación que encamina a la interrupción de servicios. .

1.4 Justificación práctica

El estudio es justificado por lo siguiente:

- a) Naturaleza. La exportación de servicios en nuestro país está en incremento, y por lo tanto, acondicionándose el marco legislativo de manera paulatina, el caso de las empresas nacionales de -comisión por servicios de agentes intermediarios textiles, representantes de empresas del exterior-, se vincula a la implicancia que ocasiona la aplicación del Impuesto General a las Ventas a este tipo de operaciones, el cual por nexo entre países (país de origen) y (país de destino); tiene relación con la recaudación y resultado de fiscalización.
- b) Magnitud. De la cantidad de empresas textiles confeccionistas exportadoras en Lima, la totalidad de estas empresas cuentan para sus exportaciones de prendas de vestir con empresas agentes intermediarias textiles, las cuales evalúan la calidad del producto (elaboración de la muestra, producción y colocación vía exportación), en cada etapa del proceso de fabricación de prenda textil (fibra de algodón, tejido, teñido y prenda final).

- c) Trascendencia Social. Porque involucra a la población de empresas agentes intermediarias textiles, representantes del exterior de Lima-Perú.
- d) Económica: Con la ubicación geográfica estratégica del Perú, y con los Acuerdos Comerciales (TLC) suscritos y vigentes con los diferentes países, permite la continuación del comercio internacional con los Estados Unidos, y la apertura de nuevos mercados mundiales, lo cual contribuye con divisas al desarrollo de la nación.

1.5 Objetivos de la investigación

1.5.1 Objetivo General.

Demostrar que las comisiones por los servicios de los Agentes Intermediarios Textiles, representantes de empresas del exterior, se encuentran inafectas al Impuesto General a las Ventas.

1.5.2. Objetivos Específicos

1. Determinar el efecto en los ingresos que causa las comisiones por servicios de los Agentes Intermediarios Textiles, representantes de empresas del exterior en la aplicación del Impuesto General a las Ventas.
2. Identificar el fundamento tributario para que las comisiones por servicios de los Agentes Intermediarios Textiles, representantes de empresas del exterior, se encuentren inafectas al Impuesto General a las Ventas.

CAPITULO 2: MARCO TEORICO

2.1 Marco epistemológico

“La contabilidad es una ciencia social, cuyos fundamentos epistemológicos tiene importancia en la formación competitiva del contador público estando relacionados a leyes, principios, hipótesis y métodos, constituyendo el objeto de estudio sistematizando su teoría, dejando de ser técnica. La formación profesional se desarrolla en realidades empresariales, aplicando leyes y principios; siendo la tributación una exigencia del Estado para la financiación de las necesidades colectivas de orden público para alcanzar el desarrollo de un país” (Torres, 2012).

En la investigación “*Las Comisiones por servicios de los Agentes Intermediarios Textiles, representantes de empresas del exterior, se encuentran inafectas al Impuesto General a las Ventas*”, se aborda la normatividad contable (Normas Internacionales de Contabilidad, Plan Contable General Empresarial); con la finalidad de proporcionar información auténtica de la situación financiera y resultados económicos acorde a la realidad; siendo el “Impuesto General a las Ventas” un tributo que conlleva a la recaudación a cargo del Gobierno Central.

“La ciencia contable presenta una línea de pensamiento estructuralista, da forma al conocimiento empírico en constante reconstrucción de conceptos acorde al avance científico, empleando leyes en la operatividad contable, todo sigue una estructura, aplicación de la ecuación contable, utilización del Plan Contable, registro de operaciones empleando cálculos en libros contables, hasta presentar los Estados Financieros. En esencia, el estructuralismo presenta a la contabilidad como un sistema, en el que cada elemento es necesario y están en continua relación” (Chocano, 2004).

En el estudio de “*Las comisiones por servicios de los agentes intermediarios textiles, representantes de empresas del exterior, se encuentran inafectación al Impuesto General a las Ventas*”, sigue la concepción estructuralista al desarrollar la secuencia contable, cumplimiento del reconocimiento de la documentación (factura), registro contable, aplicación del lenguaje contable (plan contable) y examinar los Estados Financieros.

“La contabilidad, según el conocimiento científico interpreta mediante el proceso contable una realidad económica, propio de la epistemología analítica, conjuntamente con la epistemología normativa busca validar la realidad económicas a través de normas de procedimiento más rigurosa, es el “saber cómo debe ser”; por ello al cumplir con el conocimiento analítico y conocimiento normativo, se certifica la realidad económica de la investigación” (Barriga, 2001), siendo “*Las Comisiones por servicios de los Agentes Intermediarias Textiles, representantes de empresas del exterior, inafectas al Impuesto General a las Ventas*”.

2.2 Antecedentes del Problema

La presente investigación que trata acerca de “Las comisiones por servicios de los Agentes Intermediarios Textiles, representantes de empresas del exterior, se encuentran inafectas al Impuesto General a las Ventas”, se mencionan como antecedentes normativos:

- “El Texto Único Ordenado de la Ley del Impuesto a la Renta, en el art. 28° literal c) establece que son rentas de tercera categoría: *Las derivadas de la actividad de los agentes mediadores de comercio, rematadores y martilleros y de cualquier otra actividad similar*”(Decreto Supremo N° 179-2004-EF, 2004).

- “El Texto Único Ordenado de la Ley del Impuesto General a las Ventas e Impuesto Selectivo al Consumo menciona, está gravado al mencionado impuesto:

Art. 1° literal b) La prestación o utilización de servicios en el país.

Art. 3° literal c) Servicios: Toda prestación que una persona realiza para otra y por la cual percibe una retribución o ingreso que se considere renta de tercera categoría para los efectos del Impuesto a la Renta, aun cuando no esté afecto a este último impuesto(...).

Además, agrega la norma: El servicio es utilizado en el país cuando siendo prestado por un sujeto no domiciliado, es consumido o empleado en el territorio nacional, independientemente del lugar en que se pague o se perciba la contraprestación y del lugar donde se celebre el contrato.

Art. 33° precisa, *los servicios se considerarán exportados cuando cumplan concurrentemente con los siguientes requisitos:*

1. El servicio se preste a título oneroso desde el país hacia el exterior, lo que debe demostrarse con el comprobante de pago que corresponda, emitido de acuerdo con el reglamento de la materia y anotado en el Registro de Ventas e ingresos.
2. El exportador sea una persona domiciliada en el país.
3. El usuario o beneficiario del servicio sea una persona no domiciliada en el país.
4. El uso, explotación o el aprovechamiento de los servicios por parte del no domiciliado tenga lugar en el extranjero” (Decreto Supremo N° 055-99-EF, 1999).

- “La Ley de Fomento al Comercio Exterior de Servicios, art. 1°, tiene el objeto de establecer el marco normativo para el fomento del comercio exterior de servicios; además en el art. 2°, menciona, una de las modalidades de prestación de servicios: El comercio transfronterizo, el cual es definido como el servicio que se suministra desde el territorio nacional hacia el territorio de otro país” (Ley N° 29646, 2011).

La investigación planteada “Las comisiones por los servicios de los Agentes Intermediarios Textiles, representantes de empresas del exterior, se encuentran inafectas al Impuesto General a las Ventas”, en consulta realizada a Universidades y Centros Superiores peruanos en Formación Contable se ha establecido que con relación al tema abordado no existe estudios semejantes; por ello, el estudio congrega condiciones aplicado a la “exportación de servicios” de contribución internacional.

Sin embargo, se presentan estudios de instituciones peruanas abocadas al sector “exportación de servicios”, como:

2.2.1 Exportación de Servicios según estudios de la Cámara de Comercio de Lima

Según informe del Dr. César Peñaranda Castañeda, “Director Ejecutivo del Instituto de Economía y Desarrollo Empresarial (IEDEP) de la Cámara de Comercio de Lima, manifiesta: la actividad servicios tiene gran relevancia a nivel mundial, aporta más de dos tercios de la producción mundial y es la principal fuente de empleo en las economías importantes del

mundo. El Decreto Legislativo N° 29646 Ley de Fomento al Comercio Exterior de Servicios, considera cuatro modalidades de este tipo de prestaciones:

- i. Comercio transfronterizo, el cual suministra desde el territorio del proveedor hacia otro país, como los servicios bancarios y de software.
- ii. Consumo extranjero, cuando el consumidor del servicio se desplaza y lo adquiere en el territorio nacional, como turismo y los servicios de salud,
- iii. Presencia comercial, cuando el proveedor domiciliado en el territorio nacional establece una sucursal permanente en otro país, como el caso de cadenas hoteleras.
- iv. Presencia de personas físicas, que consiste en el desplazamiento en el territorio nacional del otro país para suministrar el servicio, como el que dan los contadores, médicos e ingenieros.

Las estadísticas disponibles de la Organización Mundial de Comercio (OMC) a 2013 (Cámara de Comercio de Lima, 2015), (ver figura 31), de la participación porcentual en exportaciones totales de las economías más competitivas del mundo; en Estados Unidos la exportación de servicios llega a 30.2%, Suiza 29.4%, Finlandia 28.4%, en caso del Perú dicho porcentaje alcanza el 12.7%.

Agrega, “la baja participación de la exportación de servicios del Perú se atribuye a los estudios incipientes a los servicios de exportación y a los grandes obstáculos legales que desaceleran el comercio internacional” (Cámara de Comercio de Lima, 2015).



Figura 31. Exportación de Servicios

Fuente: “Revista La Cámara (665), Instituto de Economía y Desarrollo Empresarial” (CCL-IEDEP-2015)

Continuando con la opinión “En América del Sur, la exportación de servicios es liderada por Brasil, con una participación del 44,3%, seguido de Argentina 16,8% y Chile 15,0%, Perú ocupa la cuarta posición con una participación del 7,0%” (Cámara de Comercio de Lima, 2015) (Ver figura 32).



Figura 32. Exportación de Servicios-América del Sur al 2013

Fuente: “Revista La Cámara (665), Instituto de Economía y Desarrollo Empresarial” (CCL-IEDEP-2015)

Como se observa, la exportación de servicios tiene participación frente a las exportaciones totales en cada país, sin embargo, Dr. César Peñaranda agrega al informe “algunos países ya exportan con éxito servicios de la esfera del turismo, transporte, medios audiovisuales, servicios informáticos y profesionales; en el caso de Perú destaca el desarrollo de software, centros de contacto, franquicias y consultoría” (Cámara de Comercio de Lima, 2015).

2.2.2 Ministerio de Comercio Exterior y Turismo “El camino recorrido para la promoción de la Exportación de Servicios”

“El Ministerio de Comercio Exterior y Turismo es la autoridad competente encargada de desarrollar las políticas de fomento al Comercio Exterior de Servicios” (MINCETUR).

En la investigación se toma de referencia “el itinerario realizado por el sector Exportación de Servicios de la Comisión de Promoción del Perú para la Exportación y el Turismo (Promperú), iniciado desde el año 2004, detallando el camino recorrido para la promoción de exportación de servicios(ver figura 33)” ([www.siicex.gob.pe/exportación de servicios](http://www.siicex.gob.pe/exportación%20de%20servicios), 2015).



Figura 33. Ministerio de Comercio Exterior y Turismo-“El camino recorrido para la promoción de exportación de servicios”

Fuente: “(15) Comisión de Promoción del Perú para la Exportación y el Turismo –Promperú, exportación de servicios” ([http:// www.siicex.gob.pe-2015](http://www.siicex.gob.pe-2015))

“En el 2004 se estructura las bases para impulsar la nueva oferta exportable peruana a través del Programa de Promoción de Exportación de Servicios, e impulso institucional del sector incorporándose la Asociación Peruana de Productores de Software (APESOFT), Cámara de Comercio de Lima (CAMCOM), Asociación de Exportadores (ADEX), Grupo Exportador de Salud Efectiva, Cámara Peruana de Franquicias (CPF), Asociación Peruana de Centros de Contacto (APECCO), Cámara Peruana del Libro (CPL)” (ver figura 34)



Figura 34. Exportación de Servicios-“Creación y fortalecimiento de la Institucionalidad en el sector”

Fuente: “(16) Comisión de Promoción del Perú para la Exportación y el Turismo –Promperú, exportación de servicios” ([http:// www.siicex.gob.pe-2015](http://www.siicex.gob.pe-2015))

“Al 2005 se publica la Clave del Comercio de Servicios, lanzando las website, para acceso a la oferta de servicios y desarrollo de marcas sectoriales de servicios como: Crea Software Perú, Disfruta Perú y Proyecta”.

“En año 2006 se inicia la elaboración del Plan Operativo Exportador de Servicios del PENX, se incluye los servicios Call Center como exportación de servicios, el TLC con Estados Unidos y Chile, incluye el sector de servicios”.

“Año 2007 Se certifican en ISO 9001:2008 las primeras las primeras 120 empresas de servicios, con reconocimiento al exportador de servicios: Perú Exporta Servicios; software 34, franquicias 28, salud 24, centros de contacto 19, ingeniería y consultoría 4, consultoría 3, marketing digital 3, Courier 2, editoriales 2, servicios de minería” (ver figura 35).



Figura 35. Exportación de Servicios-“Programa de Implementación de Sistema de Gestión de Calidad, Certificación empresas exportadoras de Servicios ISO 9001:2008”

Fuente: “(17) Comisión de Promoción del Perú para la Exportación y el Turismo –Promperú, exportación de servicios” ([http:// www.siicex.gob.pe](http://www.siicex.gob.pe)-2015)

“2008 Se incorporan los servicios de Software y Centros de Contacto en Zofratacna. Se incluye los servicios de Reparación y Mantenimiento de Naves y Aeronaves como exportación de Servicios”.

“En 2009 Estudios sobre el Potencial Peruano para la Tercerización de Procesos de Negocios-Banco Mundial. Se lanzan los programas de Mercados Externos-PROMEX”.

“Al 2010 Se publica la Ley de Fomento del Comercio Exterior de Servicios N° 29646. Se incorporan nuevas actividades en la promoción de exportación: Editoriales, Gráficos, Videojuegos”.

“En el 2011 Se crea la principal plataforma de negocios del sector Exportación de Servicios en el Perú, el Perú Service Summit”.

“2012 Se modifica la Ley de Fomento a la Exportación de Servicios por el MEF con los DL.1119 y 1125”

“En el 2013 Se diseña la Ruta exportadora de servicios, se incorpora los servicios de Arquitectura en el Perú Service Summit”.

“2014 Participación en la principal feria de videojuegos en USA, Game Developer Conference–GDC, se incorpora los servicios de Marketing Digital, formación del Consorcio Exportador Editorial para mercados de USA y México”.

“2015 Presentación de Plan Estratégico Nacional Exportador PENX 2025, se instala la Mesa de Ayuda para el sector Servicios, atención vía presencial, telefónica (call center), virtual, orientación para el aprovechamiento de los TLC, asistencia en aspectos legales, tributarios, financieros y de acceso que limitan la exportación de servicios. Sirviendo de enlace entre las empresas y entidades competentes para impulsar al sector servicios” (ver figura 36).



Figura 36. Exportación de Servicios-“Mesa de Ayuda para el Sector Exportador en Servicios”

Fuente: “(18) Comisión de Promoción del Perú para la Exportación y el Turismo –Promperú, exportación de servicios” ([http:// www.siicex.gob.pe](http://www.siicex.gob.pe)-2015)

Observándose que el camino a la promoción a los servicios de exportación iniciado por el MINCETUR-Promperú desde 2004, ha sido impulsado con la participación de instituciones propias del sector servicios como: “Asociación Peruana de Productores de Software, Grupo Exportador de Salud, Cámara Peruana de Franquicias, Asociación Peruana de Centros de Contacto, Cámara Peruana del Libro, Reparación y mantenimiento de Naves y Aeronaves,

Ingeniería, Consultoría, Marketing”, es por ello que dichas actividades ha sido incluidas en la “Ley de Exportación de Servicios”.

Progresivamente, se va ampliando la incorporación de actividades de servicios de exportación; “los servicios de los Agentes Intermediarios Textiles, representantes de empresas del exterior”, aún no es incluida, debido a que carecen los mecanismos que promueva su inserción.

2.2.3 Exportación de Servicios Plan Estratégico Nacional Exportador (PENX) 2015

En el año 2015, el “Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (MINCETUR) elabora el Plan Estratégico Nacional Exportador (PENX) 2015-2025”, en concordancia a la “Ley de Fomento al Comercio Exterior de Servicios”, el cual establece en el artículo 13°, numeral 13.1 Créase el Comité Multisectorial para el Desarrollo del Comercio Exterior de Servicios, en el marco de la Comisión Multisectorial Mixta Permanente del Plan Estratégico Nacional Exportador (PENX), con una duración indefinida, cuyo objetivo será elaborar y monitorear la implementación de los siguientes planes:

- i. Plan Estratégico de Desarrollo del Comercio Exterior de Servicios.
- ii. Plan de Promoción de Exportación de Servicios
- iii. Plan de Atracción de Inversiones del Sector Servicios” (Ley N° 29646, 2011)

En aquella oportunidad el “Sr. Edgar Vásquez Viceministro de Comercio Exterior, en entrevista con sector Comercio Exterior de la Cámara de Comercio de Lima, plantea: que el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo al dar el primer paso con las firmas de los Tratados de Libre Comercio se sienta las bases para generar un entorno competitivo para el desarrollo del comercio exterior peruano, resaltando en el Plan el sector con amplio potencial de desarrollo los servicios, los cuales se proyecta triplicar al 2025”.

Agrega, “en el sector servicios se ha identificado una variedad de negocios con alto potencial como son: Soluciones Tecnologías (especializado fábrica de software, videojuegos), con Líneas (Salud, Financiero, Minería, Turismo), Servicios empresariales (Ingeniería, Marketing Digital, Arquitectura), con líneas (Consultoría, Diseños); Servicios Culturales (Editoriales,

Industria Gráfica), con líneas (Libros, cuentos), Otros servicios como Franquicias (Gastronomía, vestimenta), entre otros” (ver figura 37).



Figura 37. Exportación de Servicios-“Actual cartera diferenciada de la oferta exportable de Promperú incrementada por Nueva Línea de Servicios”

Fuente: “(19) Comisión de Promoción del Perú para la Exportación y el Turismo –Promperú, exportación de servicios” ([http:// www.siicex.gob.pe](http://www.siicex.gob.pe)-2015)

Manifiesta también, “al 2014 el 59.9% del Producto Bruto Interno (PBI) peruano, lo conforma los servicios, con las acciones de fortalecimiento y promoción emprendidas por la Comisión de Promoción del Perú para la Exportación y Turismo (Promperú) y el Mincetur (ver figura 38); se ha registrado un comportamiento positivo en el desarrollo de nuevos servicios para el mercado internacional, como los de BPO (business process outsourcing) tales como, centros de contactos, servicios contables, servicios legales y servicios de recursos humanos, lo de ITO (information technology outsourcing) tales como aplicaciones y soluciones a medida, y los de KPO (Knowledge process outsourcing) tales como videojuegos, servicios de salud, arquitectura, entre otros”.

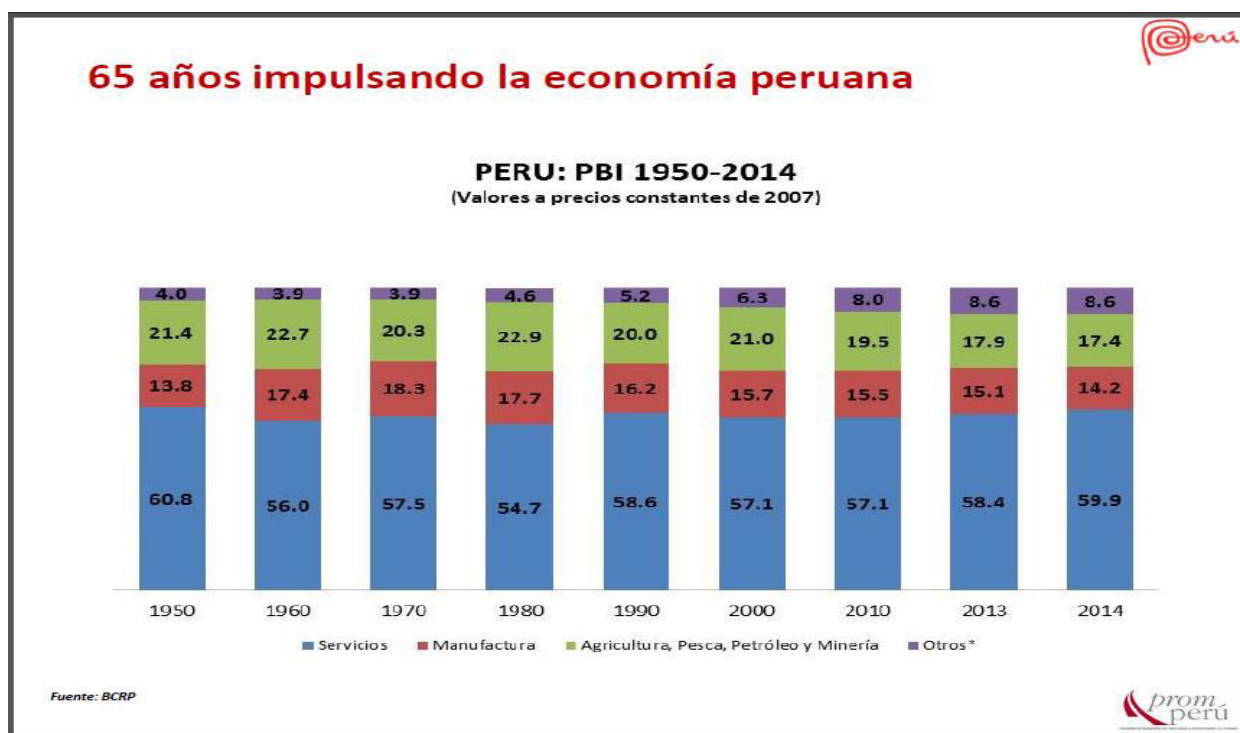


Figura 38. Sector Servicios impulsor de la economía peruana

Fuente: “(20) Comisión de Promoción del Perú para la Exportación y el Turismo –Promperú, exportación de servicios” ([http:// www.siicex.gob.pe](http://www.siicex.gob.pe)-2015)

Adicionalmente agrega, “destaca el desarrollo de la industria gastronómica peruana, convirtiéndose las franquicias en un mecanismo potencial para el establecimiento de empresas en mercados de destino y vender servicios al exterior.

El PENX 2025 pretende no solo la presencia internacional a través de las exportaciones, sino la internacionalización de la empresa peruana” (Cámara de Comercio de Lima, 2015).

La firma de los Tratados de Libre Comercio, apertura el camino del Perú a la competitividad internacional, el Plan Estratégico Nacional Exportador (PENX) al 2025, elaborado por el MINCETUR (www.mincetur.gob.pe, 2015), pretende el *desarrollo y fortalecimiento de los servicios de exportación*, debido a que el 59.9% del PBI peruano lo conforma estas actividades; se está impulsando ciertas actividades con desarrollado potencial al mercado internacional”.

2.3 Bases teóricas

2.3.1 Comisión Mercantil

Según “art. 237° se reputa comisión mercantil el mandato, cuando tenga por objeto un acto u operación de comercio, y sea comerciante o agente mediador del comercio el comitente o el comisionista”.

“Art. 255° El comisionista desempeñará por sí los encargos recibidos, y no podrá delegarlos sin previo consentimiento del comitente, a no estar de antemano autorizado para hacer la delegación; pero podrá bajo su responsabilidad, emplear sus dependientes en aquellas operaciones subalternas que según la costumbre general del comercio, se confíen a éstos”.

“Art. 1806° Comisión mercantil con representación probablemente, la forma más usual de comisión mercantil sea aquella en la que el comisionista actúa con representación del comitente, es decir, que frente a terceros se presenta como un representante del comitente; y, por lo tanto, celebra las operaciones en su nombre e interés” (Código de Comercio Peruano, 1902).

2.3.2 Contratos de Intermediación Comercial Internacional

Según “art. 1351°, El contrato es el acuerdo de dos o más partes para crear, regular, modificar o extinguir una relación jurídica patrimonial. Los términos del contrato no pueden ser contrarios a norma legal” (Código Civil Peruano, 1984).

Según opinión de Obregón “Las instituciones contractuales constituyen herramientas de gran utilidad para dar seguridad jurídica al patrimonio y responsabilidades de cada una de las partes que intervienen sobretodo en el comercio internacional, porque ello constituirá la norma entre las partes para hacer efectiva los derechos, obligaciones y responsabilidades que emerjan del contenido de los contratos mercantiles - empresariales utilizados entre residentes o domiciliados en diferentes países y así evitar contratiempos o eventualidades que pueden menoscabar los intereses de las partes contratantes” (Obregón, 2012).

“La Organización Mundial de Comercio, es la organización internacional que se ocupa de las normas globales que rigen el comercio internacional, presentando los contratos de Intermediación comercial”. De la Fuente y Echarri, coinciden en opinar lo siguiente “ Desde hace tiempo el empresario y las empresas han necesitado valerse de intermediarios para poder

realizar actos de comercio fuera de su establecimiento (...), las operaciones comerciales son cada vez más complejas, requieren de técnicos y especialistas que conozcan bien su funcionamiento y los usos mercantiles de plazas muy diversas. Cada día son más las mercancías que se venden directamente del fabricante al consumidor, sin pasar por las manos de los revendedores y sin que el producto se encarezca por los beneficios exigidos por los intermediarios. (...) El contrato de comisión quedó pequeño para satisfacer todas estas necesidades pero han ido apareciendo nuevas formas de colaboración que son las que hoy en día se utilizan en el tráfico empresarial”(De la Fuente y Echarri, 1999).

Entre los contratos de intermediación comercial internacional por comisión, según consulta a: (www.internationalcontracts.net, 2016), teniendo en cuenta la posición a favor de quien se presta el servicio; para el caso peruano podríamos clasificarlo en exportación o importación de los mismos; entre los que se encuentran:

Aplicables a operaciones exportaciones:

a) *Contratos de Agentes de compra*

“En este contrato, una parte (Principal) encarga a otra (Agente de Compras), la *representación y gestión de compras* de determinada clase de productos en un territorio definido que puede ser un país o grupo de países. Entre las funciones del Agente de Compras están: la identificación de fabricantes y suministradores de productos dentro del territorio; la negociación de precios, condiciones de entrega y de pago; la revisión de los documentos del transporte internacional para que sean conformes con los procedimientos comerciales; así como acompañar y servir de traductor ante el Principal cuando visiten el país para negociar contratos de compra o comprobar la fabricación de los productos.

En los aspectos más relevantes del contrato (exclusividad, negociación de las compras, comisiones del Agente, gastos de viaje y costes operativos, ley aplicable, etc.) se proponen varias alternativas de redacción para que, dependiendo de quién redacte el contrato (Principal o Agente) se elijan las más convenientes”.

Este tipo de contrato de intermediación internacional, la Principal es la empresa no domiciliada, la cual “encarga a otra llamada agente de compras, la representación y gestión de compras para la *fabricación de un producto*” por ejemplo, productos textiles.

Aplicables a operaciones importaciones:

b) Contrato de Representación

“Se trata de un tipo de contrato mediante el cual, una empresa (Principal) que *suministra productos o servicios* y está interesada en expandir sus ventas a mercados exteriores, contrata a una persona física o jurídica (Representante) con amplios conocimientos y experiencia en comercio exterior y marketing internacional.

En este contrato existe la posibilidad de que *el representante negocie y concluya operaciones en nombre de la empresa* (Principal). No obstante, al negociar con los clientes, el Representante ofrecerá los productos o servicios, estrictamente de acuerdo a las cláusulas y condiciones de venta que la empresa le haya indicado.

El Representante realiza su actividad de forma continuada y su remuneración se establece mediante comisiones sobre las ventas obtenidas, si bien, en ocasiones puede acordarse el pago de unos honorarios en concepto de gastos de gestión y representación. En los aspectos más relevantes del contrato (compromiso de no competencias, negociación de las operaciones, remuneración del representante, gastos de gestión, etc.) se proponen diferentes alternativas de redacción para que, dependiendo de quién redacte el contrato (Empresa o Representante) se elijan las más convenientes.

Este tipo de contrato de intermediación comercial Internacional, es el caso de los representantes autorizados en diferentes países, *los cuales desean expandir sus ventas*”, por ejemplo: de los productos marca Samsung de tecnología asiática, *los representantes tienen la exclusividad de comercializar una marca, emplear conocimientos y estrategias de ventas para comercializar ellos mismos el producto*”.

c) Contratos de Comisión Mercantiles

“El Contrato de Comisión Internacional regula las relaciones entre un comerciante denominado comisionista y otra persona denominada comitente o Principal; el primero actúa como *gestor de venta* del segundo. El principal *suministra productos y quiere introducirse en mercados internacionales*. El Comisionista ofrece los productos a potenciales clientes en un territorio asignado (normalmente un país), así como, rendirá las cuentas por las ventas efectuadas al

comitente de manera minuciosa, estrictamente de acuerdo a las cláusulas y condiciones de venta que el Principal le haya indicado.

La remuneración del Comisionista es únicamente a través de una comisión que se fija como porcentaje sobre las ventas realizadas y efectivamente cobradas al Principal. Entre el Comisionista y el Principal no existe relación laboral, únicamente mercantil. En este sentido, a la finalización del contrato, el Comisionista no tiene derecho a indemnización.

En los aspectos más relevantes del contrato (con o sin exclusividad, comisiones, resolución de controversias) se proponen diferentes alternativas de redacción para que, dependiendo de quién redacte el contrato (Comisionista o Principal) se elijan las más convenientes”.

d) Contrato de Mediación comercial o corretaje

“La empresa (principal) requiere colocar sus productos en el extranjero, encarga a una persona física o jurídica (el intermediario), *la gestión comercial de ventas, asesoramiento y negociación de operaciones concretas*, quien actúa como mediador, entre el Principal (vendedor) y compradores buscando el cierre del negocio.

Una vez concluidas las operaciones, el contrato se extingue. La remuneración del intermediario es, únicamente, mediante una comisión sobre el negocio realizado.

Este tipo de contrato de intermediación internacional, el corredor (bróker), es un facilitador de las operaciones comerciales, entre el vendedor y el comprador a fin de realizar un negocio”, por ejemplo: corredores de seguros, corretaje de valores, corredores de inmuebles.

e) Contrato de distribución

“Mediante el cual una parte denominada (Suministrador fabricante) concede productos a otra (Distribuidor), el *derecho a promocionar y comercializar productos*, para que ésta los adquiera en nombre y por cuenta propia, y *los revenda a clientes finales* situados en un territorio determinado. El distribuidor tiene beneficio por la diferencia existente entre el precio de compra y el de venta. El modelo sirve para la distribución internacional de distintos tipos de productos (alimentación, bebidas, bienes de consumo, etc.). Igualmente, es adaptable a los diferentes tipos de distribución: masiva, selectiva y exclusiva.

En las cláusulas más relevantes del contrato (productos y territorio, exclusividad, no competencia, precios, condiciones de entrega y de pago, actividades de promoción, servicios, etc.) se proponen varias alternativas de redacción para que, dependiendo de quién redacte el contrato (Suministrador o Distribuidor) se elijan las más convenientes”.

2.3.3 Impuesto General a las Ventas ordenado Impuesto al Valor Agregado

“El Impuesto General a las Ventas, está realizado en base a la estructura del Impuesto al Valor Agregado la de un Impuesto *plurifásico no acumulativo de etapa múltiple*, porque se gravan todas las fases del ciclo de producción y distribución hasta llegar al consumidor final, pero en cada una de estas etapas solo se paga el valor que se agrega; determinando el *Valor Agregado sobre base financiera*, se pretende obtener la diferencia entre el total de ventas y de compras realizadas en un determinado periodo. Esta es la técnica para estructurar el impuesto (debito fiscal) contra impuesto (crédito fiscal), cuyo principio es la neutralidad (se materializa a través de la traslación del impuesto y deducción del crédito fiscal).

El Impuesto al Valor Agregado reconoce como hecho imponible cada una de las ventas de bienes y *prestación de servicio, hasta llegar a los consumidores finales*”(Alva, Manual práctico del impuesto General a las Ventas, 2013).

2.3.4 Definición de Hipótesis de Incidencia

“Hipótesis de incidencia, conocida también como hipótesis de afectación, supuesto de hecho o supuesto de afectación; denominada así porque sugiere un hecho hipotético, abstracto, ideal que incide, impone o se *pretende gravar con un tributo* contenido en una norma un acontecimiento (realidad-mundo fenoménico), cuyo hecho imponible o *imposición da origen al nacimiento de la obligación tributaria*, considerándose el *cumplimiento de cuatro aspectos: material, subjetivo, temporal y espacial*” (Bustamante, 1998).

2.3.5 Aspectos de la Hipótesis de Incidencia en el Impuesto General a las Ventas

a) *Aspecto material*

“Describe el hecho que se pretende gravar, es necesario que exista una base cuantificable y medible sobre el cual puede aplicarse la alícuota o tasa del impuesto, a los efectos de determinar el monto del tributo a pagar. A dicha base cuantificable se le denomina base imponible,

definiéndosele como la parte medible del aspecto material de la hipótesis de incidencia, ilustrativamente, responde a la pregunta ¿Qué grava el IGV?”

b) *Aspecto subjetivo*

“El aspecto subjetivo o personal de la hipótesis de incidencia, es aquél que describe al sujeto que realiza el hecho objetivo que se pretende gravar, estableciendo quien será el deudor (contribuyente o responsable) y el acreedor tributario, entendiéndose por tal a aquel en favor del cual debe realizarse la prestación tributaria, en el caso del IGV, acreedor tributario (Gobierno Central), respondiendo a la pregunta ¿Quién realiza el hecho? o ¿A quién se grava el IGV? y ¿Quién es el acreedor tributario?”

d) *Aspecto temporal*

“Es la descripción precisa del momento en que se configura el hecho que se pretende gravar con el Impuesto. Este aspecto responde a la interrogante ¿Cuándo se realiza o cuando acontece el hecho que se pretende gravar?”

c) *Aspecto espacial*

“Es el aspecto de la hipótesis de incidencia que indica el lugar en que el deudor tributario debe realizar el hecho que se pretende gravar con el Impuesto. En el caso del IGV se aplica el principio de *territorialidad*, el cual implica que sólo se gravaran los hechos que impliquen *consumos en el territorio nacional*. Este aspecto responde a la interrogante *¿Dónde debe realizarse el hecho?*” (Bustamante, 1998)

“El concepto de territorio para efectos tributarios no necesariamente se circunscribe al de un Estado. Puede calificar como *territorio* el correspondiente a un conjunto de Estados, cuando estos forman parte de un Acuerdo de Integración. En estos casos, puede acordarse precipitar el Tributo en el *país de destino*, o en *país de origen*. Puede asimismo el Estado acordar limitar su propio territorio para la aplicación del tributo en forma unilateral, o en virtud de la celebración de tratados internacionales sobre la materia” (Bustamante, 1998).

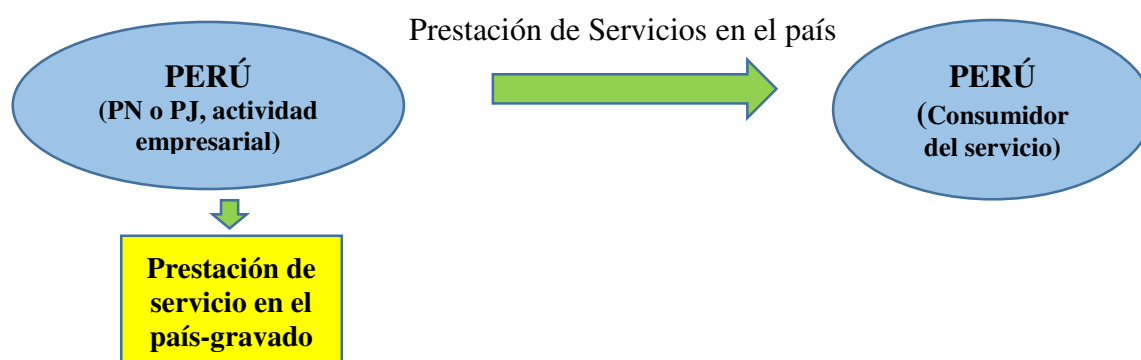
Al respecto, la legislación peruana “el art. 54° de la Constitución, considera; el Territorio del Estado comprende el suelo, el subsuelo, el dominio marítimo y el espacio aéreo que los cubre, entendiéndose como territorio nacional o país” (Constitución Política del Estado, 1993).

Mientras que, el “art. 1755° define: por la prestación de servicios se conviene que éstos o su resultado sean proporcionados por el prestador al comitente” (Código Civil Peruano, 1984).

Siendo, “en el Perú se afecta con el Impuesto General a la Ventas, la *prestación o utilización de servicios en el país*, por lo que la hipótesis de incidencia se expresa de la siguiente manera:”.

2.3.5.1 Hipótesis de Incidencia del Impuesto General a las Ventas en la Prestación de Servicios en el país

Al respecto, “el Impuesto General a las Ventas” (Decreto Supremo N° 055-99-EF, 1999), considera el cumplimiento de lo siguiente:



Hipótesis de incidencia del IGV, manifiesta como operaciones gravadas:

- “Material: art. 1 literal b) prestación de servicios en el país, art. 3° del IGV, literal c) definiendo los servicios, como toda prestación que una persona realiza para otra y por la cual percibe una retribución o ingreso que se considere renta de tercera categoría para los efectos del Impuesto a la Renta, aun cuando no este afecto a este último impuesto”.
- “Subjetivo: art. 9° del IGV aquellas personas naturales o jurídicas (...), que desarrollen actividad empresarial; literal b) presten en el país servicio afecto”.
- “Temporal: art. 4° del IGV nacimiento de la obligación tributaria, literal c) en la fecha de emisión de comprobante de pago o en la fecha que se percibe la retribución; lo que ocurra primero”.

“Art. 1° Res.Sup.N°007-99: se considera comprobante de pago, todo documento que acredite la transferencia prestación de servicios, calificada como tal por la

Superintendencia Nacional de Administración Tributaria–SUNAT” (Resolución de Superintendencia N° 007, 1999/Sunat).

- “Espacial: art. 2° literal b) del reglamento del IGV señalando los servicios prestados en el país independientemente del lugar en que se pague o se perciba la contraprestación, y del lugar donde se celebre el contrato”.

Es decir, “(elemento jurisdiccional); el cual exige que el prestador del servicio se encuentre ubicando en el territorio nacional, sea domiciliado o no”.

Figura 39: “Hipótesis de Incidencia del Impuesto General a las Ventas-Prestación de servicios en el país”

Elaborado por López (2016)

Por ejemplo:

Prestación de servicio en el país, a sujeto ubicado en el país;

Hecho económico en: S/. 10,000.00 +

Por ley del “Impuesto General a las Ventas”, gravado (tasa del impuesto) 18% S/. 1,800.00

Valor Total en comprobante de pago (contraprestación) S/. 11,800.00

Prestación de Servicios en el país

(A sujeto ubicado en el territorio nacional)

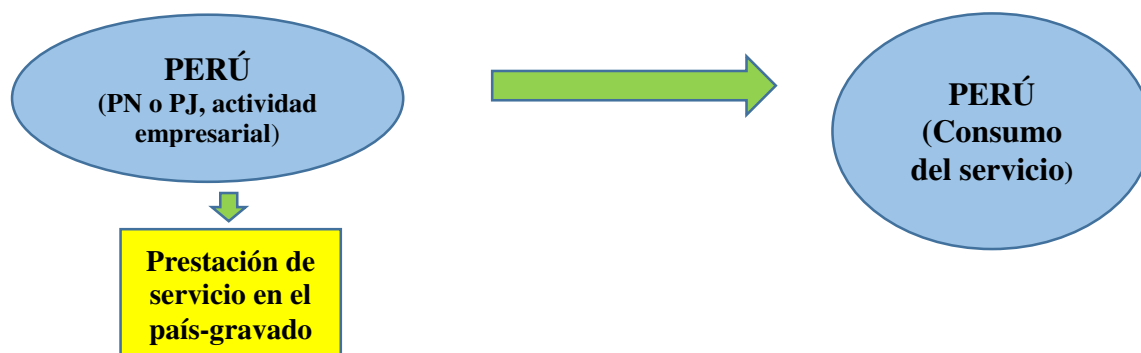


Figura 39.1: Prestación de servicios en el país, a sujeto ubicado en el territorio nacional

Elaborado por López (2016)

Por lo que, el ejemplo muestra, “prestación de servicio en el país; a sujeto ubicado en el territorio nacional” (pudiendo ser domiciliado o no domiciliado), interpretándose de la siguiente manera:

Hipótesis de incidencia del IGV, se manifiesta como operaciones gravadas:

- Material: “prestación que una persona realiza para otra, cuyo ingreso se considere renta de tercera categoría para los efectos del Impuesto a la Renta”; (hecho económico) valorizado en S/. 10,000.00
- Subjetivo: “prestador del servicio Persona Natural o Persona Jurídica que desarrolla actividad empresarial y presten en el país servicio afecto”
- Temporal: “Nacimiento de la obligación tributaria, en la fecha de emisión de comprobante de pago”, gravado con IGV 18%, representando S/. 1,800.00
- Espacial: “Servicios prestados en el país independientemente del lugar en que se pague o se perciba la contraprestación”, Valor total S/. 11,800.00.

Como se observa, el marco normativo de la “Ley del Impuesto General a las Ventas o IGV” (Decreto Supremo N° 055-99-EF, 1999), en la prestación de servicios no expresa textualmente, al destinatario del consumo del servicio, (usuario o beneficiario del mismo); es por ello que, la prestación también puede ser presentada de la siguiente manera:

Prestación de servicios en el país, realizada a sujetos ubicados en el extranjero, en donde, el Perú ocupa la posición de (País de origen) y el extranjero (País de destino) siendo este último el consumidor del servicio (ver figura 39.2); entonces, se estaría ante una exportación de servicios, que será analizado más adelante.

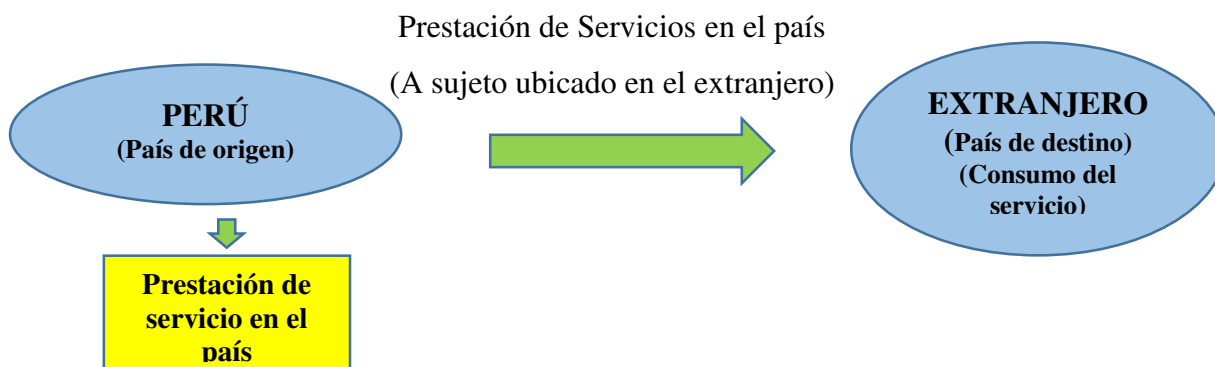


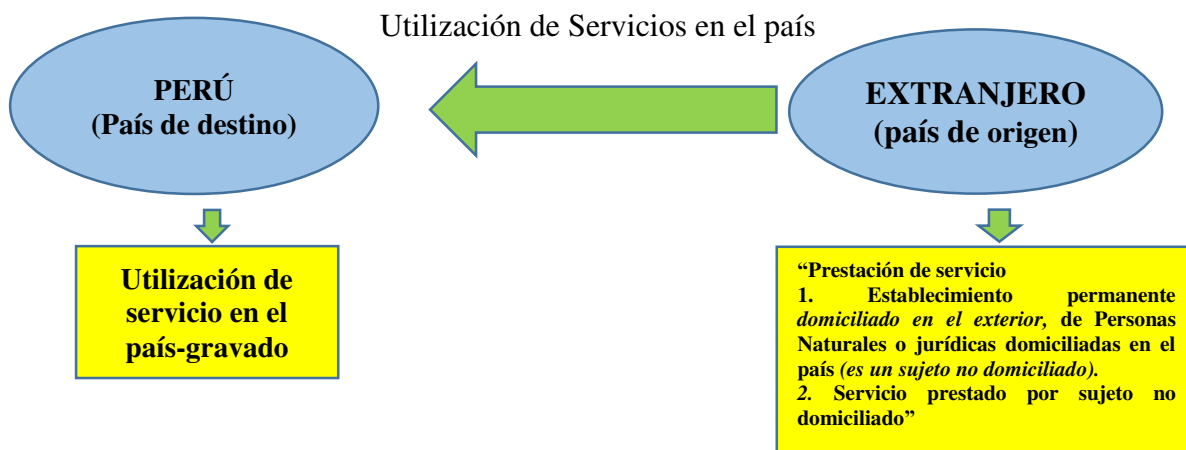
Figura 39.2: Prestación de servicios en el país, a sujeto ubicado en el extranjero

Elaborado por López (2016)

Es decir, en los ejemplos, la prestación de servicios en el país, presenta dos escenarios: 1) “prestación de servicios en el país” a sujeto ubicado en el territorio nacional, 2) “prestación de servicios en el país” a sujeto ubicado en el extranjero (exportación de servicio), por lo que, la “prestación de servicios en el país” presenta imprecisiones de interpretación al respecto.

2.3.5.2 “Hipótesis de Incidencia del Impuesto General a las Ventas en la Utilización de Servicios en el país”

Considera las siguientes definiciones:



Hipótesis de incidencia del IGV, se manifiesta como operaciones gravadas:

- Aspecto material: Constituido por dos elementos:
 - “1. El concepto utilización, el cual menciona en el art.1° de la ley de IGV literal b) utilización de servicios en el país (...); además, agrega la norma tributaria; art. 2° del reglamento numeral 1) para efecto de la utilización de servicios en el país, se considera que el *establecimiento permanente domiciliado en el exterior de personas naturales o jurídicas domiciliadas en el país es un sujeto no domiciliado*.
 - 2, El concepto de servicios, recogido en el art. 3° de la ley de IGV numeral 1) El servicio es utilizado en el país cuando siendo *prestado por un sujeto no domiciliado*, es *consumido o empleado* en el territorio nacional (...).”
- Aspecto subjetivo: “se manifiesta en el art. 9° de la ley de IGV, aquellas personas naturales o jurídicas (...), que desarrollen actividad empresarial, c) utilicen en el país servicios prestados por no domiciliados”.
- Aspecto espacial: radica en la ubicación de la utilización del servicio, “art. 2 ° del Reglamento de la ley del IGV, señalando los servicios utilizados en el país, entendiéndose así, el elemento jurisdiccional, el cual exige que la utilización del servicio se *encuentra ubicado en territorio nacional*”.

- Aspecto temporal: se menciona en el “art. 4° del Reglamento, literal d) en la utilización en el país de servicios prestados por no domiciliados, en la fecha en que se anote el comprobante de pago en el Registro de Compras o en la fecha en que se pague la retribución, lo que ocurra primero”.

Figura 40: “Hipótesis de Incidencia del Impuesto General a las Ventas-Utilización de servicios en el país”

Elaborado por López (2016)

Como se observa, la “utilización de servicios en el país” conlleva al nexo entre países en donde se ubica: Extranjero (país origen) y Perú (país destino), por lo que, puede generar lo siguiente:

Ejemplo de Doble Imposición:

La “prestación de servicios” es realizado por el no domiciliado, quien ocupa la posición de (País de origen), es decir:

Empresa del Extranjero-no domiciliado (País de Origen):

Prestación de servicio en el país, valorizado en:	XXXX +
Servicio gravado en el País de Origen (IVA)	YY

Valor Total en comprobante de pago (prestación de servicio)	XXXX+YY

Empresa en Perú (País de Destino):

“Utilización de servicio en el país, prestado por no domiciliado”, valorizado en:	XXXX+
Servicio gravado, por ley del “Impuesto general a las ventas” (tasa del impuesto) 18%	ZZ

Valor Total en comprobante de pago (utilización de servicio)	XXXX+ZZ

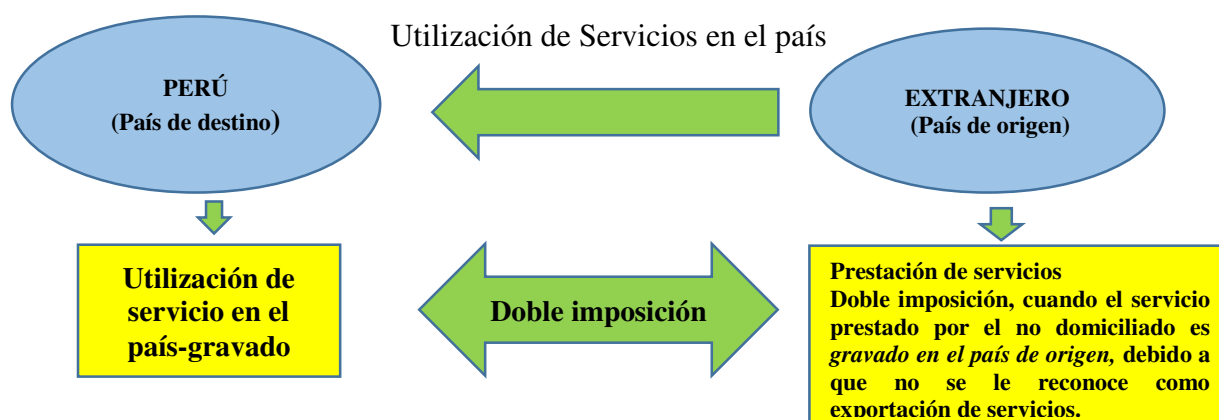


Figura 40.1: Utilización de servicios en el país-Doble imposición

Elaborado por López (2016)

Observándose en el ejemplo, dos escenarios:

-Empresa del extranjero (país de origen); presenta la “prestación de servicios en el país: servicio prestado por el no domiciliado” gravado con el impuesto al valor agregado-IVA, (denominación adoptada en por la generalidad de naciones de América Latina); debido a que no se le reconoce como exportación de servicio; mientras,

-Empresa en Perú (país de destino); presenta la “utilización de servicios en el país” (*aspecto espacial*), siendo el sujeto del impuesto considerado Persona Natural o Persona Jurídica con actividad empresarial (*aspecto subjetivo*), quien “utiliza en el país *servicios prestados por no domiciliados*” (*aspecto material*), *originando el nacimiento de la obligación tributaria*, por lo tanto, servicio gravado al “Impuesto General a las Ventas (IGV), le corresponde la anotación del comprobante de pago en el Registro de compras” y pago de retribución (*aspecto temporal*).

Es decir, presentándose la doble imposición tributaria por un mismo servicio; en el país extranjero (país de origen) se estaría gravando con el tributo la prestación de servicio, y en el Perú (país de destino) gravando por la utilización del servicio en el país.

Ejemplo de Sobre Imposición:

Empresa del Extranjero-no domiciliado (País de Origen):

Prestación de servicio en el país, valorizado en:

XXXX +

Servicio gravado en el País de Origen (IVA)

YY

Valor Total en comprobante de pago (prestación de servicio)

XXXX+YY

Empresa en Perú (País de Destino):

“Utilización de servicio en el país, prestado por no domiciliado”, valorizado en:

XXXX+YY

Servicio gravado, por ley del “Impuesto general a las ventas” (tasa del impuesto) 18%

ZZ

Valor Total en comprobante de pago (utilización de servicio)

XXXX+YY+ZZ

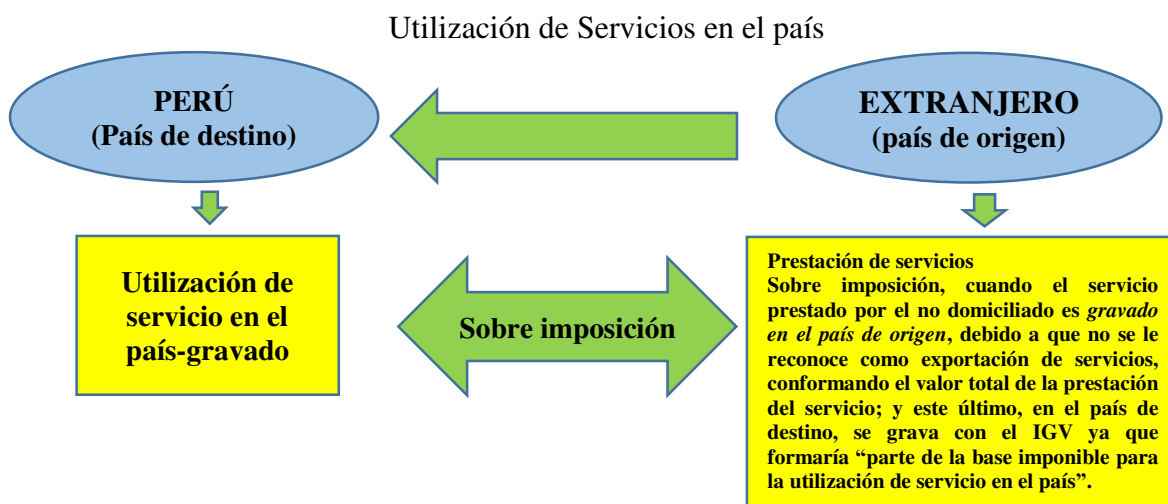


Figura 40.2: Utilización de servicios en el país-Sobre imposición

Elaborado por López (2016)

La sobre imposición tributaria por un mismo servicio; hace referencia a que en el país extranjero (país de origen) la prestación de servicio se estaría gravando con el tributo, conformando el valor total en comprobante de pago (XXXX+YY); y en el Perú (país de destino) dicho valor resultante es la base imponible gravada por la utilización del servicio en el país, siendo el valor total en comprobante de pago (XXXX+YY+ZZ), obligado a pagar el Adquiriente (consumidor).

Ejemplo de No Imposición o Doble no Imposición:

Empresa del Extranjero-no domiciliado (País de Origen):

Prestación de servicio en el país, valorizado en:	XXXX +
En el País de Origen (exportación de servicio-tasa cero-IVA)	----

Valor Total en comprobante de pago (exportación de servicio)	XXXX

Empresa en Perú (País de Destino):

“Utilización de servicio en el país, prestado por no domiciliado”, valorizado en:	XXXX+
Servicio no gravado, por ley del “Impuesto general a las ventas” (tasa del impuesto) 18%	-----

Valor Total en comprobante de pago (utilización de servicio)	XXXX

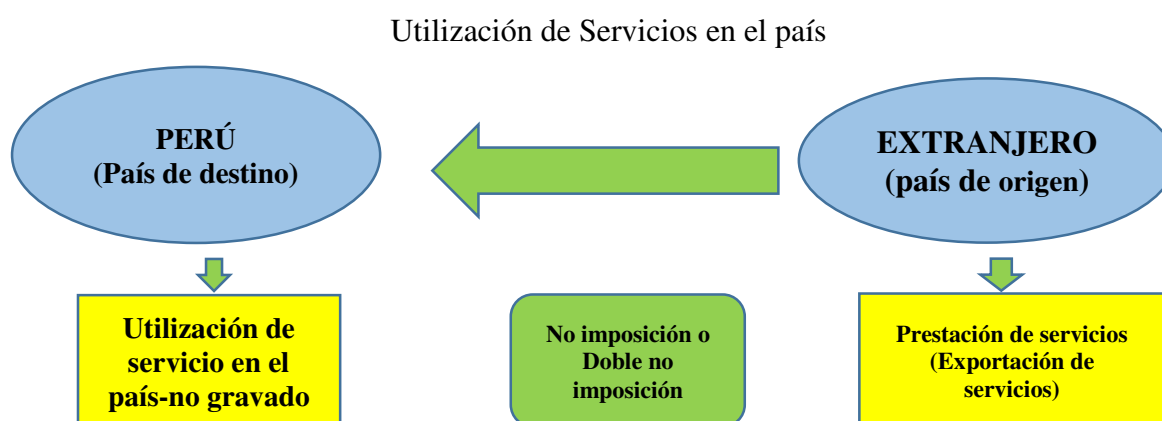


Figura 40.3: Utilización de servicios en el país-No imposición o Doble no imposición

Elaborado por López (2016)

En la no imposición tributaria por un mismo servicio; en el país extranjero (país de origen) es considerado como exportación de servicio-tasa cero del IVA; y en el Perú (país de destino) la utilización del servicio en el país-“no gravado con el Impuesto General a las Ventas”; por lo tanto, no existe gravamen en el servicio.

Es decir, en los ejemplos se observa, la prestación de servicios (país de origen), es la que determina la presentación de los tres escenarios: 1) “utilización de servicios en el país” doble imposición, 2) “utilización de servicios en el país” sobre imposición, 3) “utilización de servicios en el país” no imposición.

Cabe precisar, “la Decisión 599 documento firmado en el año 2004, entre miembros de la Comunidad Andina (Bolivia, Ecuador, Colombia y Perú), tiene por objeto regular los aspectos de la hipótesis de incidencia de los Impuestos tipo Valor Agregado que deben armonizarse en los regímenes tributarios de los Países Miembros, a los efectos de facilitar el cumplimiento de los objetivos y compromisos de la Comunidad Andina” (Decisión 599, 2004) citándose a continuación:

2.3.6 Impuesto Tipo Valor Agregado en los servicios, Decisión 599 Comunidad Andina

La Decisión, menciona en “el art. 5º, los impuestos tipo valor agregado se generan en la prestación o utilización de servicios en el territorio nacional, acorde con el artículo 12º de esta Decisión”.

“Art.12º reglas para la territorialidad de los servicios; el cual establece, para los efectos de los impuestos tipo valor agregado que regula la presente Decisión, los servicios cuya prestación o ejecución trascienda las fronteras nacionales, tendrán en cuenta las siguientes reglas:

1. Se entenderán *prestados o utilizados en el lugar* donde se *realicen materialmente*, los siguientes servicios (ver figura 41):

- a) carga y descarga, trasbordo;
- b) los de carácter artístico, deportivo y cultural,

2. Los servicios que se presten desde el exterior y se utilicen o aprovechen por residentes o domiciliados en un País Miembro, *se consideraran prestados en la jurisdicción de este país* (ver figura 42); tales como los que se mencionan a continuación:

- a) Las licencias y autorizaciones (...)
- b) Los servicios profesionales de consultoría, asesoría y auditoría
- c) Los arrendamientos de bienes corporales
- d) Los servicios de traducción,
- e) Los servicios de seguros relacionados con bienes ubicados en el territorio del País Miembro

- f) Los realizados sobre bienes corporales muebles que permanecen u operan en el territorio del País Miembro
- g) Los servicios de conexión o acceso satelital, cualquiera sea la ubicación del satélite
- h) El servicio de televisión satelital o cable recibido en el País Miembro
- i) Los servicios de telecomunicaciones
3. Los servicios realizados sobre bienes inmuebles, se entenderán prestados en el lugar de ubicación de los mismos” (Decisión 599, 2004).

Aplicación gráfica:

“Art. 12º, Regla 1) Prestados o Utilizados en el lugar donde se realicen materialmente los

servicios

- a) Servicio carga y descarga, trasbordo;
b) los de carácter artístico, deportivo y cultural”

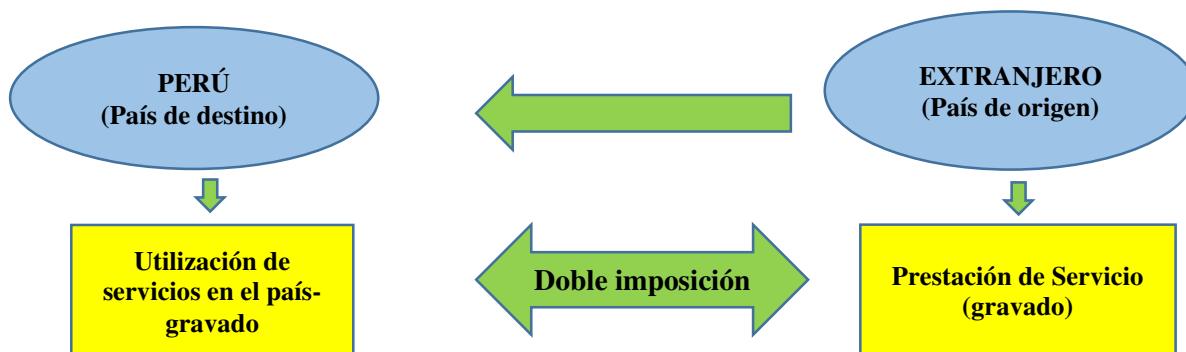


Figura 41: Decisión 599 Comunidad Andina-“Prestación o Utilización de servicios en el País Miembro” (regla 1. servicios según listado)

Elaborado por López (2016)

Empresa del Extranjero (País de Origen):

Prestación de servicio, valorizado en:

XXXX +

Servicio gravado en su País de Origen (IVA)

YY

Valor Total en comprobante de pago (prestación de servicio)

XXXX+YY

Empresa en Perú Miembro CAN (País de Destino):

“Utilización de servicio, prestado por no domiciliado”, valorizado en:

XXXX+

Servicio gravado, por ley del “Impuesto General a las Ventas” (tasa del impuesto) 18%

ZZ

Valor Total en comprobante de pago (utilización de servicio)

XXXX+ZZ

Pudiendo observarse en el ejemplo, según art. 12°, regla 1), el país extranjero (país de origen) surge la prestación, siendo el lugar donde se realiza materialmente el servicio, por lo que, se gravaría con el tributo (según Decisión 599 Comunidad Andina entre países miembros), y en el Perú (país de destino), la utilización del servicio, prestado por no domiciliado, gravado por ley del IGV, presentando doble imposición por el mismo servicio.

“Art. 12°, Regla 2) Los servicios que se presten desde el exterior y se utilicen o aprovechen por residentes o domiciliados en un País Miembro, *se consideraran prestados en la jurisdicción de este país*”; (servicios según listado).

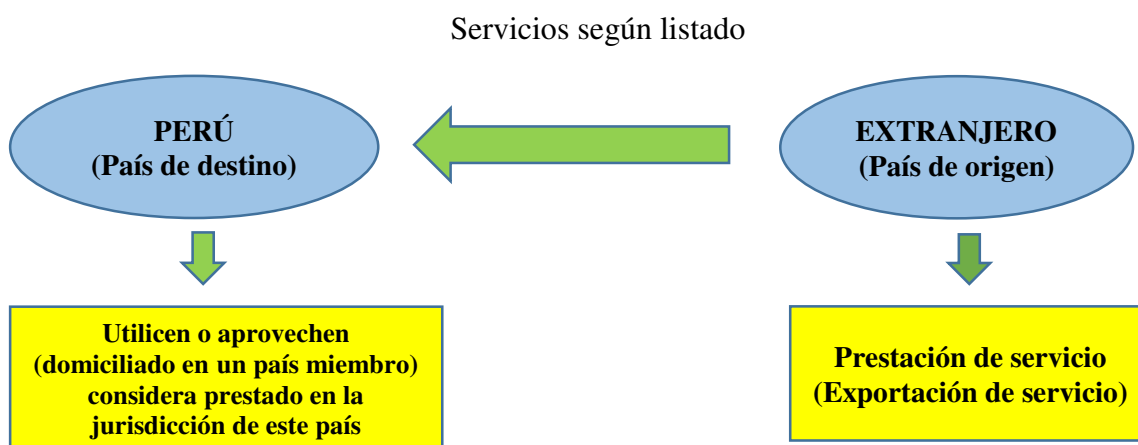


Figura 42: Decisión 599 Comunidad Andina-“Prestación o Utilización de servicios en el País Miembro” (regla 2. servicios según listado)

Elaborado por López (2016)

Empresa del Extranjero (País de Origen):

“Servicio que se presten desde el exterior y se utilicen o aprovechen por residentes o domiciliados en un País Miembro, se consideraran prestados en la jurisdicción de este país”

Valorizado en:

XXXX +

En el País de Origen (exportación de servicio-tasa cero-IVA)

Valor Total en comprobante de pago (exportación de servicio)

XXXX

Empresa en Perú Miembro CAN (País de Destino):

“Utilización de servicio, prestado por no domiciliado”, valorizado en:

XXXX+

Servicio gravado, por ley del “Impuesto General a las Ventas” (tasa del impuesto) 18%

YY

Valor Total en comprobante de pago (utilización de servicio)

XXXX+YY

Por lo que, en el ejemplo del art. 12°, regla 2), en el país extranjero (país de origen) la “prestación de servicios”, es considerada exportación de servicios con tasa cero-IVA, y en el Perú (país de destino) “utilización de servicios” gravado con el IGV.

Por tanto, los servicios no incluidos en el listado, podrían presentar lo siguiente (ver figura 43):

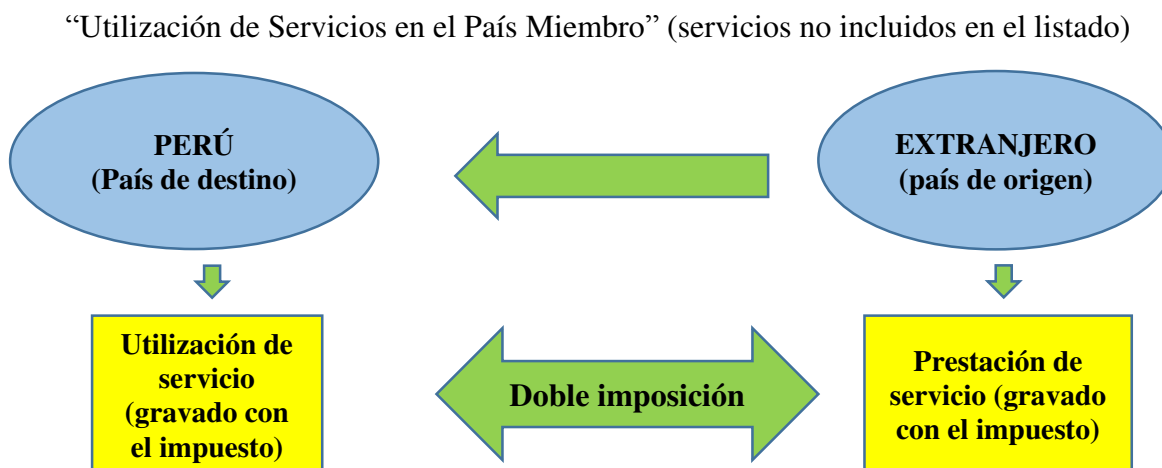


Figura 43: “Prestación o Utilización de servicios en el País Miembro” (servicios no incluidos en el listado)

Elaborado por López (2016)

Empresa del Extranjero (País de Origen):

Prestación de servicio, valorizado en:

XXXX +

Servicio gravado en su País de Origen (IVA)

YY

Valor Total en comprobante de pago (Prestación de servicios)

XXXX+YY

Empresa en Perú (País de Destino):

“Utilización de servicio, prestado por no domiciliado”, valorizado en:

XXXX+

Servicio gravado por ley del “Impuesto General a las Ventas” (tasa del impuesto) 18%

ZZ

Valor Total en comprobante de pago (utilización de servicio)

XXXX+ZZ

Es decir, la Decisión 599, servicios no incluidos en el listado:

-País extranjero (país de origen) “prestación de servicios (gravado con el Impuesto al Valor Agregado-IVA)”, mientras que,

-Perú (país de destino), “utilización de servicios (gravado con el Impuesto General a las Ventas-IGV)”); pudiendo manifestarse en una doble imposición tributaria por un mismo servicio.

Si bien es cierto, “la (Decisión 599, 2004) de la Comunidad Andina firmada el año 2004 por los países miembros (Ecuador, Bolivia, Colombia y Perú), tiene por objetivo regular los aspectos de la hipótesis de incidencia de los Impuestos tipo Valor Agregado que deben armonizarse en los regímenes tributarios de los Países Miembros y el artículo 12° propone una serie de actividades a considerarse como prestación o utilización de servicios en el país de origen”

Sin embargo se observa, que el documento de la Decisión 599, a pesar de ser fundamento normativo de tendencia internacional entre los Países Miembros; también genera imprecisiones tributarias de aplicación para aquellos servicios no conformantes del listado del art.12°, e incertidumbre cuando los Países Miembros, como Perú presenta servicios en las que se relaciona con otros países distintos a los conformantes de la Comunidad Andina.

En el caso peruano, “la (Ley del Impuesto General a las Ventas N° 821, 1996)”(Decreto Supremo N° 055-99-EF, 1999), continua vigente, y de adaptación a la realidad peruana, por lo que, en relación a los servicios, considera:

“Prestación de servicios en el país, gravado con el impuesto”, y

“Utilización de servicios en el país, prestados por sujeto no domiciliado, consumido o empleado, en el territorio nacional, gravado con el impuesto”.

2.3.7 Exportación de Servicios, Decisión 599 Comunidad Andina

La Decisión, en el “art. 13° puntualiza que además de los requisitos establecidos en la legislación interna de cada País Miembro, para considerar una operación como exportación de servicios deberán cumplirse las siguientes condiciones:

- a) Que el exportador esté domiciliado o sea residente en el país exportador
- b) Que el usuario o beneficiario del servicio no este domiciliado o no sea residente en el país exportador

- c) Que el uso, aprovechamiento o explotación de los servicios por parte del usuario o beneficiario tenga lugar íntegramente en el extranjero, aunque la prestación del servicio se realice en el país exportador.
- d) Que el pago efectuado como contraprestación de tal servicio no sea cargado como costo o gasto en el país exportador por parte de empresas o personas que desarrollen actividades o negocios en el mismo.

Para los efectos de los impuestos tipo valor agregado que regula la presente Decisión, la exportación de servicios estará sujeta al Régimen de Tasa Cero.

Agrega, la disposición transitoria: no obstante, lo señalado en el párrafo anterior, los Países Miembros que a la fecha de entrada en vigencia de esta Decisión gravaren las exportaciones de servicios o los sometieren a un régimen distinto al de tasa cero, podrán continuar haciéndolo hasta seis (6) años después de la entrada en vigencia de esta Decisión” (Decisión 599, 2004)

En referencia a “que la exportación de servicios estará sujeta al Régimen de Tasa Cero”, puede interpretarse gravado con tasa cero, es decir, esta afirmación estaría confirmando el cumplimiento “del aspecto material de la hipótesis de incidencia”, base cuantificable denominada “base imponible, el cual da origen a la obligación tributaria”.

Por lo que, en el Perú, la doctrina del “impuesto general a las ventas (IGV)”(Decreto Supremo N° 055-99-EF, 1999), aplicado a la exportación de servicios, manifiesta lo siguiente:

2.3.8 Exportación de Servicios en la Legislación Peruana

“Art. 33° de la Ley de Impuesto General a las Ventas, considera la exportación de bienes y servicios (...), *no están afectos* al impuesto general a las Ventas

Los servicios se consideran exportados cuando cumplan concurrentemente con los siguientes requisitos:

- a) Se presten a título oneroso desde el país hacia el exterior, lo que debe demostrarse con el comprobante de pago que corresponda; emitido de acuerdo con el reglamento de la materia y anotado en el Registro de Ventas e Ingresos.
- b) El exportador sea una persona domiciliada en el país.
- c) El usuario o beneficiario del servicio sea una persona no domiciliada en el país.

d) *El uso, explotación o el aprovechamiento de los servicios por parte del no domiciliado tengan lugar en el extranjero*)” (Decreto Supremo N° 055-99-EF, 1999).

“Precisando el literal d), conforme cita el diccionario Enciclopédico de Derecho Usual de Guillermo Cabanellas, significan lo siguiente:

USO: acción y efecto de servirse de una cosa, de emplearlo o utilizarlo (...)

EXPLOTACION: Obtención de una utilidad o ganancia (...)

APROVECHAMIENTO: Utilización de una cosa//Obtención de un beneficio de la misma//Percepción de frutos u otras ventajas” (Resolución del Tribunal Fiscal N° 07224-2, 2004) (ver figura 44).

Por lo que, se procede a ampliar las terminologías expuestas, según “Diccionario de la Lengua Española” (www.dle.rae, 2016):

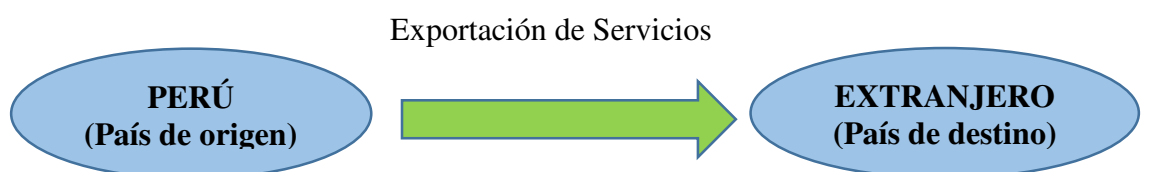
“USO: acción y efecto de servirse de una cosa, de *emplearlo o utilizarlo* (...), citando el término *emplearlo*: usar, hacer servir para algo, mientras que *utilizarlo*: hacer que algo sirva para un fin” (www.dle.rae, 2016).

“EXPLOTACION: Obtención de una *utilidad o ganancia* (...), refiriendo el vocablo Utilidad: provecho, conveniencia, interés o fruto que se saca de algo y Ganancia: utilidad que resulta del trato, del comercio” (www.dle.rae, 2016).

“APROVECHAMIENTO: *Utilización de una cosa*//Obtención de un *beneficio* de la misma//*Percepción de frutos* u otras ventajas.

Beneficio: utilidad, provecho/ganancia económica que se obtiene de un negocio” (www.dle.rae, 2016).

Manifestándose de la siguiente manera:



Cumplimiento de cuatro requisitos

“Cuarto requisito:

- Uso: acción y efecto de servirse de una cosa, de emplearlos o utilizarlo
- Explotación: obtención de una utilidad o ganancia.

- Aprovechamiento: Utilización de una cosa//Obtención de un beneficio de la misma//Percepción de frutos u otras ventajas”.

Figura 44. Exportación de servicios

Elaborado por López (2016)

Pudiéndose entender que, en la “exportación de servicios”, “el uso, explotación o aprovechamiento”, interesa el *resultado o consecuencia alcanzado* por la ejecución de dicha prestación medible económicamente.

De manera que, en el Perú, la “Ley del Impuesto General a las Ventas, en el art. 33°, manifiesta que la exportación de servicios (...), *no están afectos*” (Decreto Supremo N° 055-99-EF, 1999) pudiendo discernir, el término inafectación, el cual refiere ”a una situación que no ha sido comprendida dentro del campo de aplicación del tributo, es decir, que esta fuera porque no corresponde a la descripción legal hipotética y abstracta del hecho concreto (hipótesis de incidencia)” (Resolución del Tribunal Fiscal N° 559-4, 1997), esto es, no surge el aspecto material, base imponible el cual origina la obligación tributaria.

Además, al considerarse al Perú miembro de la “Comunidad Andina”, teniendo en cuenta el plazo el cual establece; “los Países Miembros que a la fecha de entrada en vigencia de esta Decisión gravaren las exportaciones de servicios o los sometieren a un régimen distinto al de tasa cero, podrán continuar haciéndolo hasta seis (6) años después de la entrada en vigencia de esta Decisión”; como se manifestó anteriormente, la “(Ley del Impuesto General a las Ventas N° 821, 1996)” y “(Decreto Supremo N° 055-99-EF, 1999)”, continua vigente, y de continua adaptación a la realidad peruana.

Por lo que, en el estudio de las comisiones por servicios de los Agentes Intermediarios Textiles, representantes de empresas del exterior, pone de manifiesto la relación (país de origen-Perú) con (país de destino-extranjero), “exportación de servicios”.

2.3.9 Constitución Política peruana de 1993

“Art. 74° Los tributos se crean, modifican o derogan, o se establece una exoneración, exclusivamente por ley o decreto legislativo en caso de delegación de facultades (...) El Estado,

al establecer la potestad tributaria, debe respetar los principios de reserva de la ley (...) Ningún tributo puede tener efecto confiscatorio (...). No surten efecto las normas tributarias dictadas en violación de lo que establece el presente Artículo” (Constitución Política del Estado, 1993).

2.3.10 Texto único Ordenado de la Ley del Impuesto a la Renta

“Ley del Impuesto a la Renta”, establece que son rentas de tercera categoría., Art. 28° literal b) Las derivadas de la actividad de los agentes mediadores de comercio, rematadores y martilleros y de cualquier otra actividad similar” (Decreto Supremo N° 179-2004-EF, 2004).

“*Concordancia reglamentaria* art.17° literal a) se considera agentes mediadores de comercio a los corredores de seguro y comisionistas mercantiles” (Reglamento del Impuesto a la Renta, 1994).

2.3.11 Ley de fomento al comercio exterior de servicios N° 29646 (2011)

2.3.11.1 Definición de Exportación de Servicios

“Art. 2° La exportación de servicios es el suministro de un servicio de cualquier sector, a través de cualquiera de las siguientes modalidades de prestación:

1. Comercio transfronterizo: Es el servicio que se suministra desde el territorio nacional hacia el territorio de otro país.
2. Consumo extranjero: Cuando el consumidor del servicio se desplaza y lo adquiere en el territorio nacional.
3. Presencia comercial: Cuando el proveedor domiciliado en el territorio nacional establece una sucursal o establecimiento permanente en el territorio de otro país para suministrar un servicio.
4. Presencia de personas físicas: Consiste en el desplazamiento de personas físicas domiciliadas en el territorio nacional a otro país para suministrar un servicio incluso cuando dichas personas físicas llevan a cabo el servicio por encargo de otra persona natural o jurídica” (Ley N° 29646, 2011).

2.3.11.2 Autoridades competentes de Exportación de Servicios

“Art.3°El Ministerio de Economía y Finanzas y el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo son las entidades encargadas de desarrollar las políticas de fomento al comercio exterior de servicios.

La Superintendencia Nacional de Administración Tributaria (Sunat) es la autoridad encargada de fiscalizar y sancionar los actos administrativos relacionados con las diversas modalidades de exportación de servicios”. (Ley N° 29646, 2011)

2.3.12 Norma Internacional de Contabilidad N° 18 Ingresos de Actividades Ordinarias – prestación de servicios

“El párrafo 20 establece cuando el resultado de una transacción, que suponga la prestación de servicios, pueda ser estimado con fiabilidad (...) cuando se cumplen las siguientes condiciones: (a) el importe de los ingresos de actividades ordinarias pueda medirse con fiabilidad; (b) sea probable que la entidad reciba los beneficios económicos asociados con la transacción; (c) el grado de realización de la transacción, al final del periodo sobre el que se informa, pueda ser medido con fiabilidad” (Norma Internacional de Contabilidad N° 18, 2014).

2.4 Marco conceptual

Activo: En contabilidad, “aquellos recursos controlados por la entidad (empresa) como resultado de eventos pasados, del cual se espera obtener beneficios económicos (Elementos 1, 2 y 3)” (Hirache & Gonzales, 2011).

Acuerdo Comercial: “Es un convenio entre dos o más partes. Se trata del fruto de una negociación, que implica la compra y venta de bienes y servicios al que se llega cuando los involucrados adoptan una posición común sobre un determinado asunto” (www.mincetur.gob.pe, 2015).

Afecto: “Que se aplica o grava con impuesto” (www.sii.ci/diccionario tributario, 2016).

Arancel: “Impuesto que paga el importador al introducir productos en un mercado” (Arancel de Aduanas, 2012).

Cliente: “Persona que compra en una tienda, o que utiliza con asiduidad los servicios de un profesional o empresa” (www.dle.rae, 2016).

Código Contable: “Número asignado a cada instrumento que representa operaciones contables según características de afinidad” (Hirache & Gonzales, 2011).

Comprador: “El que compra, adquiere, obtiene productos y servicios en diversos modos de pago” (www.dle.rae, 2016).

Confección: “Acción de preparar o hacer determinadas cosas, como bebidas, medicamentos, venenos, perfumes, etc., generalmente por mezcla o combinación de otras” (www.dle.rae, 2016).

Control de Calidad: “Conjunto de mecanismos, acciones y herramientas realizadas para detectar la presencia de errores” (www.significados.com, 2016).

Cuenta contable: “Medios contables con instrumentos de operación, agrupadas de acuerdo a ciertas características de afinidad, los cuales permiten graficar todos los aumentos y disminuciones que ocurren en los diversos elementos de la ecuación Partida Doble” (Hirache & Gonzales, 2011).

Debe: “Tiene por finalidad expresa, registrar al lado izquierdo en términos de moneda todas aquellas transacciones que representen algo que una empresa o una cuenta recibe o ingresa y operaciones que generen gastos” (Hirache & Gonzales, 2011).

Domiciliado: Según “Ley del Impuesto a la Renta, art. 7°, se consideran domiciliados en el país literales a) las personas naturales de nacionalidad peruana que tengan domicilio en el país, de acuerdo con las normas de derecho común, d) las personas jurídicas constituidas en el país” (Decreto Supremo N° 179-2004-EF, 2004).

Elemento: “En contabilidad es la denominación asignada a cada uno de los componentes de los Estados Financieros; Estado de Situación (Balance), Activo, Pasivo y Patrimonio; Estado de Resultados Integrales (Ganancias y Pérdidas), Ingresos y Gastos, identificados con números del 1 al 0” (Hirache & Gonzales, 2011).

Empresa: “Unidad formada por un grupo de personas, bienes materiales y financieros, con el objetivo de producir algo o prestar un servicio que cubra una necesidad y por el que se obtengan beneficios” (www.dle.rae, 2016).

Factura: “Del latín factūra, cuenta en que se detallan con su precio los artículos vendidos o los servicios realizados y que se entrega al cliente para exigir su pago” (www.dle.rae, 2016).

Según “Reglamento de comprobantes de pago, Art. 4°, literal d) Se emite factura en las operaciones de exportación consideradas como tales por las normas del Impuesto General a las Ventas” (Resolución de Superintendencia N° 007, 1999/Sunat).

Fábrica: “Establecimiento dotado de la maquinaria, herramienta e instalaciones necesarias para la fabricación de ciertos objetos, obtención de determinados productos o transformación industrial de una fuente de energía” (www.dle.rae, 2016).

Fao: “Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y Agricultura” (Food and Agriculture Organization, 2015).

Fob (Free on Board): “Es un incoterm o cláusula de comercio internacional, que se utiliza para operaciones de compraventa entre el importador y el exportador, donde la responsabilidad del exportador culmina cuando deja la mercancía a bordo del barco” (Arancel de Aduanas, 2012).

Globalización: “es la tendencia de los mercados y de las empresas a extenderse, alcanzando una dimensión mundial que sobrepasa las fronteras nacionales” (www.dle.rae, 2016).

Gravar: “Imponer el pago de un tributo o gravamen a una persona, empresa, actividad o transacción” (www.sii.ci/diccionario tributario, 2016).

Haber: “Tiene por finalidad expresa, registrar al lado derecho en términos de moneda todas aquellas transacciones que representen algo que una empresa o una cuenta entrega o sale y operaciones que generen ingresos” (Hirache & Gonzales, 2011).

Ingresos: Según el Marco Conceptual de las “Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF), son incrementos en los beneficios económicos producidos durante el periodo contable, se reconoce un ingreso en el estado de resultados cuando ha surgido un incremento en los beneficios económicos futuros, relacionado con un incremento en los activos o un decremento en los pasivos, y además el importe del ingreso puede medirse con fiabilidad (Elemento 7)” (Hirache & Gonzales, 2011).

Lista de empaque: “Documento que permite al exportador, al transportista, a la compañía de seguros, a la aduana y al comprador, identificar las mercancías y saber qué contiene cada bulto o caja; por ello debe realizarse una lista de empaque metódica, que coincida con la factura” (www.siicex.gob.pe, 2015).

No domiciliado: “Las personas son *no domiciliados*, cuando siendo peruanos adquieren residencia fuera del país (...) y de otro lado cuando son extranjeros sin domicilio permanente en el Perú (...)” (www.sunat.gob.pe, 2016).

Orden de Compra: “documento que emite el comprador para pedir mercaderías al vendedor; indica cantidad, detalle, precio y condiciones de pago, entre otras cosas” (www.significados.com, 2016).

Partida Arancelaria: “Es un código numérico que clasifica las mercancías para el comercio internacional, armonizado y clasificado según características afines” (Arancel de Aduanas, 2012).

Partida Doble: “Cada transacción económica se refleja en el registro contable al menos, en dos cuentas o códigos contables, una o más de débito (debe), y otra(s) de crédito (haber). El total de los valores debe ser igual al total de los valores del haber, con lo que se mantiene un equilibrio en el registro contable” (Hirache & Gonzales, 2011)

Pasivo: “Son las obligaciones presentes de la empresa, por el cual la empresa espera desprenderse de recursos que incorporan beneficios económicos (elemento 4)” (Hirache & Gonzales, 2011).

Plan Contable General Empresarial (PCGE): “Catálogo de cuentas o códigos numéricos que utiliza el profesional contable, como herramienta para reflejar las operaciones económicas de una entidad. Ejemplo: 12 Cuentas por cobrar comerciales-terceros, representan los derechos de cobro a terceros que se derivan de las ventas de bienes y/o servicios que realiza la empresa en razón de su objeto social. 70 Ventas, representan ingresos por ventas de bienes y/o servicios inherentes a las operaciones del giro del negocio. 40 Tributos...por Pagar, representan obligaciones por Impuestos y otros tributos a cargo de la empresa” (Hirache & Gonzales, 2011).

Producto Bruto Interno: “Es el valor de los bienes y servicios finales que se producen internamente en la economía de un país, durante un periodo que es generalmente un año” (www.significados.com, 2016).

Pulgada: “Medida inglesa equivalente a 25,4 mm o 2.54 centímetros, símbolo (‘‘’)” (www.dle.rae, 2016).

Registro contable: “Concepto que suele emplearse como sinónimo de apunte contable o de asiento contable. Se trata de la anotación que se realiza en un libro de contabilidad para registrar un movimiento económico” (Hirache & Gonzales, 2011).

2.5 Hipótesis y variables

En atención a los problemas planteados que conllevaron a la estructura del objetivo general y específicos, se procede a realizar el planteamiento de la hipótesis general.

Para la evaluación de la hipótesis general es necesario el planteamiento de hipótesis específicas.

2.5.1 Hipótesis General:

Si se demuestra que las comisiones por los servicios de los Agentes Intermediarios Textiles, representantes de empresas del exterior, se encuentran inafectas al Impuesto General a las Ventas se incrementa este tipo de servicios por comisión.

2.5.2 Hipótesis Específica:

1. Si se determina el efecto en los ingresos que causa las comisiones por servicios de los Agentes Intermediarios Textiles, representantes del exterior, en la aplicación del Impuesto General a las Ventas se impide la exportación del impuesto a este tipo de servicios.

2. Si se identifica el fundamento tributario para que las comisiones por servicios de los Agentes Intermediarios Textiles, representantes de empresas del exterior, se encuentren inafectas al Impuesto General a las Ventas, se le debe incorporar como “Exportación de Servicios” de la normativa del “Impuesto General a las Ventas”.

2.6 Identificación de variables

2.6.1 Variable Independiente:

Comisiones por servicios de los agentes intermediarios textiles, representantes de empresas del exterior.

2.6.2 Variable Dependiente:

Operaciones inafectas al Impuesto general a las ventas

CAPITULO 3. METODOLOGIA

3.1 Tipo y diseño de Investigación

3.1.1 Tipo

Por el tipo de estudio, se utilizó la investigación descriptiva, porque permitirá analizar la realidad problemática de las empresas de “Comisiones por Servicios de los Agentes Intermediarios Textiles, representantes de empresas del exterior”, direccionando en la conceptualización de la doctrina tributaria aplicable a la exportación de servicios, que lleva acabo condiciones a ser considerada inafectas al “Impuesto General a las Ventas”.

3.1.2 Diseño

El desarrollo de la investigación descriptiva de análisis documental, tomando en cuenta las características de las variables de estudio, que tiene como objetivo demostrar la incidencia en el tratamiento tributario del impuesto general a las ventas, que se manifiestan en la problemática del tema de investigación.

3.2 Unidad de análisis

Para la presente investigación se ha considerado a las “Empresas Agentes Intermediarias Textiles, representantes del Exterior”, específicamente las ubicadas en Lima, realizando entrevistas a contadores, administradores, abogados relacionados a dichas empresas, captando información de la operatividad del servicio, el cual permite analizar la problemática.

3.3 Población de estudio

El presente trabajo de investigación; involucra a las “Empresas Agentes Intermediarias Textiles, representantes de empresas del exterior”; empresas carentes de base de datos en entidades relacionadas a la exportación de servicios, siendo la referencia proporcionada por la “Cámara de Comercio de Lima (CCL)” debido a agremiación empresarial y fuente propia.

3.4 Tamaño de la muestra

Se presenta a 30 empresas Agentes Intermediarias Textiles, representantes de empresas del exterior, ubicadas en Lima.

Aplicándose la siguiente fórmula:

$$n = \frac{Z^2 (p) (q)}{E^2}$$

Donde:

n = muestra inicial

Z= Nivel de confianza para generalizar los resultados

p q = campo de variabilidad, donde, "p" representa los aciertos y "q", los errores

E = nivel de precisión

Los valores a considerarse son:

Z = 1.96

P = 0.98

q = 0.02

E = 0.05

Reemplazando valores tenemos:

$$n = \frac{(1.96)^2 (0.98) (0.02)}{(0.05)^2}$$

$$n = \frac{3.8416 \times 0.0196}{0.0025}$$

$$n = \frac{0.07529536}{0.0025}$$

$$n = 30.118144$$

$$n = 30$$

3.5 Selección de muestra

Siendo la muestra preliminar de 30. La resultante será sometida a factor de corrección finita.

Método Ajustado: Se obtiene mediante la expresión:

$$n_o = \frac{n}{1 + \frac{n-1}{N}}$$

Donde:

n= valor de la muestra inicial
 n_o= muestra ajustada corregida
 N= población
 Reemplazando valores tenemos:

$$n_o = \frac{30}{1 + \frac{30-1}{30}}$$

$$n_o = \frac{30}{1 + \frac{29}{30}}$$

$$n_o = \frac{30}{1 + 0.966666} = 15.2542378$$

$$n_o = 15$$

La muestra representativa de la población es de 15 empresas “Agentes Intermediarias Textiles, representantes de empresas del exterior”, al cual se ajusta al 50%, dando una muestra aplicativa de 08 empresas, por lo cual, se entrevista 08 profesionales relacionados a dichas empresas ubicadas en Lima, (03 contadores, 02 administradores, 03 abogados)

3.6 Técnicas de recolección de datos:

Se presentará lo siguiente:

3.6.1 Descripción de las Técnicas

Se empleará:

- **Análisis Documental**, como:

Análisis documental del instrumento internacional “Decisión 599 de los países conformantes de la Comunidad Andina”, de impacto en la armonización del tratamiento tributario del “Impuesto al Valor Agregado”, o “Impuesto General a las Ventas” denominado en el Perú, aplicable a los servicios.

Análisis documental de libros materia de la investigación con el fin de analizar la naturaleza de la doctrina tributaria del “Impuesto General a las Ventas” y de aplicación a la “exportación de servicios”.

Análisis documental de artículos de revistas especializadas en comercio con impacto en la evolución, promoción y fortalecimiento de actividades en la exportación de servicios.

Análisis documental de instrumentos contractuales de intermediación internacionales, aplicable a los servicios.

Análisis documental de manuales de procedimientos aplicable a la fabricación de las prendas de vestir, fortaleciendo el sector confección y servicios hacia la exportación.

- **Entrevista**, a fin de obtener corrientes de opinión de profesionales relacionados a las empresas “Agentes Intermediarios Textiles, representantes de empresas del exterior”, ubicados en Lima.

3.6.2 Descripción de los instrumentos

- **Ficha bibliográfica:** Esta herramienta se empleará para seleccionar datos en formatos o cédulas ordenadas metodológicamente relacionadas con la investigación.
- **Ficha de cuestionario:** Este mecanismo de recopilación se aplicará para alcanzar informaciones de validez y confiabilidad de la investigación.

3.7 Análisis e interpretación de la información

Mediante la examinación documental, el uso de fichas bibliográficas, entrevistas referentes a la problemática en estudio, clasificadas de acuerdo a las variables propuestas, registradas y codificadas en razón a los indicadores, permite comprobar la hipótesis, mostrar los resultados y conclusiones en la investigación, se utilizará el programa Microsoft Word y Excell para aplicar los datos estadísticos; y determinar que “las comisiones por servicios de los Agentes Intermediarias Textiles, representantes de empresas del exterior, se encuentran inafectas al Impuesto General a las Ventas”.

CAPITULO 4. RESULTADOS Y DISCUSION

4.1 Análisis, interpretación y discusión de resultados

Presenta el propósito de analizar los problemas planteados, determinar el desarrollo de solucionar y alcanzar los Objetivos.

Asimismo, la finalidad de presentar el proceso que encamina a demostrar la Hipótesis expresada en la investigación.

4.1.1. Problema General

Al problema general planteado:

¿Las comisiones por los servicios de los Agentes Intermediarios Textiles, representantes de empresas del exterior, se encuentran inafectas al Impuesto General a las Ventas?

Se procede inicialmente evaluar, el vínculo entre la Empresa Compradora Extranjera de prendas de vestir y la empresa Agente Intermediaria Textil, la cual conduce al servicio de esta última.

Por lo que, se realiza el análisis documental (Manuales de Procedimientos de Empresas Compradoras de Prendas de Vestir, 2010), dedicadas a la “importación de prendas de vestir a base de fibras de algodón”, mostrando para el estudio a la empresa compradora extranjera “The Talbots, Inc“.

The Talbots, Inc.

Procedure Manual

PROCEDIMIENTOS GENERALES

PANORAMA DEL PROCEDIMIENTO

Los procedimientos se aplican a las siguientes categorías de productos:

Missy

Petite

Tall

Womens

Los procedimientos de prueba y fabricación de Prendas de Algodón se pueden encontrar en las siguientes fases de este manual.

El Programa para los textiles implica la realización de ensayos de productos en los puntos clave de la fabricación de la siguiente manera:

Fase I: Desarrollo

Generalmente, se realizan pruebas para proteger y asegurar el cumplimiento de los estándares de desempeño, basados en problemas de desempeño específicos, riesgos potenciales de calidad y / o fabricaciones clave. Después de las reuniones de concepto / tejido iniciales, The Talbots Inc. requiere que todas las nuevas calidades sean probadas de acuerdo con el protocolo especificado. Si bien no es necesario realizar pruebas de desarrollo cada temporada en calidades de repetición, puede haber algunos casos en los que es necesario, basado en el rendimiento pasado y / o cuando se ordenó una tela por última vez. Las pruebas de desarrollo serán determinadas por The Talbots Inc., y deben hacerse en una tela con la calidad y el acabado correctos, pero no necesariamente en los colores pedidos. A menos que sea especificado por el equipo de pruebas de The Talbots Inc., las pruebas de desarrollo se llevan a cabo únicamente para la evaluación de tejidos, y no incluyen la prueba de la resistencia al color o análisis de fibra.

Fase II: Muestras

Después de las reuniones de estilo, The Talbots Inc. puede optar por iniciar las pruebas en cualquier componente del producto final, debido a la resistencia específica del color u otras preocupaciones de rendimiento. Las muestras de los productos presentadas para el ensayo deben ser representativas de las características de calidad a granel, para las propiedades sometidas a prueba. Cualquier variación debe ser reportada directamente a The Talbots Inc. antes de la prueba comiencen.

Fase III: Producción de Telas a Granel:

The Talbots Inc. requiere pruebas de tejido a granel, de acuerdo con el protocolo de tejido designado. Las pruebas se deben realizar en tela a granel, en colores reales a granel y con el tratamiento correcto de acabado / lavado. Además, cualquier solicitud de documentación sobre tejidos / certificados de autenticidad debe ser obtenida y enviada al personal de ensayo apropiado. La aprobación de The Talbots Inc. debe ser alcanzada ANTES del envío de la tela de la fábrica al fabricante.

Fase IV: Producción de prendas de vestir a granel:

Después de recibir las aprobaciones de tejido necesarias, las prendas de producción deben ser probadas de acuerdo con el protocolo de prendas designado. Todas las pruebas deben realizarse en los productos, ya que se venden, incluyendo el uso de componentes reales y adornos. Confirmación de cuidado y contenido será dado después de la prueba aprobada de prendas de vestir. Las aprobaciones por escrito de The Talbots Inc. deben darse antes del envío de los productos.

Figura 45. Manual de Procedimientos Generales Desarrollo de Confecciones de Prendas de Vestir – Empresa Compradora Extranjera The Talbots, Inc
Fuente. Empresa Compradora Extranjera The Talbots, Inc.

La empresa compradora extranjera, (ver figura 45), en esta parte del manual, establece los procesos generales llevados a cabo en las fases de confección de prendas de vestir categoría “T-Shirt”.

PRODUCT TYPE	SAMPLE SIZE
MISSY	SIZE 8 OR SMALL
PETITE	SIZE 8P OR PETITE SMALL
TALL	SIZE 8T OR SMALL (ST)
WOMENS	SIZE 20 OR 2X

Figura 46 Manual de Procedimientos Generales Líneas de Confección de Prendas de Vestir Categoría T-Shirt-The Talbots, Inc.

Fuente. Empresa Compradora Extranjera The Talbots, Inc.

La empresa compradora extranjera, (ver figura 46), muestra los productos a desarrollar, como:

Missy: línea pequeño

Petite: línea pequeño-jovencita

Tall: línea grande

Womens; línea grande 2x

MISSY BODY MEASUREMENTS												
	XXS		XS		S		M		L		XL	
size	0/2	2	4	6	8	10	12	14	16	18	20	
bust	32	32 1/2	33 1/2	34 1/2	35 1/2	36 1/2	38	39 1/2	41	43	45	
waist	24 1/2	25	26	27	28	29	30 1/2	32	33 1/2	35 1/2	37 1/2	
hip	34 1/2	35	36	37	38	39	40 1/2	42	43 1/2	45 1/2	47 1/2	

PETITE BODY MEASUREMENTS												
	XXS		XS		S		M		L		XL	
size	0	2	4	6	8	10	12	14	16	18	20	
bust	31	32	33	34	35	36	37 1/2	39	40 1/2	42 1/2	44 1/2	
waist	23 1/2	24 1/2	25 1/2	26 1/2	27 1/2	28 1/2	30	31 1/2	33	35	37	
hip	33 1/2	34 1/2	35 1/2	36 1/2	37 1/2	38 1/2	40	41 1/2	43	45	47	

TALL BODY MEASUREMENTS											
	XS		S		M		L		XL		
size	4	6	8	10	12	14	16	18	20		
bust	33 1/2	34 1/2	35 1/2	36 1/2	38	39 1/2	41	43	45		
waist	26	27	28	29	30 1/2	32	33 1/2	35 1/2	37 1/2		
hip	36	37	38	39	40 1/2	42	43 1/2	45 1/2	47 1/2		

WOMENS BODY MEASUREMENTS								
	1X		2X		3X		4X	
size	14	16	18	20	22	24	26	28
bust	40	42	44	46	48	50	52	54
waist	32 1/2	34 1/2	36 1/2	38 1/2	40 1/2	42 1/2	44 1/2	46 1/2
hip	42 1/2	44 1/2	46 1/2	48 1/2	50 1/2	52 1/2	54 1/2	56 1/2

Figura 47 Manual de Procedimientos Generales Rango de Tallas Categoría T-Shirt–The Talbots, Inc.

Fuente. Empresa Compradora Extranjera The Talbots, Inc.

Se aprecia (ver figura 47), el rango de tallas por cada uno de los productos a desarrollar como:

Missy:

Tallas: XXS, XS, S, M, L, XL

Busto: 32", 32 1/2, 33 1/2, ...45"

Cintura: 24 1/2 ", 25, 26...37 1/2"

Cadera: 34", 35, 36...47 1/2"

Tops / Shirts / Dresses / Jackets / Outerwear / Sweaters / Lounge	WOVENS						KNITS			
	Unwashed		Washed		Level 3		Level 1		Level 2	
HPS Back Length	+1/2	-1/2	+1	-1/2	+1	-1	+1/2	-1/2	+1	-1/2
Chest Circ. / Width	+1/2	-1/2	+3/4	-1/2	+2	-2	+1/2	-1/2	+3/4	-1/2
Sweep Circ. / Width	+1/2	-1/2	+3/4	-1/2	+2	-2	+1/2	-1/2	+3/4	-1/2
Across Shoulder	+1/4	-1/4	+3/8	-3/8	+1	-1	+3/8	-3/8	+1/2	-1/2
CB Sleeve Length	+1/4	-1/4	+3/8	-3/8	+1/2	-1/2	+1/2	-1/2	+3/4	-1/2
Armhole	+1/2	-1/2	+1/2	-1/2	+3/4	-1/2	+3/8	-3/8	+1/2	-1/2
Neck Width	+1/4	-1/4	+3/8	-3/8	+1/2	-1/2	+1/4	-1/4	+3/8	-3/8
Front Neck Drop	+1/4	-1/4	+3/8	-3/8	+1/2	-1/2	+1/4	-1/4	+3/8	-3/8
Back Neck Drop	+1/4	-1/4	+1/4	-1/4	+1/2	-1/2	+1/4	-1/4	+1/4	-1/4

Figura 48. Manual de Procedimientos Generales Tolerancia de Medidas Categoría T-Shirt-The Talbots, Inc.

Fuente. Empresa Compradora Extranjera The Talbots, Inc.

En la construcción de las prendas de vestir (ver figura 48), las medidas por cada uno de los productos a desarrollar deben cumplir tolerancias, teniéndose por ejemplo:

Longitud de espalda: sin lavar +1/2, -1/2 cm; lavado +1, -1/2 cm, nivel 3 +1,-1,nivel 2 +1.-1

Pecho ancho del circuito: sin lavar +1/2, -1/2 cm...

Barrido el ancho del circuito: sin lavar +1/2, -1/2 cm...

Sobre el hombro: sin lavar +1/4, -1/4 cm...

Largo de manga: sin lavar +1/4, -1/4 cm...

Sisa; sin lavar +1/2, -1/2 cm...

Longitud de cuello: sin lavar +1/4, -1/4 cm...

Caída de cuello delantero: sin lavar +1/4, -1/4 cm...

Caída de cuello espalda: sin lavar +1/4,-1/4 cm...

El manual de procedimientos establece “Desarrollo y confección de prendas de vestir”, (ver figura 49 a figura 62)




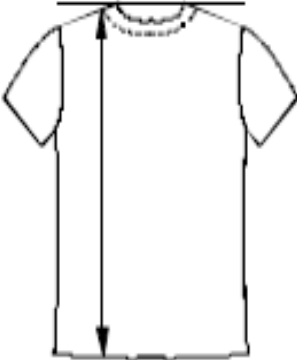
Code	Description	How to Measure
100	<u>Back Length fr. HPS Fold</u> Place garment back facing up. Measure straight from HPS fold at the neck seam/edge to the bottom edge of garment	
100A	<u>Back Length fr. HPS Seam</u> Place garment back facing up. Measure straight from HPS seam at the neck seam/edge to the bottom edge of garment	
100B	<u>Back length fr. HPS Neckband Seam</u> Place garment back facing up. Measure straight from HPS seam at the neckband seam/edge to the bottom edge of garment	
101	<u>Back Length fr. HPS fold at Nk Seam-Sweaters</u> Place garment back facing up. Measure straight from HPS fold at the neck seam to the bottom edge of garment	

Figura 49. Manual de Procedimientos Generales Desarrollo y confección de Prendas de Vestir Categoría T-Shirt Longitud de espalda- The Talbots, Inc.

Fuente. Empresa Compradora Extranjera The Talbots, Inc.

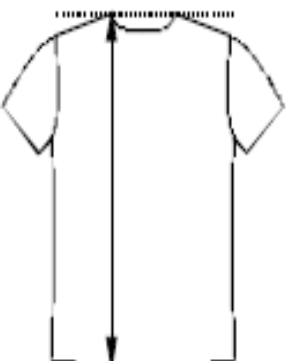
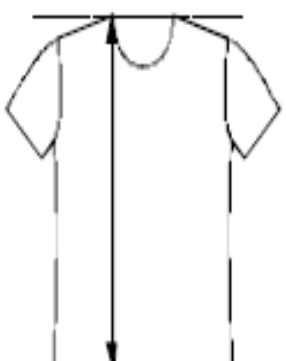
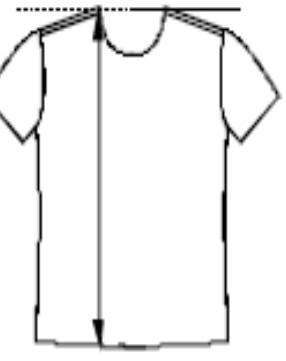
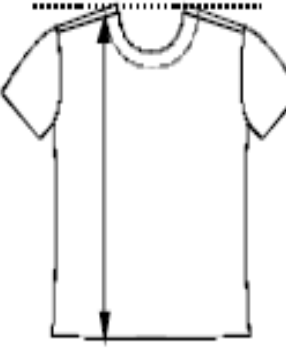
Code	Description	How to Measure
101A	<p>Back Length fr. HPS fold at Nk Edge-Sweaters Place garment back facing up. Measure straight from HPS fold at the neck edge to the bottom edge of garment</p>	
102	<p>Front Length fr. HPS Fold Place garment front facing up. Measure straight from HPS fold at the neck seam/edge to the bottom edge of garment</p>	
102A	<p>Front Length fr. HPS Seam Place garment front facing up. Measure straight from HPS seam at the neck seam/edge to the bottom edge of garment</p>	
102B	<p>Front length fr. HPS Neckband Seam Place garment front facing up. Measure straight from HPS seam at the neckband seam/edge to the bottom edge of garment</p>	

Figura 50. Manual de Procedimientos Generales Desarrollo y confección de Prendas de Vestir Categoría T-Shirt Longitud delantera-The Talbots, Inc.

Fuente. Empresa Compradora Extranjera The Talbots, Inc.

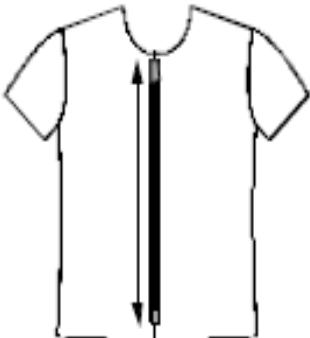
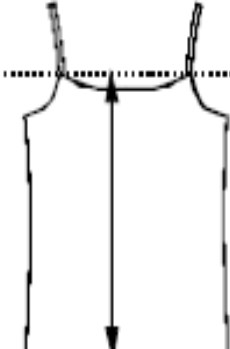
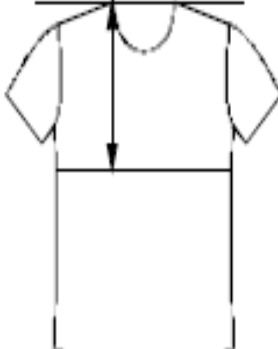
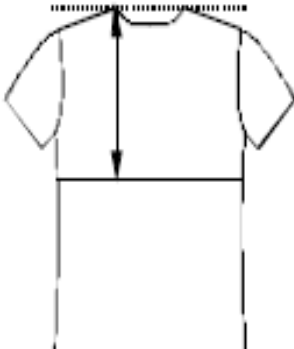
Code	Description	How to Measure
103	<p><u>Zipper Length - Front Opening</u> Place garment front facing up. Measure from top of zipper tab to bottom of zipper stop</p>	
110	<p><u>Front Length fr. High Point of Body-CAMI</u> Place garment front facing up. Measure straight down, parallel to CF, from high point of body to the bottom edge of garment</p>	
111	<p><u>Empire Placement blw HPS-Front</u> Place garment front facing up. Measure straight down, parallel to CF, from HPS fold to seam or specified measurement</p>	
112	<p><u>Empire Placement blw HPS-Back</u> Place garment back facing up. Measure straight down, parallel to CB, from HPS fold to seam or specified measurement</p>	

Figura 51. Manual de Procedimientos Generales Desarrollo y confección de Prendas de Vestir Categoría T- Shirt Longitud centro y lateral centro parte espalda y delantera-The Talbots, Inc.

Fuente. Empresa Compradora Extranjera The Talbots, Inc.

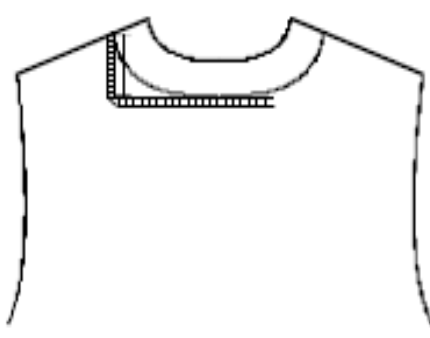
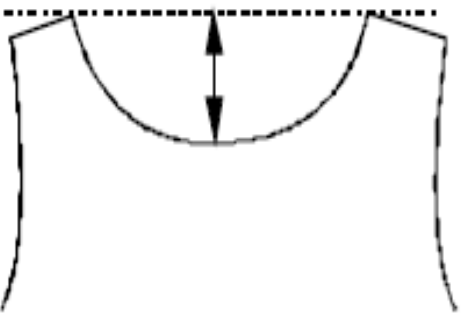
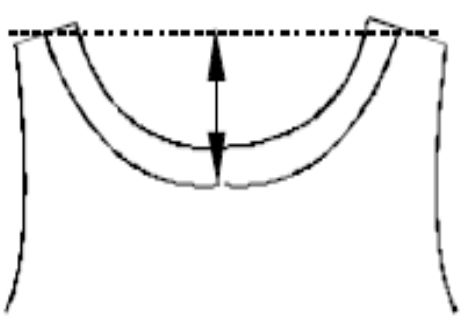
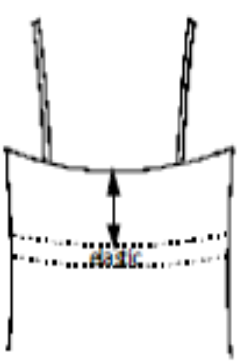
Code	Description	How to Measure
130A	<p><u>Back Neck Drop to seam - High</u> Place garment back facing up. Locate the imaginary line at HPS fold/seam as specified. Fold tape measure at right angles as shown, note distance from top edge of tape to where the tape folds on itself, level with the neckband/trim seam</p>	
131	<p><u>Back Neck Drop to edge - Low</u> Place garment back facing up. Locate the imaginary line at HPS fold/seam as specified. At CB, measure straight to the neck edge</p>	
131A	<p><u>Back Neck Drop to seam - Low</u> Place garment back facing up. Locate the imaginary line at HPS fold/seam as specified. At CB, measure straight to the neckband/trim seam</p>	
135	<p><u>Shelf Bra Length fr. CB Neck on body- CAMI</u> Place garment back facing up. At CB, measure straight to the bra shelf elastic seam.</p>	

Figura 52. Manual de Procedimientos Generales Desarrollo y confección de Prendas de Vestir Categoría T-Shirt Longitud para Cuello espalda y delantera-The Talbots, Inc.

Fuente. Empresa Compradora Extranjera The Talbots, Inc.




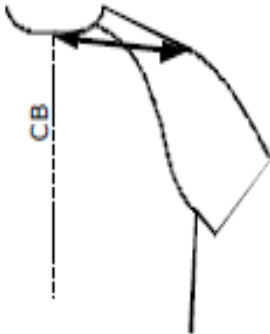
Code	Description	How to Measure
200	<u>Across Shoulder - Set in</u> Place garment back facing up. Measure from armhole seam to armhole seam at HPS fold/seam as specified in the point of measure spec	
200A	<u>Across Shoulder - Dropped Shoulder</u> Place garment back facing up. Measure from armhole seam to armhole seam at HPS fold/seam as specified in the point of measure spec	
200B	<u>Across Shoulder - Tank</u> Place garment back facing up. Measure from armhole edge to armhole edge at HPS fold/seam as specified in the point of measure spec	
200C	<u>CB Neck to Shoulder Reference Point</u> Place garment back facing up, measure from CB Neck to a point on the top fold or seam of garment as specified in the point of measure spec	

Figura 53. Manual de Procedimientos Generales Desarrollo y confección de Prendas de Vestir Categoría T-Shirt Longitud de Hombro delantera y espalda-The Talbots, Inc.

Fuente. Empresa Compradora Extranjera The Talbots, Inc.



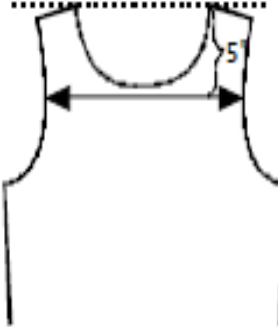

Code	Description	How to Measure
203	<p><u>Across Front - Set in</u> Place garment front facing up. Measure from armhole seam to armhole seam down from HPS fold/seam as specified, at 5" down from HPS, or a point specified on the point of measure spec</p>	
203A	<p><u>Across Front - Dropped Shoulder</u> Place garment front facing up. Measure from armhole seam to armhole seam down from HPS fold/seam as specified, at 5" down from HPS, or a point specified on the point of measure spec</p>	
203B	<p><u>Across Front - Tank</u> Place garment front facing up. Measure from armhole seam to armhole seam down from HPS fold/seam as specified, at 5" down from HPS, or a point specified on the point of measure spec</p>	
203C	<p><u>Across Front between straps-CAMI</u> Place garment front facing up. Measure between straps at the high point of body</p>	

Figura 54. Manual de Procedimientos Generales Desarrollo y confección de Prendas de Vestir Categoría T-Shirt A través del Hombro delantera-The Talbots, Inc.

Fuente. Empresa Compradora Extranjera The Talbots, Inc.


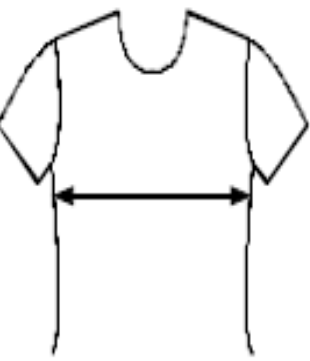


Code	Description	How to Measure
207	<p><u>Across Back 5" below HPS-Tank</u> Place garment back facing up. Measure from armhole seam to armhole seam down from HPS fold/seam as specified, at 5" straight down from HPS or a point specified on the point of measure spec</p>	
210.A	<p><u>Chest Width 1" below Armhole</u> Place garment front facing up, lay flat. Measure from side fold to side fold 1" down from armhole</p>	
212	<p><u>Shelf Bra Chest Width 1" below Armhole</u> Place garment front facing up. Lay flat, measure from side fold to side fold 1" down from armhole</p>	
213	<p><u>Shelf Bra Elastic Width Relaxed</u> Place garment front facing up, INSIDE OUT. Lay flat, measure from side fold to side fold at elastic, with elastic relaxed</p>	

Figura 55. Manual de Procedimientos Generales Desarrollo y confección de Prendas de Vestir Categoría T-Shirt A través del Hombro espalda A través bajo el Hombro delantera-The Talbots, Inc.

Fuente. Empresa Compradora Extranjera The Talbots, Inc.





Code	Description	How to Measure
250A	<p><u>High Hip Width</u> Place garment front facing up. Measure from side fold to side fold at high hip level at point specified on the point of measure spec</p>	
256A	<p><u>Low Hip Width</u> Place garment front facing up. Measure from side fold to side fold at low hip level at point specified on the point of measure spec</p>	
260A	<p><u>Sweep Width along Bottom Edge</u> Place garment front facing up. Measure from side fold to side fold along bottom edge</p>	
262A	<p><u>Sweep Width at Top of Shirrtail</u> Place garment front facing up. Measure from side fold to side fold straight across top of shirrtail</p>	

Figura 56. Manual de Procedimientos Generales Desarrollo y confección de Prendas de Vestir Categoría T-Shirt Bajo la Cadera- The Talbots, Inc.

Fuente. Empresa Compradora Extranjera The Talbots, Inc.





Code	Description	How to Measure
320	<p><u>Armhole Width Straight, Set in - Sweaters Only</u></p> <p>Place garment front facing up. Measure straight from top fold at armhole seam to under arm fold at side seam</p>	
320A	<p><u>Armhole Width Straight, Dropped Shoulder - Sweaters Only</u></p> <p>Place garment front facing up. Measure straight from top fold at armhole seam to under arm fold at side seam</p>	
320B	<p><u>Armhole Width Straight, Tank - Sweaters Only</u></p> <p>Place garment front facing up. Measure straight from top fold at armhole seam to under arm fold at side seam</p>	
324	<p><u>Elbow Placement from Top of Armhole</u></p> <p>Place garment front facing up. Measure from the top of armhole along the outer fold of the sleeve to a point specified in the spec</p>	

Figura 57. Manual de Procedimientos Generales Desarrollo y confección de Prendas de Vestir Categoría T-Shirt Sisa de Hombro-The Talbots, Inc.

Fuente. Empresa Compradora Extranjera The Talbots, Inc.

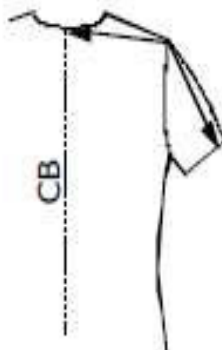
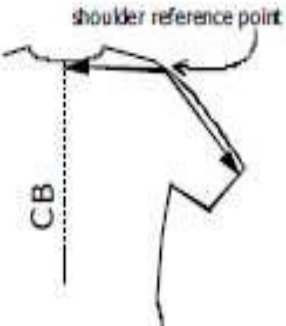

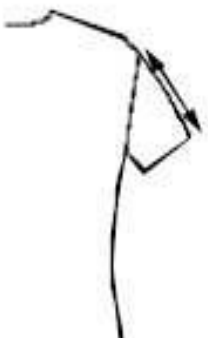
Code	Description	How to Measure
<u>329</u>	<p><u>Sly Length fr CB Neck, Short - Set-in/Dropped Sh.</u> Place garment back facing up. Measure from CB neck to top shoulder fold at armhole seam, then pivot tape and measure along sleeve fold / over arm to bottom edge</p>	
<u>329.A</u>	<p><u>Sleeve Length fr CB Neck, Short - Raglan/Dolman</u> Place garment back facing up. Lay garment flat with no folds at underarm. Measure from CB neck to top shoulder fold at shoulder reference point as specified in the spec, then pivot tape and measure along sleeve fold / over arm to bottom edge</p>	
<u>330</u>	<p><u>Sly Length fr Top of AH, Short - Set-in</u> Place garment back facing up. Measure from top shoulder fold/armhole seam along sleeve fold / overarm to bottom edge</p>	
<u>330.A</u>	<p><u>Sly Length fr Top of AH, Short - Dropped Sh.</u> Place garment back facing up. Measure from top shoulder fold/armhole seam along sleeve fold / overarm to bottom edge</p>	

Figura 58. Manual de Procedimientos Generales Desarrollo y confección de Prendas de Vestir Categoría T-Shirt Longitud de Manga-The Talbots, Inc.

Fuente. Empresa Compradora Extranjera The Talbots, Inc.

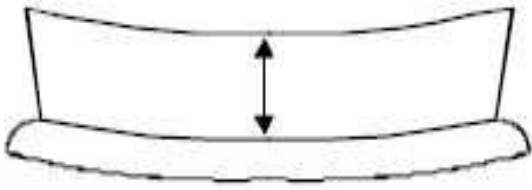
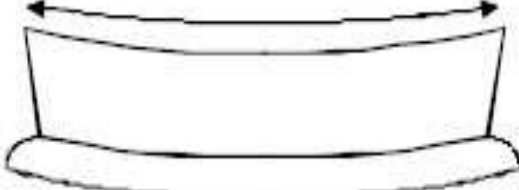

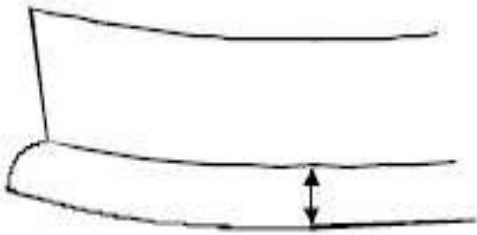
Code	Description	How to Measure
<u>400</u>	<u>Collar Height at Center Back</u> At center back, measure top collar from outer edge to neck seam or band seam	
<u>410</u>	<u>Collar Length Along Edge</u> Place garment back facing up. Measure along outer edge of collar from point to point	
<u>420</u>	<u>Collar Point Length</u> Measure collar point from outer edge to neck or band seam	
<u>425</u>	<u>Neckband Height at Center Back</u> At center back, measure neckband from top edge to neck seam	

Figura 59. Manual de Procedimientos Generales Desarrollo y confección de Prendas de Vestir Categoría T-Shirt Longitud de Cuello-The Talbots, Inc.

Fuente. Empresa Compradora Extranjera The Talbots, Inc.


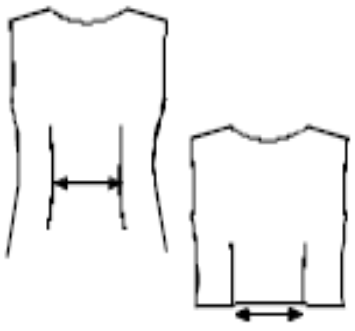

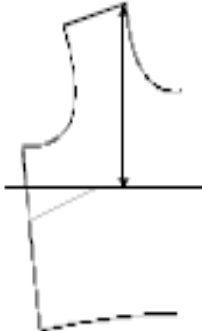
Code	Description	How to Measure
715	<p><u>Back Waist Dart Length</u> Measure along the stitched edge of the dart either from point to point, or from point to seam, as required</p>	
716	<p><u>Back Darts Apart at Waist</u> Measure straight across from one dart stitch line to the other dart stitch line at waist level or seam as required</p>	
730	<p><u>Bust Dart Length</u> Measure along dart from side seam to point</p>	
732	<p><u>Bust Dart Point blw HPS</u> Measure straight down from the HPS to a point level with the bust dart point</p>	

Figura 60. Manual de Procedimientos Generales Desarrollo y confección de Prendas de Vestir Categoría T-Shirt Sisa de Espalda y Busto-The Talbots, Inc.

Fuente. Empresa Compradora Extranjera The Talbots, Inc





Code	Description	How to Measure
927	<p><u>Slit Height at Back</u> Measure slit height from top of opening straight down to bottom edge (to be used if the front and back are not the same height)</p>	
928	<p><u>Shirttail Height at Back</u> Locate the imaginary line at the bottom of the side seam. Measure shirttail height straight down from top of opening to the bottom edge at CB (to be used only if the front and back shirttail are not the same height)</p>	
935	<p><u>Front Placket Width</u> Measure width of placket from seam to seam or to stitch line</p>	
936	<p><u>Front Overlap Width</u> Measure width of overlap from outer front edge to opposite front edge with garment buttoned or closed</p>	

Figura 61. Manual de Procedimientos Generales Desarrollo y confección de Prendas de Vestir Categoría T-Shirt Para borde de Botones-The Talbots, Inc.

Fuente. Empresa Compradora Extranjera The Talbots, Inc

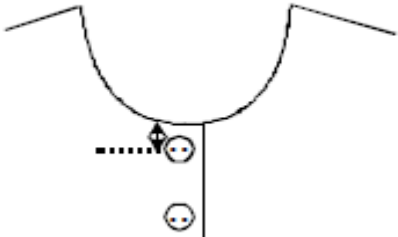
Code	Description	How to Measure
982	<u>Center of 1st Button fr. Neck Edge</u> Measure straight down from CF neck edge to center of first button	

Figura 62. Manual de Procedimientos Generales Desarrollo y confección de Prendas de Vestir Categoría T-Shirt Para centro de Botones-The Talbots, Inc.

Fuente. Empresa Compradora Extranjera The Talbots, Inc

Por tanto, se presenta la estructura organizativa de la empresa Compradora Extranjera, como el *Departamento de fabricación*, el cual encamina las funciones y operatividad a los *Agentes Intermediarios Textiles*, a realizar procesos que conlleven al Desarrollo, confección, exportación de prendas de vestir de calidad, y a las *Comisiones por los Servicios realizados*.

Para el análisis se presenta y desarrolla lo siguiente:

Empresa Compradora extranjera de Prendas de Vestir Identificación y actividad (*Análisis e Interpretación 1*)

Empresa Compradora extranjera de Prendas de Vestir Organización del Departamento de fabricación, con sus diferentes Áreas y procesos (*Análisis e Interpretación 2*)

- Área de Abastecimiento y Desarrollo de Procesos, con:
 - Desarrollo de Tela (*Análisis e Interpretación 3*)
 1. Abastecimiento de Calidades de Tela (Tejido)
 2. Desarrollo de Tela
 3. Orden de Compra de Tela
 4. Envío de Tela
 5. Proceso de factura y Pago por Envío
 - Desarrollo de Corte y Costura (*Análisis e Interpretación 4*)
 1. Producto de Temporada calendario de desarrollo
 2. Desarrollo de Corte, costura y aprobación de proceso
 3. Proceso de factura y pago por envío

- Desarrollo de Costeo y muestra de Prenda de Vestir (*Análisis e Interpretación 5*)
 1. Proceso de costeo de prendas de vestir
 2. Proceso de elaboración de muestra de Prendas de Vestir
 3. Proceso de factura y pago por envío
- Desarrollo de Prendas (*Análisis e Interpretación 6*)
 1. Requisitos
 2. Órdenes de Compra
 3. Trabajo de Proceso
 4. Paquete
 5. Lista de Paquete
 6. Envíos
 7. Proceso de factura y pago por envío
- Área de Control de Calidad (*Análisis e Interpretación 7*)
 - Control de Calidad realizada por el Agente
 - Control de Calidad realizados por la Empresa Compradora Extranjera

Análisis 1

Se analiza a la Empresa Compradora Extranjera de Prendas de Vestir Talbots Inc ubicada en Estados Unidos, (ver cuadro 3)

Cuadro 3. Empresa Compradora Extranjera de Prendas de Vestir identificación y actividad The Talbots Inc.

Empresa extranjera The Talbots, INC fundada en 1979 en Estados Unidos. La empresa diseña, produce y comercializa ropa de mujeres, a través de mejores distribuidores minoristas (Agentes), grandes almacenes y tiendas especializadas a nivel mundial.

La empresa compradora extranjera de prendas de vestir presenta múltiples líneas de productos por temporadas: Summer (primavera), Spring (verano), Fall (otoño):

Missy Línea pequeño

Petite Línea pequeño - Jovencita

Tall Línea Grande

Women´s Línea Grande 2x

Fuente: Manual de Procedimientos de Empresa Compradora Extranjera de Prendas de Vestir The Talbots, Inc.

Elaborado por López (2016)

Interpretación 1

Empresa Compradora Extranjera de Prendas de Vestir ubicada en Estados Unidos, se encarga de diseñar, y comercializar prendas de vestir de línea deportiva para damas, encomendando la producción a los Agentes Intermediarios Textiles ubicados a nivel internacional; siendo estos últimos encargados de la búsqueda y selección de fábricas confeccionistas de prendas de vestir. Las Prendas de vestir presenta confección por temporadas: Summer (primavera), Spring (verano), Fall (otoño), las tallas: Small pequeño, Small jovencita, Small grande, Small 2x.

Análisis 2

La Empresa Compradora Extranjera de prendas de Vestir en su estructura organizativa, referido al Departamento de Fabricación, presenta las diferentes áreas:

Departamento de fabricación- Área de Abastecimiento y Desarrollo de Procesos

Desarrollo de Tela (ver cuadro 4)

Desarrollo de Corte y Costura (ver cuadro 5)

Desarrollo de Costeo y muestra de Prenda de Vestir (ver cuadro 6)

Desarrollo de Prendas (ver cuadro 7)

Área de Control de Calidad

Proceso de Inspección para las Calidades en prendas (ver cuadro 8)

Interpretación 2

La empresa compradora extranjera de prendas de Vestir, presenta el Área de Abastecimiento y Desarrollo de Procesos, cuya labor es otorgar las especificaciones a cumplir durante el desarrollo de: Tela, Corte, Costuras y la Prenda de Vestir, encomendando la realización de cada desarrollo a los Agentes Intermediarios Textiles, los procesos serán examinados más adelante.

El Área de Control de Calidad, tendrá como función examinar, las muestras realizadas por las diferentes empresas confeccionistas textiles, previamente verificadas por los Agentes Intermediarios textiles y enviadas a la empresa compradora textil para su aprobación; así como, realizar los Controles de revisión de la producción y envíos por lotes de las prendas confeccionadas por las fábricas textiles enviadas vía Exportación.

Análisis 3

La Empresa Compradora extranjera de prendas de vestir presenta el Área de Abastecimiento y Desarrollo de Procesos (Desarrollo de Tela), punto de partida y de mucha importancia en las confecciones, ya que el Agente Intermediario Textil evaluará de manera rigurosa, la materia prima algodón y calidad del Tejido (Tela), para la elaboración de las muestras y producción realizada por las diferentes fábricas confeccionistas, para culminar con el producto final que es la exportación de las prendas de vestir; por ello se procede a examinar los procedimientos que sigue el Tejido o Tela, (ver cuadro 4)

Cuadro 4. Manual de Procedimientos-Área de abastecimiento y Desarrollo de Procesos (Desarrollo de Tela) – The Talbots, Inc.

El desarrollo y confección de prendas de vestir desde las muestras deben seguir todas las Normas establecidas por la Empresa Compradora Extranjera al comienzo de cada temporada, desde la Tela (Tejido).
1.Abastecimiento de Calidades de Tejido
<ul style="list-style-type: none"> ➤ La Referencia de calidad, descripción del Tejido a base de fibra de algodón será proporcionada por el Agente a la Empresa Compradora Extranjera siguiendo las pruebas “ASTM (American Society for Testing and Materials), pruebas de laboratorios relacionados al tejido, AATCC (American Association of Textile Chemists and Colorists), pruebas químicas al teñido”. - El Agente deberá enviar muestras elaboradas por fábricas textiles a la Empresa Compradora Extranjera para su revisión dentro de 1 semana de recepción.
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Los Precios FOB y CIF, muestra, producción mínimo, cuidado recomendado, disponibilidad y cualquier limitación deberá ser previsto con el envío de la muestra y producción.

<ul style="list-style-type: none"> ➤ La empresa Compradora Extranjera requerirá los precios CIF a varios países vía Barco o aéreo
<p>2.Desarrollo de Tela</p>
<ul style="list-style-type: none"> ➤ La Empresa Compradora Extranjera proporcionara la obra de la tela, impresiones, por tinte de hilos; colores solidos estandars al Agente. (ver figura 63)
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Tras recepción de la obra de la tela, el agente realizara la búsqueda de fábricas textiles para elaboración del tejido, debiendo llenar el reporte y enviar semanalmente a la Empresa Compradora Extranjera para su revisión. (ver figura 64)
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Aprobación de calidad de tela según fábrica confeccionista, se requiere hoja de información de Tela. (ver figura 65)
<ul style="list-style-type: none"> • El Agente debe proporcionar para cada calidad, cada temporada y anotar en reporte trabajo de proceso de cada fábrica confeccionista.
<p>Tiempo de espera:</p>
<ul style="list-style-type: none"> - Telas - 2 semanas de recibido el trabajo de arte
<ul style="list-style-type: none"> - De corte – 3 semanas de recibido el trabajo de arte
<ul style="list-style-type: none"> • OBSERVESE: La Empresa Compradora Extranjera, comentara dentro 48 horas de recibido vía e-mail
<ul style="list-style-type: none"> ➤ La Hoja de Información requerida para todas las autorizaciones presentadas a la Empresa Compradora Extranjera para su aprobación, establecerá:
<ul style="list-style-type: none"> • Estación/año
<ul style="list-style-type: none"> • Ancho/peso/construcción
<ul style="list-style-type: none"> • Contenido
<ul style="list-style-type: none"> • Instrucciones de cuidado
<p>3.Orden de Compra</p>
<p>Todas las prendas de vestir, desde la Tela (Tejido), debe ser aprobado por la Empresa Compradora Extranjera para la preparación de las Órdenes de Compra.</p>
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Orden de compra de la tela es enviada al Agente para que distribuya a las fábricas aceptadas por la Empresa Compradora Extranjera
<ul style="list-style-type: none"> - Tela, muestras de laboratorio o corte aprobados es indicado en la Orden de Compra (ver figura 66)

➤ El Agente debe confirmar la entrega y fecha de envío de las muestras dentro de los dos días hábiles siguientes a la recepción de la orden
- Envío de muestra debe ser presentada 7-10 días antes de la fecha de envío a granel, incluyen ejemplos de cada lote
• OBSERVESE: no hay extensiones de envío
➤ Envío de Tela esperado
- Solidos/grabados – 30 días
- Tintes de hilo – 45-60 días
4. Envío de tela
➤ La distribución por países es asesorado por la Empresa Compradora Extranjera en 2 a 3 semanas de la realización de pedidos
- No hay envíos parciales permitidas a menos que previamente aprobada por la Empresa Compradora Extranjera
- El Agente será responsable de todos los costos asociados con la no autorización parcial de envíos (flete, impuestos, y gastos de despacho)
- Todas las discrepancias, incluidas las cuestiones de calidad, empaque, errores de metrajes deberá negociarse entre el Agente y la Fábrica confeccionista textil
➤ El Agente es requerido para emisión de Factura por la fábrica de prendas dentro 1 semana de designación
- Toda transacción son por vía marítima a menos que lo especifique la Empresa Compradora Extranjera
- La factura se emite con precio FOB de envío
• Hasta 45 kilos – Courier
• Más de 45 kilos – Agencia de Carga
○ La fábrica de prendas debe avisar al Agente de toda la documentación necesaria con el fin de exportar correctamente las prendas
○ Documentos insuficientes o inexactos darán lugar a sanciones al remitente
➤ El Agente y la fábrica de prendas deben coordinar los detalles de la factura
5. Proceso de factura y Pago por Envío

➤ El Agente debe negociar las condiciones de pago directamente con la Empresa Compradora Extranjera
➤ Todas las facturas presentadas a la Empresa Compradora Extranjera debe incluir:
○ Estación
○ Cantidad
○ Descripción de Tela/Producción
○ Precio unitario
○ Total importe
➤ Información bancaria requerida debe ser llenada para el procedimiento de transferencia bancaria (ver figura 67)
○ Transferencia bancaria mínima US\$ 500.00
➤ La amortización deberá efectuarse dentro de los 10 días siguientes a la recepción de la factura, a menos que se manifiesten discrepancias.

Fuente: Manual de Procedimientos de Empresa Compradora Extranjera de Prendas de Vestir-The Talbots, Inc.

Elaborado por López (2016)

Interpretación 3

El Área de Abastecimiento y Desarrollo de Procesos (Desarrollo de Tela) de la Empresa Compradora Extranjera de prendas de vestir, inicia su función estableciendo las condiciones a seguir en cada temporada.

En el numeral 1, referido al abastecimiento de calidad del tejido o tela hace referencia a las consideraciones a tener presente con respecto a la materia prima a base de algodón; así como, en los precios a incurrir por envío tanto FOB (libre a bordo) para la exportación y CIF (costo y fletes) para la importación en los despachos de muestras o producción.

En el numeral 2, menciona el proceso de desarrollo de tela (tejido, impresiones, colores) proporcionada por la empresa compradora extranjera y enviada al Agente Intermediario textil, llevada a cabo siguiendo procedimientos plasmados en reportes establecidos por la empresa compradora extranjera, (ver figura 63).

Fecha: 25/10/2012		Temporada: Spring 13
De: Empresa Compradora Extranjera de Prendas de Vestir (The Talbots, Inc.)		Para: Agente Intermediario Textil (TEXTILES SOURCING SAC)
Descripción de Diseño:		Pure Jill Pima U-NK tee
Contenido:		100% Algodón Pima
Peso:		1000 gg
N° correlativo	Clase: Damas Cantidad	Color Original:
1	03	RED
2	03	BLUE
3	03	PINK
4	03	MELON
5	03	LEMON
6	03	WHITE

Figura 63. Desarrollo de Tela – tinte de hilos; colores solidos

Fuente: Manual de Procedimientos de Empresa Compradora Extranjera de Prendas de Vestir-The Talbots, Inc.

Elaborado por López (2016)

Fecha: 25 de octubre 2012, envió del Desarrollo (Modelos) de Tela por la Empresa Compradora Extranjera

Temporada: Spring´13 (verano 2013)

De: Empresa Compradora Extranjera

Para: Agente Intermediario Textil

Descripción de Diseño: Es el nombre de diseño de la Prenda de Vestir (Pure Jill Pima U-NK tee)

Contenido: Calidad de algodón Pima 100%

Peso: Tela de 1000 gramos de peso

La empresa Compradora Extranjera adjunta trabajos de arte (tela), colocación de colores (tintes de hilos) y estándares de colores, para el rubro Damas, 03 artes (telas) por cada color.

Siguiendo las características del reporte anterior, se prosigue con el proceso de Desarrollo de la Tela; el Agente Intermediario Textil realiza la búsqueda de Fábricas confeccionistas que realizaran la elaboración de las muestras de Telas (ver figura 64)

N° Correlativo	Fábrica Confeccionista	Descripción de Tela	Contenido	Precio por Kilo US\$	Color	Arte Inicial Recibida de Talbots	1ra Revisión	2da Revisión	Comentarios	Calidad de Tela
1	SERVICESAC	Piqué	100% pima	1.50	Pink	Sí	x		Tela sin encogimiento	Aprobada
								x	Tela con facilidad de teñido	Aprobada
2										
3										
4										
5										
6										

Figura 64. Desarrollo de Tela - Seguimiento Temporada Spring 13

Para: Agente Intermediario Textil (Textiles Sourcing SAC)

Fuente: Manual de Procedimientos de Empresa Compradora Extranjera de Prendas de Vestir-The Talbots, Inc.

Elaborado por López (2016)

N° Correlativo: Referido a cantidad de fábricas que confeccionan la Tela

Fábrica confeccionista: Razón Social de la Fábrica Confeccionista que desarrollara la Tela, ejemplo: Empresa: "Service Sac".

Descripción de Tela: Nombre de la Tela o tejido. Tejido Piqué

Contenido: Calidad de algodón Pima 100%

Precio por kilo: Valor que establecen las fábricas confeccionistas en el Desarrollo de la Tela, la empresa Service Sac, establece el precio de US\$ 1.50 por kilo.

Color: Pink (Rosado)

Arte Inicial recibida de la Empresa Compradora Textil: Respuesta afirmativa (sí), debido a que necesariamente la tela es enviada de la empresa compradora extranjera para su desarrollo.

1ra Revisión: El Agente Intermediario Textil realiza el control de la tela, estableciendo como Comentario: tela sin encogimiento

2da Revisión: El Agente Intermediario Textil realiza el control de la tela, teniendo como comentario: tela con facilidad de teñido

Calidad de Tela: con ambos comentarios la calidad de tela de la fábrica confeccionista SERVICE SAC, es aprobada.

El Agente Intermediario Textil al realizar el control de la Tela, asume la responsabilidad de la Aprobación de la calidad de Tela, mediante formato enviado por la “Empresa Compradora Extranjera”; el “Agente Intermediario Textil”, informa vía correo electrónico los detalles actualizados de los controles del desarrollo de la Tela a la empresa Compradora Extranjera (ver figura 65).

Por favor, actualizar / confirmar toda la información y devolver por correo electrónico lo más pronto posible	
TEMPORADA: Spring 13	
Enviado por: Empresa Compradora Extranjera (The Talbots, Inc)	Para: Agente Intermediario Textil (Textiles Sourcing SAC)
Vendedor:	Fábrica confeccionista (SERVICE SAC)
Nombre / referencia de la tela:	Pure Jill Pima U-NK tee
Contenido de fibra:	100% Pima
Peso:	1000gg
Tamaño del Tejido y Construcción:	1.0 m x 1.20 m
Ancho Promedio:	1.50 m
Tejido:	Piqué
Sin Tratar o Mercerizado:	Mercerizado
Teñido (Si corresponde):	Pink

Instrucciones de cuidado recomendadas	No centrifugar
húmedo / seco	Lavado y planchado
Estilo de prenda	T-Shirt Damas
FIRMA	FECHA

Figura 65. Hoja de Información de Tela

Fuente: Manual de Procedimientos de Empresa Compradora Extranjera de Prendas de Vestir-The Talbots, Inc.

Elaborado por López (2016)

Temporada: Spring '13 (verano 2013)

Vendedor: Fábrica confeccionista (SERVICE SAC)

Nombre/referencia de la tela: Es el nombre para el diseño de la Prenda de Vestir (Pure Jill Pima U-NK tee)

Contenido de fibra: algodón pima 100%

Peso: 10 gramos

Tamaño del Tejido y Construcción: medida de la tela 1.0 m x 1.20 metros

Ancho Promedio: pudiendo tener 1.50 metros en promedio

Tejido: calidad del tejido piqué

Calidad de la tela: algodón mercerizado

Teñido: color pink (rosado)

Instrucciones de cuidado de la tela: no centrifugar en máquina

Húmedo/seco: lavar húmedo, planchar húmedo o seco

Estilo de prenda: Tela para la confección de T-shirt para damas

Firma rúbrica del encargado y fecha de la información

El numeral 3, da a conocer que la Orden de Compra una vez aprobada la tela, la empresa compradora extranjera envía la Orden de Compra al Agente Intermediario Textil para que distribuya a las fábricas confeccionistas textil aceptadas (ver figura 66).

Empresa Compradora extranjera:	The Talbots, Inc	
Dirección:	_____ Estados Unidos	
Teléfono:		
Email:		
Fecha: 15/11/2012	TEMPORADA: Spring 13	
Fábrica Textil:	SERVICE SAC	
Estilo: 10076	Color: Pink	
Contenido de Fibra:	100% Algodón Pima	
Fecha de Envío:	25/11/2012	
Ordenes de Muestras:		
Cantidad Requerida	Precio Unitario	Precio Total
02	US\$ 1.50	US\$ 3.00
<p>Nota: Precio sujeto a confirmación final de The Talbots, Inc.</p> <p>Total Muestras en Unidades: 02 (dos)</p> <p>Total en Dólares: US\$ 3.00</p>		
Autorizado Por: _____		

Figura 66. Orden de Compra (Muestras de Tela) N° _____

Fuente: Manual de Procedimientos de Empresa Compradora Extranjera de Prendas de Vestir The Talbots, Inc.

Elaborado por López (2016)

La “Empresa Compradora extranjera” procede a requerir la muestra de telas mediante Órdenes de Compra a las fábricas confeccionistas textiles, consignado en la cada orden de compra los siguientes datos:

Razón social, domicilio, número telefónico, email de la empresa compradora extranjera,

Fecha: 15 de noviembre 2012, día de emisión del documento

Temporada: Spring´13 (verano 2013)

Razón Social de la fábrica textil: Para el ejemplo, SERVICE SAC

Estilo: Número de control del Estilo

Color: Pink (Rosado)

Contenido de la Fibra: Algodón Pima 100%

Fecha de Envío: 25 de noviembre 2012 (fecha de envío de la muestra-exportación)

Ordenes de muestras a realizar, cantidad requerida, precio unitario, precio total

Los precios establecidos por las Fabricas confeccionistas, estará sujeto a confirmación y/o aceptación por parte de la Empresa Compradora Extranjera.

Habiendo un Responsable de Autorización de la Compra

El numeral 4, Envío de Tela, hace mención al envío de muestras y producción, estableciendo las condiciones de envíos (exportaciones), no está permitido envíos parciales, siendo el Agente Intermediario textil el responsable de los costos ocasionados en caso suceda este hecho; las discrepancias referidas a la calidad de la confección, empaque, envíos, debe solucionarse de inmediato entre el Agente Intermediario Textil y la fábrica confeccionista. Las exportaciones son por mensajería (Courier) y agencias de carga dependiendo del peso del envío, las fábricas confeccionistas deben avisar al Agente Intermediario Textil de toda la documentación pertinente referidas a las exportaciones.

Numeral 5, Proceso de factura y pago de envío, hace referencia a la emisión de facturas y los pagos por envío; la Empresa Compradora extranjera debe concertar las condiciones de pagos con el Agente Intermediario Textil por medio de transferencia bancaria (ver figura 67)

Nombre del Beneficiario:	TEXTILES SOURCING SAC
Dirección del beneficiario:	Lima-Perú
Nombre del Banco:	Banco de Crédito del Perú
Dirección:	Agencia Mollicentro – La Molina
Cuenta bancaria N°:	193-1817772
ABA (American Bank Association)N°:	

Figura 67. Información bancaria requerida para los pagos

Fuente: Manual de Procedimientos de Empresa Compradora Extranjera de Prendas de Vestir-The Talbots, Inc.

Elaborado por López (2016)

La información bancaria requerida para los pagos, es proporcionada por el Agente Intermediario Textil, de manera separada, siendo el Beneficiario (beneficiario: Nombre de la Fábrica confeccionista y dirección de la empresa) para el pago de las exportaciones, así como (beneficiario: Agente Intermediario Textil y dirección), para la cancelación de Comisiones por servicios de Agente Intermediario Textil.

Datos de la Institución bancaria como nombre, dirección, Número de cuenta bancaria, Código ABA de manera independiente para cada beneficiario.

Análisis 4

El Área de Abastecimiento y Desarrollo de Procesos (Desarrollo de Corte y Costura) de la Empresa Compradora Extranjera, luego de analizar el tejido (tela), procede a examinar los procedimientos de Corte y costura y proceso de costeo (ver cuadro 5)

Cuadro 5. Manual de Procedimientos-Área de Abastecimiento y Desarrollo de Procesos (Desarrollo de Corte y Costura)-The Talbots, Inc.

1. producto de temporada calendario de desarrollo
➤ Un calendario de producción por temporada será enviada a cada agente (primavera, verano y otoño)
➤ El agente tendrá que revisar cuidadosamente todas las fechas de desarrollo de corte, costuras y confirmar con la empresa Compradora extranjera, el cumplimiento de las fechas.
➤ El calendario proporcionará al agente los plazos de los desarrollos de las cortes y costuras para Missy, Petite, Tall, Womens
• Proceso de aprobación de corte y costura
• Cálculo de costos y proceso de corte y costura
2.Desarrollo de Corte, costura y aprobación de proceso

<ul style="list-style-type: none"> • La empresa compradora extranjera espera que los agentes revisen los procesos de corte y costura según especificaciones otorgadas por la empresa compradora extranjera
<ul style="list-style-type: none"> • En caso los cortes y costuras no coincide con el estándar, se rechaza y reanuda para su aprobación por el Agente antes de enviar a la empresa Compradora extranjera.
<ul style="list-style-type: none"> • La empresa compradora extranjera revisará toda muestra de corte y costura enviada sometiéndola a pruebas a través de luz
<ul style="list-style-type: none"> • Para cumplir con las directrices de los productos, durante el proceso de desarrollo de corte y costura, la empresa compradora extranjera ejercerá cuidado a la hora de seleccionar las muestras enviadas.
<ul style="list-style-type: none"> • La empresa compradora extranjera revisará y comentara cada muestra de corte y costura presentado por cada fábrica confeccionista.
<p>3.Proceso de Factura y Pago por envío, sigue las condiciones pactadas en el proceso de desarrollo de Tela</p>

Fuente: Manual de Procedimientos de Empresa Compradora Extranjera de Prendas de Vestir.-The Talbots, Inc. Elaborado por López (2016)

Interpretación 4

Los calendarios por temporadas son enviados a los Agentes Intermediarios Textiles para que puedan examinar el desarrollo de los cortes y costuras de líneas de los productos: damas, caballeros, niñas y niños siendo confirmados por el Agente Intermediario Textil las fechas de cumplimiento de estos procesos, y el cálculo de los costos correspondientes. Los cortes y costuras tienen que coincidir con las especificaciones otorgadas por la Empresa Compradora extranjera, para que se proceda con el envío de la muestra de los cortes y costuras, prosiguiendo el circuito realizado con la elaboración de Telas hasta la emisión de las facturas y pagos.

Análisis 5

El Departamento de Abastecimiento y Desarrollo de Procesos (Desarrollo de Costeo y muestra de prenda de vestir) de la Empresa Compradora Extranjera, otorga los procedimientos a seguir para la elaboración de la prenda de vestir (ver cuadro 6).

Cuadro 6. Manual de Procedimientos-Área de Abastecimiento y Desarrollo de Procesos (Desarrollo de Costeo y muestra de Prenda de Vestir)-The Talbots, Inc.

1.Proceso de costeo de prendas de vestir
<ul style="list-style-type: none"> • El Costo de prenda comprenderá detalles de diseño, color de hilo, calidad de tejido de punto y detalles de acabado de punto.
<ul style="list-style-type: none"> • El cálculo del costo total será enviado por correo electrónico al Agente; y si el agente no es capaz de recibir por correo electrónico, le enviaran por Courier antes de cierre de calendario.
<ul style="list-style-type: none"> • Dentro de 5 días de recibido el correo, el Agente deberá avisar a la fabrica la colocación del pedido y estimación del FOB, precios y pesos.
<ul style="list-style-type: none"> • Una vez que todos los precios han sido confirmados por las fabricas confeccionistas al Agente, se emitirá una Orden de Compra de muestra para el envío a cada fabrica
2.Proceso de elaboración de muestra de Prenda de Vestir
<ul style="list-style-type: none"> • Las fábricas elaborarán la muestras
<ul style="list-style-type: none"> • El Agente consolidará el envío de muestras de ventas, dos muestras por cada estilo
<ul style="list-style-type: none"> • La empresa Compradora Extranjera una vez recibida las muestras, enviara sus comentarios al Agente. Todo cambio deberá ser corregido antes de la producción
<ul style="list-style-type: none"> • La empresa Compradora Extranjera dentro de dos semanas confirmara la opinión final para el proceso de producción de prenda de vestir.
3.Proceso de Factura y Pago por envío, sigue las condiciones pactadas

Fuente: Manual de Procedimientos de Empresa Compradora Extranjera de Prendas de Vestir-The Talbots, Inc.

Elaborado por López (2016)

Interpretación 5

La empresa Compradora Extranjera desarrolla el proceso de costeo de la prenda de vestir, en función de diseño, color, calidad de tejido de punto, acabados de la prenda; enviando el resultado al Agente Intermediario Textil.

El Agente Intermediario Textil da aviso a las Fábricas textiles para que procedan con la estimación del cálculo respectivo, y si se confirma los costos propuestos por la empresa

Compradora extranjera, este último procede con la orden de compra y la fábrica textil designada elaborara dos muestras por estilos de prendas de vestir.

Análisis 6

La empresa compradora extranjera, mediante el Departamento de Abastecimiento y Desarrollo de Procesos (Desarrollo de Prendas), procede a la colocación de producción de prendas de vestir (ver cuadro 7)

Cuadro 7. Manual de Procedimientos-Área de Abastecimiento y Desarrollo de Procesos (Desarrollo de Prendas)-The Talbots, Inc.

1.Requisitos
<ul style="list-style-type: none"> • Una vez aprobado las muestras, se requiere la colocación de producción a las fábricas textiles por estilos, cantidad, talla
<ul style="list-style-type: none"> • El Agente es responsable de confirmar la recepción del pedido, la colocación del pedido a las fábricas
<ul style="list-style-type: none"> • El Agente actuara a nombre de la empresa Compradora Extranjera, comunicándose constantemente sobre el avance de la producción, envíos de reportes de procesos, empaque de prendas según Órdenes de Compra
2. Órdenes de Compra (ver figura 68)
<ul style="list-style-type: none"> • Cada fabrica confirma las ordenes y envíos
<ul style="list-style-type: none"> • Información de cada Orden de Compra <ul style="list-style-type: none"> ○ Fecha de Emisión ○ Fecha de Envío ○ Nombre de la fábrica ○ Estilo ○ Contenido de la prenda (algodón) ○ Modo de envío (barco, aéreo) ○ Cantidad por talla ○ Precio confirmado
3.Trabajo de Proceso (ver figura 69)
<ul style="list-style-type: none"> • Deben presentarse todos los jueves de cada semana para su revisión

<ul style="list-style-type: none"> • Producción de Prendas de vestir, por país de origen, temporadas, estilos, descripción al detalle de la confección, el reporte no se puede cambiar sin la aprobación de la empresa Compradora Extranjera
<ul style="list-style-type: none"> • Cada envío de la fábrica y control de calidad del Agente será analizada por la empresa Compradora Extranjera al final de cada temporada. La empresa Compradora Extranjera espera que todos las fabricas envíen prendas de calidad en 1ra vez
<ul style="list-style-type: none"> • Segunda calidad no pueden ser enviados
4. Empaque
<ul style="list-style-type: none"> • Consulte la guía de instrucciones para colocaciones de empaques y envíos
<ul style="list-style-type: none"> • OBSERVACION: Es fundamental que se sigan estas normas y el producto llega al centro de distribución de la empresa Compradora Extranjera de una manera limpia, estandarizada y confiable
<ul style="list-style-type: none"> • La guía de colocación se debe seguir con el fin de evitar violaciones y cargos.
<ul style="list-style-type: none"> • Violaciones a la guía de colocación se deducen automáticamente desde el próximo pago a la fábrica
5. Lista de Empaque (ver figura 70)
<ul style="list-style-type: none"> • La empresa Compradora Extranjera requiere un formato estándar para cada envío
<ul style="list-style-type: none"> • Lista de empaque debe acompañar cada envío por el estilo/por lote
<ul style="list-style-type: none"> • Lista de empaque debe enviarse por e-mail dentro de 24 horas del envío
6. Envíos
<ul style="list-style-type: none"> • Todos los envíos debe consignarse a la “empresa Compradora Extranjera”
<ul style="list-style-type: none"> • La empresa Compradora Extranjera es notificada todos los envíos con todos los detalles por barco, por aire dentro de las 24 horas
<ul style="list-style-type: none"> • Las Órdenes de Compra debe ser despachado completamente. Lotes parciales no está permitido sin previa autorización de la empresa Compradora Extranjera. Hay penalidades por envíos parciales
<ul style="list-style-type: none"> • En el día de envío, la empresa Compradora Extranjera espera recibir un correo electrónico confirmando todos los estilos, junto con listas de empaque
<ul style="list-style-type: none"> • Todos los documentos comerciales que deben ser precisos y escaneados a la empresa Compradora extranjera a tiempo, para la llegada de los envíos a Estados Unidos para la entrada inmediata de aduanas.
7. Proceso de factura y Pago por envío

Fuente: Manual de Procedimientos de Empresa Compradora Extranjera de Prendas de Vestir-The Talbots, Inc.

Elaborado por López (2016)

Interpretación 6

La empresa compradora extranjera una vez aprobada las muestras elaboradas por las fábricas textiles, solicita al Agente Intermediario Textil la confección de las prendas, mediante Órdenes de Compra (ver figura 68).

Empresa Compradora Extranjera:				The Talbots, Inc		
Dirección:				_____ Estados Unidos		
Teléfono:				Medio de Envío: Marítimo		
Email:						
Fecha: 12/12/2012				TEMPORADA: Spring 13		
Fábrica Textil:				SERVICE SAC		
Estilo: 10076 t-shirt Damas				Color: Pink		
Contenido de Fibra:				100% Algodón Pima		
Fecha de Envío:				12/01/2013		
Órdenes de Producción						
Tallas	XS	S	M	Cantidad Total	Precio Unitario	Precio Total
Cantidad	137	100	70	307	US\$ 9.44	US\$ 2,898.08
				Total		US\$ 2,898.08
Nota: Precio sujeto a confirmación final de The Talbots, Inc.						
Total Prendas en Unidades: 307 (Trescientos siete)						
Total en Dólares: US\$ 2,898.08 (Dos mil ochocientos noventa y ocho con 08/100 dólares americanos)						
Autorizado Por: _____						

Figura 68. Orden de Compra (Prendas de Vestir) N° ____

Fuente: Manual de Procedimientos de Empresa Compradora Extranjera de Prendas de Vestir The Talbots, Inc.

Elaborado por López (2016)

La “Empresa Compradora extranjera” procede a solicitar la producción de prendas de vestir mediante Órdenes de Compra al Agente Intermediario Textil, para que éste último los distribuya a las fábricas confeccionistas textiles, consignado en la cada orden de compra los siguientes datos:

Orden de Compra de Prendas de vestir con número de identificación.

Razón social, domicilio, número telefónico, email de la empresa compradora extranjera,

Fecha: 12 de diciembre 2012, día de emisión del documento

Temporada: Spring´13 (verano 2013)

Razón Social de la fábrica textil: Para el ejemplo, SERVICE SAC

Estilo: Número de control del Estilo t-shirt Damas

Color: Pink (Rosado)


Contenido de la Fibra: Algodón Pima 100%

Fecha de Envío: 12 de enero 2013 (fecha de envío de la producción-exportación)

Ordenes de producción en cantidad por tallas, XS 137 prendas, tallas S 100 prendas, talla M 70 prendas, siendo un total de 307 prendas de vestir al precio unitario de US\$ 9.44, dando un total de US\$ 2,898.08 Dólares Americanos

Consignando los datos del Responsable de Autorización de la Compra

El Agente Intermediario Textil es responsable de la calidad de las prendas de vestir; así como de la confección asignado a cada fábrica productora textil por temporadas. Los reportes de control de calidad de las prendas enviados a la empresa compradora extranjera es de manera permanente para asegurar la exportación de prendas de vestir de primera categoría (ver figura 69).

PRODUCCION:	2022004	Estilo: 10076		Compañía:	The Talbots, Inc.
Temporada: Spring 13	Descripción	Pure Jill Pima U-NK tee	Pais de Origen:	PERÚ	
	Tallas:	XS, S, M, L, XL	Agente:	TEXTILES SOURCING SAC	
	Color:	Pink	Fábrica:	SERVICE SAC	
	Fabricación:	100% Pima	Fecha de Inspección:	30/12/2012	
	Detalle de Fab:	150 gg Piqué			
Producto: t-shirt		Clase: Petite			

#	DESCRIPCION	Tot (-)	Tot(+)	XS	S	M	L	XL
1	100-Longitud de espalda (en centímetros)	-1/2	1/2	54.25	54.50	54.75	56	58.25
2	131-Nuca caída al borde	-1/4	1/4	3.25	3.25	3.50	3.75	3.75
3	200-A través de la espalda	-1/4	1/4	45.50	46.50	46.50	48.50	50
4	203-A través del pecho delante	-1/4	1/4	45.50	46.25	46.25	48.50	50
5	256A-Anchura baja de la cadera	-1/4	1/4	91	92.75	92.95	97	100
6	329-Longitud para Cuello	-1/8	1/8	12	12.25	12.35	12.75	13.25
7	320-Ancho de la sisa derecho(hombro)	-1/4	1/4	26.25	26.50	27.25	27.50	28
8	330-Longitud de manga corta	-1/4	1/4	13	13.25	13.50	15.50	17.25
9	410-Longitud cuello (camisero)	-1/4	1/4	21.50	21.75	21.75	23	23.50
10	420-Ancho de cuello (camisero)	-1/4	1/4	6.25	6.25	7	7.25	7.50
11	716-Dardos trasero de la cintura (pliegue)	-1/2	1/2	10	10.50	11	11.50	12
12	730-Longitud del dardo de busto (debajo de sisa)	-1/4	1/4	28.50	28.50	27.50	29.50	30.50
13	935-Ancho del <u>placket</u> (colocación de botones)	-1/4	1/4	2	2	2	2	2
14	982-Centro del primer botón al borde del cuello	-1/4	1/4	13	13	13	13	13
15	Número de botones (unidades)	-0	0	3	3	3	3	3

Figura 69. Proceso de Producción Prenda de vestir

Fuente: Manual de Procedimientos de Empresa Compradora Extranjera de Prendas de Vestir The Talbots, Inc.

Elaborado por López (2016)

El proceso de producción de las prendas de vestir, es posible al control realizado por los Agentes Intermediarios Textiles, para asegurar la calidad de las prendas de vestir.

La empresa Compradora Extranjera establece las características que tendrá la producción de prendas de vestir.

Prosiguiendo con el ejemplo:

Producción: 2022004, es el número asignado a la producción de la prenda de vestir

Estilo: 10076, es el número asignado al estilo

Compañía: Empresa Compradora Extranjera (The Talbots, Inc.)

País de Origen: Perú, país origen de la prenda de vestir

Agente: Empresa Intermediaria Textil (Textiles Sourcing SAC)

Fábrica: Empresa confeccionista de la prenda de vestir (Service SAC)

Fecha de Inspección: 30/12/2012

Temporada: Spring´13 (verano 2013)

Descripción: Pure Jill Pima U-NK tee , nombre del diseño de Prenda de Vestir

Tallas: XS, S,M,L,XL

Color: Pink (Rosado)

Fabricación: algodón 100% Pima

Detalle de la fabricación: 150gramos Piqué (tejido piqué)

Producto: Polo t-shirt (imagen de la prenda de vestir)

Clase: Petite

Número: El correlativo de las características de la prenda de vestir

Descripción: Las características de la prenda de vestir de Dama

Tot (-): se refiere a la medida mínima de tolerancia

Tot (+) se refiere a la medida máxima de tolerancia


Las tallas comprendidas son: “XS (extra pequeño), S (pequeño), M (medio), L (largo), XL (extralargo)”.

Por ejemplo la Talla S (pequeño) presenta las siguientes medidas:

1. Código 100-Longitud de espalda (en centímetros), con un tamaño de 54.50 centímetros de largo, con tolerancia de medida en cada talla de $(-/+)$ $1/2$, o 0.50 centímetros, es decir, tener un rango entre 54 cm a 55 cm.
2. Código131-Nuca caída al borde, con una medida de 3.25 centímetros, con tolerancia de medida en cada talla de $(-/+)$ $1/4$, o 0.25 centímetros, quiere decir, el rango de medida de 3.00 cm a 3.50 cm.
3. Código 200-A través de la espalda, con una medida de 46.50 centímetros, con tolerancia de medida de $(-/+)$ $1/4$, o 0.25 centímetros, tener el rango de medida entre 46.25 cm. a 46.75 cm.
4. Código 203-A través del pecho delante, con medida de 46.25 centímetros, con tolerancia de $(-/+)$ $1/4$ o 0.25 cm. con el rango de 46 cm. a 46.50 cm.

5. Código 256A-Anchura baja de la cadera, con medida de 92.75 centímetros, con tolerancia de $(-/+)$ $\frac{1}{4}$ o 0.25 cm. tener rango de medida entre 92.50 cm. a 93 cm.
6. Código 329-Longitud para Cuello, con medida de 12.25 centímetros, con tolerancia de $(-/+)$ $\frac{1}{8}$ o 0.125 cm. con rango de medida entre 12.125 cm. a 12.375 cm.
7. Código 320-Ancho de la sisa derecho (hombro), con medida de 26.50 centímetros, con tolerancia de $(-/+)$ $\frac{1}{4}$ o 0.25 centímetros, con el rango de 26.25 cm. a 26.75 cm.
8. Código 330-Longitud de la manga corta, con una medida de 13.25 centímetros, con tolerancia de $(-/+)$ $\frac{1}{4}$ o 0.25 cm. con el rango de medida de 13 cm. a 13.50 cm.
9. Código 410-Longitud cuello (camisero), con medida de 21.75 centímetros, con una tolerancia de medida de $(-/+)$ $\frac{1}{4}$ o 0.25 centímetros, con rango de medición de 21.50 cm. a 22 cm.
10. Código 420-Ancho de Cuello (modelo camisero), de 6.25 centímetros, con tolerancia de medida de $(-/+)$ $\frac{1}{4}$ o 0.25 cm, siendo un rango de 6 cm a 6.50 cm.
11. Código 716-Dardos trasero de la cintura (pliegue), de 10.50 centímetros, con tolerancia de medida $(-/+)$ $\frac{1}{2}$ o 0.50 cm, siendo el rango de medida de 10 cm. a 11 cm.
12. Código 730-Longitud de dardo de busto (debajo de sisa), de 28.50 centímetros, con una tolerancia de $(-/+)$ $\frac{1}{4}$ o 0.25 centímetros, siendo el rango de medida de 28.25 cm a 28.75 cm.
13. Código 935-Ancho de placket (colocación de botones), de 2 centímetros, con tolerancia de medida de $(-/+)$ $\frac{1}{4}$ o 0.25 centímetros, con rango de medida de 1.75 cm. a 2.25 cm.
14. Código 982-Centro del primer botón al borde del cuello, de 13 centímetros, con tolerancia de $(-/+)$ $\frac{1}{4}$ o 0.25 cm. con rango de 12.75 cm. a 13.25 cm.
15. Número de botones, 03 unidades por prenda

Realizada la confección de la prenda manera óptima, la empresa Compradora Extranjera, establece las características que tendrá el envío de las Prendas de Vestir, mediante Lista de Empaque (ver figura 70).

PRODUCCION:	2022004	Estilo: 10076		Compañía:	The Talbots, Inc.	
Temporada: Spring 13	Descripción	Pure Jill Pima U-NK tee	País de Origen:	PERÚ		
	Tallas:	XS, S, M, L, XL	Agente:	TEXTILES SOURCING SAC		
	Color:	Pink	Fábrica:	SERVICE SAC		
	Fabricación:	100% Pima	Fecha de Envío:	12/01/2013		
	Detalle de Fab:	150 gg Piqué				
Producto: t-shirt		Clase: Petite				

Nº	Talla XS	Talla S	Talla M	Talla L	Talla XL	Total Piezas	Peso Bruto	Peso Neto
1	41					41	6.2	5.5
2		41				41	6.65	5.95
3			63			63	9.45	8.75
4				94		94	14.1	13.4
5					68	68	10.2	9.5
totales	41	41	63	94	68	307	46.6	43.1
Total Cajas	5	Medida de la Caja	54x56x72 cm					

Figura 70. Lista de Empaque-Exportación Prendas de Vestir

Fuente: Manual de Procedimientos de Empresa Compradora Extranjera de Prendas de Vestir-The Talbots, Inc.

Elaborado por López (2016)

Las colocaciones de paquetes para envíos de las prendas de vestir, según instrucciones de la Empresa Compradora Extranjera, se hace posible por los servicios de los “Agentes Intermediarios Textiles”.

Continuando con el ejemplo:

Producción: 2022004, es el número asignado a la producción de la prenda de vestir

Estilo: 10076, es el número asignado al estilo

Compañía: Empresa Compradora Extranjera (The Talbots, Inc.)

País de Origen: Perú, país origen de la prenda de vestir

Agente: Empresa Intermediaria Textil (Textiles Sourcing SAC)

Fábrica: Empresa confeccionista de la prenda de vestir (Service SAC)

Fecha de Envío: 12/01/2013

Temporada: Spring´13 (verano 2013)

Descripción: Pure Jill Pima U-NK tee , nombre del diseño de Prenda de Vestir

Tallas: XS, S,M,L,XL

Color: Pink (Rosado)

Fabricación: algodón 100% Pima

Detalle de la fabricación: 150gramos Piqué (tejido piqué)

Producto: Polo t-shirt (imagen de la prenda de vestir)

Clase: Petite

Número: El correlativo de cantidad de paquetes o cajas conteniendo prendas de vestir

Las tallas comprendidas son: “XS (extra pequeño), S (pequeño), M (medio), L (largo), XL (extralargo)”.

Por ejemplo:

Talla XS (extra pequeño) presenta 41 prendas o piezas, con un peso bruto de 6.2 kilos y peso neto de 5.5 kilos.

Talla S (pequeño) presenta 41 prendas o piezas, con un peso bruto de 6.65 kilos y peso neto de 5.95 kilos.

Talla M (medio) presenta 63 prendas o piezas, con un peso bruto de 9.45 kilos y peso neto de 8.75 kilos.

Talla L (largo) presenta 94 prendas o piezas, con un peso de 14.10 kilos y peso neto de 13.40 kilos.

Talla XL (extralargo) presenta 68 prendas o piezas, con un peso bruto de 10.20 kilos y peso neto de 9.50 kilos.

Presentando un total de 307 prendas o piezas, con peso bruto de 46.60 kilos y peso neto de 43.10 kilos.

Total, de cajas a enviar: 05 unidades, siendo las medidas de cada caja 54x56x72 centímetros.

Análisis 7

La labor del Departamento de Control de Calidad, se detalla a continuación (ver cuadro 8)

Cuadro 8. Manual de Procedimientos- Área de Control de Calidad (Procesos)-The Talbots, Inc.

1.Control de Calidad realizada por el Agente
<ul style="list-style-type: none"> • El departamento de control de calidad sigue las directrices de la Empresa Compradora Extranjera, procedimientos realizados por el Agente durante todo el proceso.
<ul style="list-style-type: none"> • Las inspecciones en el momento; y las inspecciones finales realizadas por el Agente deben completarse antes del envío a la Empresa Compradora Extranjera
<ul style="list-style-type: none"> • Los informes finales de inspección realizados por el Agente deben estar disponibles para la Empresa Compradora Extranjera según sea necesario (ver figura 71)
<ul style="list-style-type: none"> • No existe prendas de 2da calidad para el envío
2.Control de Calidad realizados por la Empresa Compradora Extranjera a la recepción de las prendas
<ul style="list-style-type: none"> • Si el lote en revisión de auditoria inicial presenta fallas, es notificado al Agente vía e-mail, se procede a la auditoria del 20%
<ul style="list-style-type: none"> • si en la inspección del 20% presenta fallas, el Departamento de Control de Calidad procederá a una inspección del 100% - se emitirá el cargo por devolución
<ul style="list-style-type: none"> • Envíos con problemas/rechazos serán devueltos al Agente y la fábrica, con cargos por envío.

Fuente: Manual de Procedimientos de Empresa Compradora Extranjera de Prendas de Vestir-The Talbots,Inc.

Elaborado por López (2016)

Interpretación 7

La evaluación que conlleva al cumplimiento de estándares de excelencia del producto, es realizada por el Agente Intermediario Textil, de manera permanente durante todo el proceso de Desarrollo de fabricación (Tela, Corte, costura, Muestra de Prenda y Confección de prendas de vestir), siguiendo los procedimientos establecidos por la Empresa Compradora extranjera, con el propósito que la prendas de vestir sean de “primera calidad”.

El soporte de validez de calidad de la prenda de vestir se acredita mediante el Informe de Inspección Final, enviado a la Principal (ver figura 71).

INFORME DE INSPECCION FINAL	
AGENTE: TEXTILES SOURCING SAC	
Estilo: 10076	Fecha: 05/01/2013
TEJIDO FUERTE	
ASTM D 434 estándar 4.5	
SOLIDEZ DEL COLOR EN CONFECCIÓN	
AATCC 81	
Seco	estándar 4.5
Húmedo	estándar 3.5
CAMBIO DIMENSIONAL DESPUES DEL LAVADO	
AATCC 135	
(Lavado a Máquina, Frío, Ciclo Normal)	
Deformación/Longitud	0.8%
Deformación/Ancho	2.4%
SOLIDEZ DEL COLOR AL LAVADO	
AATCC 61 estándar 4	

Firma del Auditor Responsable	

Figura 71. Informe de Inspección Final de Calidad de Prenda de Vestir

Fuente: Manual de Procedimientos de Empresa Compradora Extranjera de Prendas de Vestir-The Talbots, Inc.

Elaborado por López (2016)

El Informe de Inspección Final es elaborado por:

Agente: Textiles Sourcing Sac

Estilo: 10076, de fecha: 05/01/2013

Características del *Tejido*, según aplicación de Norma Internacional ASTM D 434 referida a la resistencia de la fibra de algodón, con una medición estándar aceptable de 4.5

Características de la *Solidez del Color en confección*, según aplicación de Norma Internacional AATCC 81, dando una medición estándar aceptable en seco de 4.5 y húmedo de 3.5

Características ante el cambio dimensional después del lavado de la prenda, según aplicación de la Norma Internacional AATCC 135 (Lavado a Máquina, Frío, Ciclo Normal), dando los parámetros aceptables de: Deformación/Longitud 0.8%, Deformación/Ancho 2.4%

Características de la *Solidez del color al lavado* de la prenda, según aplicación de la Norma Internacional AATCC 61 dando una medición estándar aceptable de 4

Consignando la firma del Auditor Responsable

Una vez llegada la exportación a su destino, la evaluación que conlleva al cumplimiento de estándares de excelencia de las prendas de vestir (control de calidad), vestir también es realizado por la empresa compradora extranjera; procediendo a la devolución en caso se incumpla los estándares propuestos.

Habiendo examinado la operatividad del Agente Intermediario Textil, se procede analizar la consecuencia derivada por dichas actividades, la cual da lugar a los problemas específicos:

4.1.2 Problema Específico 1

¿Qué efecto en los ingresos causa las comisiones por los servicios de los Agentes Intermediarios Textiles, representantes de empresas del exterior en la aplicación del Impuesto General a las Ventas?

Para determinar el problema específico planteado, se recurrirá al análisis y aplicación de la doctrina tributaria del “impuesto general a las ventas aplicada a los servicios”; así como el aspecto contable el cual mide el rendimiento y beneficio económico de la empresa; siendo detallado posteriormente; sin antes proseguir con el estudio de la operatividad establecido en el manual de procedimientos.

La Empresa Compradora extranjera textil, una vez cumplida la conformidad y recibida de manera óptima las prendas de vestir (vía exportación), procede con la recepción de la factura (invoice), para la cancelación o pago, siguiendo los términos establecidos por el Departamento

de Contabilidad de la Empresa Compradora extranjera, según el detalle siguiente: (ver cuadro 9)

Análisis 8

Cuadro 9. Empresa Compradora Extranjera de Prendas de Vestir: Condiciones para Facturación, Pago

<ul style="list-style-type: none"> Las facturas deben estar claramente especificadas, indicar facturas por muestras o factura de producción de las fábricas a valor FOB (exportación) de envío
<ul style="list-style-type: none"> La empresa Compradora Extranjera debe recibir la factura original a través de paquete semanal para la liberación del pago por el departamento de contabilidad
<ul style="list-style-type: none"> Facturas enviadas por correo electrónico no serán aceptados para la liberación de pago
<ul style="list-style-type: none"> Cualquier factura que no está sometido a la Empresa Compradora Extranjera para la amortización dentro de los 3 meses siguientes a la recepción de las mercancías se considerará nulo y no será retribuido
<ul style="list-style-type: none"> Uso del código Swift es llenada en el formulario de instrucciones para transferencias para su uso del departamento de contabilidad
<ul style="list-style-type: none"> Los pagos serán realizados por la Empresa Compradora Extranjera sobre los 8 días de recibido las facturas
OBSERVACION: Monto mínimo de transferencia US\$ 500.00
<ul style="list-style-type: none"> Los pagos serán realizados por la “Empresa Compradora Extranjera” sobre recepción de prendas de vestir, conformidad de documentos según términos y condiciones.

Fuente: Manual de Procedimientos de Empresa Compradora Extranjera de Prendas de Vestir The Talbots, Inc.

Elaborado por López (2016)

Interpretación 8

La empresa compradora extranjera establece las condiciones para la facturación y pago por los envíos realizados.

Las cancelaciones o pagos realizados por las empresas compradoras extranjeras, proceden si las facturas están debidamente emitidas, especificar la naturaleza de la confección, por muestras o producción, es necesario los envíos físicos de facturas a valor FOB (free of board-libre a bordo) y documentación que acredite la exportación de manera conforme, haciendo uso

del código de operaciones bancarias internacionales (Swift), siendo el monto mínimo de transferencia bancaria US\$ 500.00 (Quinientos dólares americanos).

Habiendo encaminado la emisión de factura por exportación de muestras o producción de prendas de vestir por parte de las fábricas textiles, se procede analizar el Servicio del Agente Intermediario Textil.

Análisis 9

Se examina a las Empresas Agentes Intermediarias Textiles, considerando para el estudio a la empresa “Textiles Sourcing SAC” peruana, ubicada en Lima, cuyas funciones se detalla en el análisis documental “*contrato*” suscrito por la Empresa Compradora extranjera The Talbots, Inc. (ver cuadro 10).

Cuadro10. Empresa Agente Intermediaria Textil: Contrato de la Agencia Compradora

Este Contrato de la Agencia Compradora, efectivo desde (fecha) _____, es firmado por y entre Textiles Sourcing SAC (empresa Agente intermediario nacional-domiciliada), con su oficina principal ubicada en _____ Lima-Perú (domicilio fiscal-Perú), quien de ahora en adelante será el “Agente” y The Talbots, INC (empresa compradora extranjera-no domiciliada), con su oficina principal ubicada en _____ Estados Unidos (domicilio fiscal-Extranjero), quien de ahora en adelante será el “Principal”.

CONSIDERANDO, el Principal se dedica a la importación de prendas de vestir para enajenación en Estados Unidos, y

CONSIDERANDO, que _____ (*Agente*) actúa como *representante en el Perú de las partes interesadas en los Estados Unidos*, y

CONSIDERANDO, que las partes en el presente, desean celebrar un Contrato escrito que incorpore todos los previos y actuales acuerdos concerniente a la relación de la agencia entre las partes,

AHORA, POR LO TANTO, en consideración de mutuas promesas y acuerdos entre las partes.

En este documento, se acuerda como sigue:

- (1) El Agente actuará como un Agente no exclusivo para el Principal, en lo relacionado con las compras de prendas de vestir del Principal en el Perú. El Principal acuerda que, por la duración de este Contrato, el Principal usará Agente para todos los vendedores y fábricas inicialmente presentadas al Principal por el Agente.
- (2) El Agente acuerda realizar los siguientes servicios en nombre del Principal:
 - (a) El Agente deberá conocer las necesidades del Principal y hacer las averiguaciones sobre los potenciales fabricantes con el fin de hacer contacto con los mejores fabricantes del mercado.
 - (b) El Agente tratará en la negociación de los precios más favorables para el Principal. Al respecto, el Agente deberá visitar fabricantes, obtener muestras de la mercadería, enviar dichas muestras al Principal, cotizar precios con a los que la mercadería puede ser comprada.
 - (c) El Agente colocará pedidos con fabricantes a nombre del Principal. El Agente actuará sólo bajo las específicas instrucciones del Principal; el Agente nunca actuará sin estas instrucciones explícitas. El Agente certifica que no tiene ningún derecho, poder o autoridad para hacer contrato alguno o incurrir en alguna obligación de responsabilidad que deberá ser confirmada por el Principal, a menos que haya sido específicamente autorizado por el Principal para hacerlo por adelantado. El Agente es utilizado con el propósito de adquirir artículos específicos para el Principal.
 - (d) El Agente deberá facilitar la adquisición de la documentación necesaria para la importación a los Estados Unidos.
 - (e) El Agente deberá hacer visitas periódicas a los vendedores y/o fabricantes donde se hayan hecho pedidos para inspeccionar la calidad de la mercadería embarcada al Principal, y suministrar los informes del progreso de la producción al Principal. En el caso que dicha mercadería no esté conforme

con la calidad o especificaciones del pedido, el Agente deberá notificar al Principal inmediatamente.

- (f) El Agente se encargará del uso y adquisición de la cuota necesaria, si hay alguna, de la manera instruida por, y para el mejor beneficio del Principal.
- (g) El Agente deberá tomar las medidas para arreglar la consolidación de los embarques y, bajo la dirección del Principal, arreglar todo el flete en el interior del país, transporte terrestre, derechos de embarque, seguro y/o almacenamiento.
- (h) El Agente se encargará de la devolución de cualquier mercadería considerada como defectuosa, por el Principal. Además, el Agente deberá negociar para el Principal la recuperación de los dineros debidos al Principal por el fabricante como resultado de mercadería defectuosa, mermas, etc. En el caso de que la mercadería fuese rechazada por el Principal o no embarcada, el Agente deberá esforzarse para impedir al proveedor que disponga de dicha mercadería sin la remoción de cualquier etiqueta, marca o nombre que identifiquen al Principal.
- (i) El Agente no deberá actuar nunca como vendedor en ninguna transacción en que esté comprometido el Principal.
- (j) El Agente deberá instruir al fabricante para que prepare las *facturas comerciales* por cada embarque en Inglés, reflejando el hecho que el Principal es el “comprador” y señalando el precio que será pagado por la mercadería comprada conforme a este Contrato.
- (k) El Agente deberá proporcionar informe de inspección de calidad de la prendas, como lo solicitado por el Principal. Si la mercadería no está conforme con los requerimientos y especificaciones del Principal, el Agente deberá informar con prontitud al Principal y enviar al Principal una muestra representativa del defecto.

- (l) El Principal deberá notificar al Agente bajo qué condiciones dicha mercadería será aceptada o rechazada y cuando firmar el informe de inspección.
- (m) El Agente deberá actuar en todas las ocasiones a favor del mejor interés del Principal.
- (3) El Principal acuerda compensar al Agente con el _____ por ciento (___%) del precio de la mercadería embarcada de los fabricantes/vendedores de acuerdo con este Contrato. Dicha comisión será pagada al precio FOB (Franco a Bordo) de esta mercadería (exportación de prendas de vestir) (ver figura 72). Cuando la mercadería ha sido calificada como defectuosa por el Principal, las comisiones no serán devengadas y cualquier comisión pagada relativa a esta mercadería deberá ser reembolsada por el Agente.
- (4) El pago por la mercadería se hará directamente por el Principal al fabricante.
- (5) El Agente deberá proporcionar al Principal una factura para el pago por comisiones (ver figura 73).
- (6) Ninguna de las sumas arriba declaradas para la compensación o reembolso del Agente, deberá ser pagada directa o indirectamente al fabricante / vendedor o tener efecto en el beneficio del fabricante / vendedor en caso alguno.
- (7) El Agente al celebrar este Contrato, certifica que no tiene ningún interés financiero o de propiedad en, ni ningún control de las fábricas haciendo los productos vendidos con la ayuda del Agente; que, éste no debe vender por cuenta propia, materia prima a las fábricas que hagan la misma mercadería; y que las fábricas no tienen ningún interés financiero o de propiedad en, o ningún control sobre, el Agente. En el caso de que algún interés de este tipo sea consumado, el Agente deberá informar inmediatamente al Principal. Cualquier incumplimiento en este caso, resultará en la pérdida de la comisión del Agente en la mercadería comprada a los concernientes o fábricas controladas.
- (8) Además, el Agente certifica que no proveerá al (los) fabricante(s) ningún material, tintes, moldes, patrones, trabajo artístico, planchas para imprimir, trabajo de

ingeniería, mano de obra, asistencia financiera, o de otra manera ayudarlo en la producción de la mercadería sin la previa aprobación del Principal, de esa manera el costo o valor de dichos artículos deberán ser completa y debidamente declaradas en la factura de la mercadería comprada.

- (9) El Agente deberá pagar todos sus gastos de agencia y todos los impuestos incluyendo los que puedan resultar de los sueldos o salarios de aquellos directa o indirectamente contratados por el Agente.
- (10) El Agente no deberá subcontratar alguna o todas las obligaciones arriba mencionadas, sin el consentimiento escrito o expreso del Principal. Por otra parte, el Agente deberá ser el principal responsable ante el Principal por las acciones de cualquiera o todos los mencionados subcontratantes.
- (11) El Agente representa y garantiza al Principal, el Agente usará el máximo cuidado para conformar y ayudar al Principal para cumplir con todos los requisitos reguladores de la Aduana de los Estados Unidos. Esto incluye las correctas etiquetas y declaraciones de origen y la correcta declaración sujeta al pago de impuestos.
- (12) El Agente y el Principal acuerdan que el Principal tendrá acceso a todas las fábricas confeccionistas, confeccionistas de muestras y proveedores que el Agente ha recomendado como proveedores potenciales al Principal o con quien el Principal ha solicitado una orden de compra.
- (13) Todas las muestras de otros artículos enviados al Principal por el Agente que no puedan ser factibles de ser enviados vía fax o correo electrónico, deben ser enviados vía courier / correo rápido pagado por el Principal.
- (14) Los pagos del Principal al Agente pueden ser hechos, ya sea con un cheque o una transferencia, según la opción del Principal.
- (15) Cualquiera de las partes tienen la posibilidad de cancelar y concluir el Contrato enviando un aviso de cancelación escrito a la otra parte por correo certificado, o cualquier otro correo que proporcione constancia de los paquetes.

- (16) Si dicho Aviso de Cancelación es emitido, este contrato terminará treinta (30) días después de haber recibido el Anuncio de Cancelación de la otra parte. La recepción será considerada si ocurre siete (7) días después que el aviso de cancelación haya sido emitido. Al darse este aviso, todos los pedidos existentes deberán ser cumplidos y completados de acuerdo a la dirección del Principal.
- (17) Este Contrato expresa completamente el consentimiento de las partes y todos los acuerdos previos o actuales son cancelados. Este Contrato no puede ser modificado oralmente. Cualquier cambio en este Contrato no será válido, excepto cuando y si, es resumido a un escrito firmado por ambos, Principal y Agente.
- (18) Este Contrato deberá interpretar una norma; y todos los derechos, poderes y obligaciones de las partes en el presente escrito deberán ser determinadas de acuerdo a las leyes de los Estados Unidos de América.
- (19) Cualquier reclamo y / o disputas que surjan en el presente documento o resulten de alguna transacción firmada de acuerdo con este Contrato, deberán ser establecidos por arbitraje en Estados Unidos de acuerdo con las reglas de la “Asociación Americana de Arbitraje” y el fallo con la asignación por el pronunciamiento del (los) Árbitro(s) deberán ser en cualquier Corte con jurisdicción sobre ello.
El pago por el arbitraje deberá ser compartido entre las partes. Esta cláusula debe continuar luego de la cancelación o finalización de este Contrato para resolver cualquier pendiente o futuras disputas entre los involucrados.

EN FÉ DE LO CUAL las partes firman este Contrato:

POR: THE TALBOTS, INC(Principal)

POR:TEXTILES SOURCING
SAC (Agente)

FIRMA: _____

FIRMA: _____

Fuente: Contrato de intermediación-agente entre Empresa Compradora Extranjera de Prendas de Vestir y Empresa Agente Intermediaria Textil.

Elaborado por López (2016)

Interpretación 9

Contrato internacional regulado por la Organización Mundial de Comercio, entre el Agente (Intermediario Textil) y el Principal (Empresa Compradora extranjera de prendas de vestir).

Como se observa en el contrato el *Agente Intermediario Textil*, actúa como *Representante en el Perú de la Empresa Compradora extranjera (dedicada a la importación de prendas de vestir para su venta en los Estados Unidos)*.

El *Agente Intermediario Textil*, según el numeral 2, acuerda realizar los servicios a nombre del Principal (Empresa Compradora extranjera) como: averiguaciones de fabricantes textiles, negociar precios, visitar a los fabricantes, obtener muestras, enviar muestras de prendas de vestir, cotizar precios, colocar pedidos con fabricantes, hacer visitas periódicas a los fabricantes para inspeccionar la Calidad de las prendas, tomar medidas sobre embarques, instruir a los fabricantes para la emisión de las facturas, proporcionar de manera permanente los Reportes del progreso de la Producción de prendas de vestir, todo bajo "*dirección e instrucciones del Principal*" (Empresa compradora extranjera). El Agente Intermediario Textil actúa en todas las ocasiones a favor del mejor interés del Principal (Empresa Compradora Extranjera).

El numeral 3, del contrato establece; por los Servicios realizados, El Principal (Empresa Compradora Extranjera) acuerda compensar al Agente (Intermediario Textil) mediante *Comisión* (un porcentaje) del precio las mercaderías embarcadas de los fabricantes. Dicha *Comisión será pagada al Precio "FOB" (free on board o Libre a Bordo)* de exportación de esta mercadería (ver figura 64)

El numeral 4, manifiesta que el pago por la mercadería se hará directamente por el Principal (Empresa Compradora Extranjera) al fabricante y alternativamente el Principal debe pagar al Agente (Intermediario Textil).

Numeral 5, el Agente (Intermediario Textil), deberá proporcionar al Principal (Empresa Compradora Extranjera), factura separada por "*Comisiones*" para el pago respectivo, considerando de esta manera la conformidad del servicio (ver figura 70).

#	Fábrica	Estilo	Description	Producción	Temporada	Cantidad (piezas)	Total FOB (USD)	COMISION		Transporte	Fecha de Exportación	Factura/ Invoice #	Fecha de Invoice	Envío (Guía Aérea/marítima)
								5%	3%					
1	ALPESA SAC	66110	Featherweight Scoopneck	2020524	sample FALL '13	252	1,360.80		40.82	Air	1/10/13	24766	1/9/13	005-27570266
2	COTTON SAC	66112	Featherweight Scoopneck	2021523	sample FALL '13	89	480.60		14.42	Air	1/10/13	24767	1/9/13	005-27570266
3	ALPESA SAC	66115	Featherweight Scoopneck	2023151	sample FALL '13	650	5,382.00		161.46	Air	1/10/13	24771	1/9/13	005-27570266
4	ALPESA SAC	66116	Featherweight Scoopneck	2023146	sample FALL '13	500	3,565.00		106.95	Air	1/10/13	24772	1/9/13	005-27570266
5	ALPESA SAC	66118	Featherweight Scoopneck	2023152	sample FALL '13	300	2,139.00		64.17	Air	1/10/13	24773	1/9/13	005-27570266
6	ALPESA SAC	66119	Featherweight Scoopneck	2023149	sample FALL '13	250	2,070.00		62.10	Air	1/10/13	24774	1/9/13	005-27570266
7	SERVICE SAC	66111	Featherweight Scoopneck	2023153	sample FALL '13	300	2,859.00		85.77	Air	1/10/13	24775	1/9/13	005-27570266
8	SERVICE SAC	66114	Featherweight Scoopneck	2023154	sample FALL '13	200	1,640.00		49.20	Air	1/10/13	24776	1/9/13	005-27570266
9	SERVICE SAC	10076BL	Pure Jill Pima U-NK Tee	2022216	SP'13	1,356	9,668.28	483.41		Vessel	1/12/13	24817	1/9/13	LIM20210-000025
10	SERVICE SAC	10076	Pure Jill Pima U-NK Tee	2022004	SP'13	307	2,898.08	144.90		Vessel	1/12/13	24819	1/9/13	LIM20210-000025
11	SERVICE SAC	63992	Pure Jill Pima U-NK Tee	2022289	SP'13	257	2,181.93	109.10		Vessel	1/12/13	24818	1/9/13	LIM20210-000025
12	SERVICE SAC	65504	Pure Jill Pima U-NK Tee	2022129	SP'13	560	3,992.80	199.64		Air	1/10/13	24768	1/9/13	005-27570266
13	SERVICE SAC	65718G	Pure Jill Pima U-NK Tee	2022170	SP'13	240	1,711.20	85.56		Air	1/10/13	24769	1/9/13	005-27570266
14	SERVICE SAC	65718P	Pure Jill Pima U-NK Tee	2025383	SP'13	160	1,140.80	57.04		Air	1/10/13	24770	1/9/13	005-27570266
15	SERVICE SAC	65065R	Pure Jill Pima U-NK Tee	2022169	SP'13	150	1,242.00	62.10		Vessel	1/12/13	24821	1/9/13	LIM20210-000025
16	COTTON SAC	65717G	Pure Jill Pima U-NK Tee	2022219	SP'13	110	933.90	46.70		Vessel	1/12/13	24820	1/9/13	LIM20210-000025
17	COTTON SAC	65720P	Pure Jill Pima U-NK Tee	2022261	SP'13	94	895.82	44.79		Vessel	1/12/13	24824	1/9/13	LIM20210-000025
18	COTTON SAC	66054G	Pure Jill Pima U-NK Tee	2022315	SP'13	89	868.64	43.43		Vessel	1/12/13	24822	1/9/13	LIM20210-000025
19	COTTON SAC	65085G	Pure Jill Pima U-NK Tee	2022237	SP'13	150	1,230.00	61.50		Vessel	1/12/13	24823	1/9/13	LIM20210-000025
20	COTTON SAC	65085P	Pure Jill Pima U-NK Tee	2022763	SP'13	100	535.00	26.75		Vessel	1/12/13	24783	1/9/13	LIM20210-000025
21	COTTON SAC	63467R	Pure Jill Pima U-NK Tee	2022066	SP'13	3,318	20,936.58	1,046.83		Vessel	1/12/13	24782	1/9/13	LIM20210-000025
22	COTTON SAC	63794G	Pure Jill Pima U-NK Tee	2021895	SP'13	253	1,429.45	71.47		Vessel	1/12/13	24777	1/9/13	LIM20210-000025
23	COTTON SAC	64460G	Pure Jill Pima U-NK Tee	2021854	SP'13	253	1,469.93	73.50		Vessel	1/12/13	24780	1/9/13	LIM20210-000025
24	COTTON SAC	64460P	Pure Jill Pima U-NK Tee	2022079	SP'13	4,140	24,053.40	1,202.67		Vessel	1/12/13	24781	1/9/13	LIM20210-000025
25	COTTON SAC	65138	Pure Jill Pima U-NK Tee	2022036	SP'13	11,881	63,325.73	3,166.29		Vessel	1/12/13	24778	1/9/13	LIM20210-000025
26	COTTON SAC	63180	Pure Jill Pima U-NK Tee	2021874	SP'13	506	2,696.98	134.85		Vessel	1/12/13	24779	1/9/13	LIM20210-000025
27	COTTON SAC	65502	Pure Jill Pima U-NK Tee	2022766	SP'13	50	267.50	13.38		Vessel	1/12/13	24789	1/9/13	LIM20210-000025
28	COTTON SAC	65019G	Pure Jill Pima U-NK Tee	2022037	SP'13	3,824	20,381.92	1,019.10		Vessel	1/12/13	24788	1/9/13	LIM20210-000025
29	SERVICE SAC	10076M	Pure Jill Pima U-NK Tee	2021858	SP'13	89	502.85	25.14		Vessel	1/12/13	24785	1/9/13	LIM20210-000025
30	SERVICE SAC	66413M	Pure Jill Pima U-NK Tee	2022081	SP'13	2,473	14,368.13	718.41		Vessel	1/12/13	24787	1/9/13	LIM20210-000025

#	Fábrica	Estilo	Description	Producción	Temporada	Cantidad (piezas)	Total FOB (USD)	COMISION		Transporte	Fecha de Exportación	Factura/ Invoice #	Fecha de Invoice	Envío (Guía Aérea/marítima)
								5%	3%					
31	COTTON SAC	65074R	Pure Jill Pima U-NK Tee	2021926	SP'13	89	517.09	25.85		Vessel	1/12/13	24786	1/9/13	LIM20210-000025
32	COTTON SAC	66054P	Pure Jill Pima U-NK Tee	2021857	SP'13	177	943.41	47.17		Vessel	1/12/13	24784	1/9/13	LIM20210-000025
33	COTTON SAC	65505	Pure Jill Pima U-NK Tee	2022767	SP'13	100	615.00	30.75		Vessel	1/12/13	24793	1/9/13	LIM20210-000025
34	COTTON SAC	65019P	Pure Jill Pima U-NK Tee	2021900	SP'13	168	1,029.84	51.49		Vessel	1/12/13	24790	1/9/13	LIM20210-000025
35	SERVICE SAC	65065J	Pure Jill Pima U-NK Tee	2021835	SP'13	84	546.00	27.30		Vessel	1/12/13	24791	1/9/13	LIM20210-000025
36	SERVICE SAC	66413S	Pure Jill Pima U-NK Tee	2021942	SP'13	84	561.12	28.06		Vessel	1/12/13	24792	1/9/13	LIM20210-000025
37	SERVICE SAC	65572P	Pure Jill Tee	2022437	SP'13	1,717	14,920.73	746.04		Vessel	1/12/13	24834	1/9/13	LIM20210-000025
38	SERVICE SAC	65572G	Pure Jill Tee	2022397	SP'13	550	4,444.00	222.20		Vessel	1/12/13	24832	1/9/13	LIM20210-000025
39	SERVICE SAC	65982G	Pure Jill Tee	2022283	SP'13	3,254	28,277.26	1,413.86		Vessel	1/12/13	24830	1/9/13	LIM20210-000025
40	COTTON SAC	63992	Pure Jill Tee	2022189	SP'13	3,078	24,870.24	1,243.51		Vessel	1/12/13	24829	1/9/13	LIM20210-000025
41	COTTON SAC	65947	Pure Jill Tee	2022428	SP'13	1,014	8,193.12	409.66		Vessel	1/12/13	24833	1/9/13	LIM20210-000025
42	COTTON SAC	64528G	Pure Jill Tee	2022386	SP'13	1,380	11,992.20	599.61		Vessel	1/12/13	24831	1/9/13	LIM20210-000025
43	COTTON SAC	64528P	Pure Jill Tee	2022459	SP'13	351	2,836.08	141.80		Vessel	1/12/13	24840	1/9/13	LIM20210-000025
44	COTTON SAC	65591G	Pure Jill Tee	2022118	SP'13	1,980	15,998.40	799.92		Vessel	1/12/13	24836	1/9/13	LIM20210-000025
45	COTTON SAC	65591P	Pure Jill Tee	2022406	SP'13	194	1,567.52	78.38		Vessel	1/12/13	24838	1/9/13	LIM20210-000025
46	COTTON SAC	65620G	Pure Jill Tee	2022414	SP'13	430	3,736.70	186.84		Vessel	1/12/13	24839	1/9/13	LIM20210-000025
47	COTTON SAC	65641P	Pure Jill Tee	2022387	SP'13	537	4,666.53	233.33		Vessel	1/12/13	24837	1/9/13	LIM20210-000025
48	COTTON SAC	63988	Pure Jill Tee	2022109	SP'13	2,184	18,978.96	948.95		Vessel	1/12/13	24835	1/9/13	LIM20210-000025
49	COTTON SAC	65946	Pure Jill Tee	2022457	SP'13	689	6,883.11	344.16		Vessel	1/12/13	24844	1/9/13	LIM20210-000025
50	COTTON SAC	65948	Pure Jill Tee	2022394	SP'13	563	5,624.37	281.22		Vessel	1/12/13	24842	1/9/13	LIM20210-000025
51	COTTON SAC	65945	Pure Jill Tee	2022395	SP'13	171	1,588.59	79.43		Vessel	1/12/13	24843	1/9/13	LIM20210-000025
52	SERVICE SAC	65579P	Pure Jill Tee	2022385	SP'13	376	3,493.04	174.65		Vessel	1/12/13	24841	1/9/13	LIM20210-000025
53	SERVICE SAC	65879G	Pure Jill Tee	2021984	SP'13	3,682	29,971.48	1,498.57		Vessel	1/12/13	24808	1/9/13	LIM20210-000025
54	SERVICE SAC	66049	Pure Jill Tee	2022873	SP'13	800	5,464.00	273.20		Vessel	1/12/13	24810	1/9/13	LIM20210-000025
55	SERVICE SAC	63180	Pure Jill Tee	2022140	SP'13	872	5,955.76	297.79		Vessel	1/12/13	24807	1/9/13	LIM20210-000025
56	SERVICE SAC	63988	Pure Jill Tee	2022872	SP'13	521	4,126.32	206.32		Vessel	1/12/13	24811	1/9/13	LIM20210-000025
57	SERVICE SAC	66763	Pure Jill Tee	2022139	SP'13	219	1,734.48	86.72		Vessel	1/12/13	24806	1/9/13	LIM20210-000025
58	SERVICE SAC	66473	Pure Jill Tee	2023553	SP'13	196	1,595.44	79.77		Vessel	1/12/13	24809	1/9/13	LIM20210-000025
59	SERVICE SAC	66473M	Pure Jill Tee	2022308	SP'13	100	792.00	39.60		Vessel	1/12/13	24814	1/9/13	LIM20210-000025
60	SERVICE SAC	66049J	Pure Jill Tee	2022287	SP'13	413	2,820.79	141.04		Vessel	1/12/13	24812	1/9/13	LIM20210-000025

#	Fábrica	Estilo	Description	Producción	Temporada	Cantidad (piezas)	Total FOB (USD)	COMISION		Transporte	Fecha de Exportación	Factura/ Invoice #	Fecha de Invoice	Envío (Guía Aérea/marítima)
								5%	3%					
61	SERVICE SAC	63180L	Pure Jill Tee	2023359	SP'13	90	732.60	36.63		Vessel	1/12/13	24813	1/9/13	LIM20210-000025
62	SERVICE SAC	63988P	Pure Jill Tee	2022132	SP'13	78	710.58	35.53		Vessel	1/12/13	24816	1/9/13	LIM20210-000025
63	SERVICE SAC	66763S	Pure Jill Tee	2023348	SP'13	70	655.20	32.76		Vessel	1/12/13	24815	1/9/13	LIM20210-000025
64	SERVICE SAC	65572P	Pure Jill Pima Ctton a line	2021904	SP'13	403	2,720.25	136.01		Vessel	1/12/13	24847	1/9/13	LIM20210-000025
65	SERVICE SAC	65948J	Pure Jill Pima Ctton a line	2021921	SP'13	110	827.20	41.36		Vessel	1/12/13	24848	1/9/13	LIM20210-000025
66	SERVICE SA	65553R	Pure Jill Pima Ctton a line	2022768	SP'13	98	661.50	33.08		Vessel	1/12/13	24845	1/9/13	LIM20210-000025
67	TRADING SAC	63179S	Pure Jill Pima Ctton a line	2021905	SP'13	219	1,592.13	79.61		Vessel	1/12/13	24846	1/9/13	LIM20210-000025
68	TRADING SAC	63178	Pure Jill Pima Ctton a line	2021870	SP'13	44	330.88	16.54		Vessel	1/12/13	24851	1/9/13	LIM20210-000025
69	TRADING SAC	66049	Pure Jill Pima Ctton a line	2022764	SP'13	50	337.50	16.88		Vessel	1/12/13	24849	1/9/13	LIM20210-000025
70	TRADING SAC	63179S	Pure Jill Pima Ctton a line	2021843	SP'13	162	1,093.50	54.68		Vessel	1/12/13	24850	1/9/13	LIM20210-000025
71	TRADING SAC	63179P	Pure Jill Pima Ctton a line	2021889	SP'13	89	647.03	32.35		Vessel	1/12/13	24852	1/9/13	LIM20210-000025
72	SERVICE SAC	66286G	Pure Jill Pima Ctton a line	2021822	SP'13	187	1,451.12	72.56		Vessel	1/12/13	24854	1/9/13	LIM20210-000025
73	SERVICE SAC	66286T	Pure Jill Pima Ctton a line	2021907	SP'13	102	852.72	42.64		Vessel	1/12/13	24855	1/9/13	LIM20210-000025
74	SERVICE SAC	65949J	Pure Jill Pima Ctton a line	2021868	SP'13	51	441.15	22.06		Vessel	1/12/13	24856	1/9/13	LIM20210-000025
75	SERVICE SAC	65949S	Pure Jill Pima Ctton a line	2022762	SP'13	67	519.92	26.00		Vessel	1/12/13	24853	1/9/13	LIM20210-000025
76	ALPESA SAC	66118	Garmint washed slub tank	2021371	FALL'13	252	2,237.76	111.89		Vessel	1/12/13	24797	1/9/13	LIM20210-000025
77	ALPESA SAC	66116T	Garmint washed slub tank	2021771	FALL'13	119	1,056.72	52.84		Vessel	1/12/13	24798	1/9/13	LIM20210-000025
78	ALPESA SAC	66117	Garmint washed slub tank	2021897	FALL'13	110	1,123.10	56.16		Vessel	1/12/13	24799	1/9/13	LIM20210-000025
79	ALPESA SAC	66119	Garmint washed slub Tee	2022326	FALL'13	521	3,798.09	189.90		Vessel	1/12/13	24803	1/9/13	LIM20210-000025
80	ALPESA SAC	66115	Garmint washed slub Tee	2022208	FALL'13	143	1,042.47	52.12		Vessel	1/12/13	24804	1/9/13	LIM20210-000025
81	ALPESA SAC	66118P	Garmint washed slub Tee	2022278	FALL'13	214	1,793.32	89.67		Vessel	1/12/13	24805	1/9/13	LIM20210-000025
82	ALPESA SAC	66115S	Garmint Dyed slub Cardig	2021573	FALL'13	582	6,681.36	334.07		Vessel	1/12/13	24794	1/9/13	LIM20210-000025
83	ALPESA SAC	66117M	Garmint Dyed slub Cardig	2021519	FALL'13	300	3,444.00	172.20		Vessel	1/12/13	24795	1/9/13	LIM20210-000025
84	ALPESA SAC	66118J	Garmint Dyed slub Cardig	2021912	FALL'13	267	3,524.40	176.22		Vessel	1/12/13	24796	1/9/13	LIM20210-000025
85	SERVICE SAC	66286G	Cotton Slub Shirt	2021890	FALL'13	927	12,236.40	611.82		Vessel	1/12/13	24800	1/9/13	LIM20210-000025
86	SERVICE SAC	66286S	Cotton Slub Shirt	2021845	FALL'13	242	3,194.40	159.72		Vessel	1/12/13	24801	1/9/13	LIM20210-000025
87	SERVICE SAC	66286T	Cotton Slub Shirt	2021954	FALL'13	383	5,813.94	290.70		Vessel	1/12/13	24802	1/9/13	LIM20210-000025
88	SERVICE SAC	66376P	Vintage Lace Tank	2021941	FALL'13	869	6,335.01	316.75		Vessel	1/12/13	24825	1/9/13	LIM20210-000025
89	SERVICE SAC	66376M	Vintage Lace Tank	2021392	FALL'13	3,078	22,438.62	1,121.93		Vessel	1/12/13	24826	1/9/13	LIM20210-000025
90	SERVICE SAC	66376J	Vintage Lace Tank	2021963	FALL'13	245	1,786.05	89.30		Vessel	1/12/13	24827	1/9/13	LIM20210-000025

#	Fábrica	Estilo	Description	Producción	Temporada	Cantidad (piezas)	Total FOB (USD)	COMISION		Transporte	Fecha de Exportación	Factura/ Invoice #	Fecha de Invoice	Envío (Guía Aérea/marítima)
								5%	3%					
91	SERVICE SAC	66376T	Vintage Lace Tank	2021656	FALL'13	347	2,907.86	145.39		Vessel	1/12/13	24828	1/9/13	LIM20210-000025
92	SERVICE SAC	66112T	Featherweight Long Cardi	2021944	FALL'13	326	2,285.26	114.26		Air	1/10/13	11590	1/8/13	005-27570270
93	SERVICE SAC	66112M	Featherweight Long Cardi	2021836	FALL'13	251	1,759.51	87.98		Air	1/10/13	11591	1/8/13	005-27570270
94	SERVICE SAC	66113S	Pima Cotton Elbow SLV	2021915	FALL'13	240	1,387.20	69.36		Air	1/10/13	11586	1/8/13	005-27570270
95	SERVICE SAC	66113M	Pima Cotton Elbow SLV	2021483	FALL'13	177	1,177.05	58.85		Air	1/10/13	11593	1/8/13	005-27570270
96	SERVICE SAC	66880G	Featherwight Tank	2021924	FALL'13	558	2,192.94	109.65		Air	1/10/13	11588	1/8/13	005-27570270
97	SERVICE SAC	66880P	Featherwight Tank	2021849	FALL'13	423	1,662.39	83.12		Air	1/10/13	11589	1/8/13	005-27570270
98	SERVICE SAC	66880S	Featherweight 3/4 SLV T	2021955	FALL'13	772	4,230.56	211.53		Air	1/10/13	11592	1/8/13	005-27570270
						72,040	518,652.59	24,957.81	584.89					
			GRAND TOTAL					25,542.70						

Figura 72. Información detalle de Exportación de Prendas de Vestir

Principal: Empresa Compradora Extranjera (THE TALBOTS, INC)

Agente: Empresa Intermediaria Textil (TEXTILES SOURCING SAC)

Periodo del 10/01/2013 al 12/01/2013

Fuente: Liquidación de exportaciones de Prendas de Vestir

Elaborado por López (2016)

El informe detalle de control de exportaciones de prendas de vestir realizadas por el Agente Intermediario Textil, es enviada a la Empresa Compradora Extranjera, conteniendo el siguiente detalle:

Exportación de Prendas de Vestir

Principal: Empresa compradora extranjera (The Talbots Inc)

Agente: Empresa Intermediaria Textil (Textiles Sourcing SAC)

Periodo: Exportaciones del 10 al 12 de Enero 2013

#: Número correlativo de control de exportación: Conteniendo el caso 98 controles de exportación

Fábrica: Nombre de las empresas confeccionistas exportadoras: Alpessa SAC, Cotton SAC, Trading SAC, Service SA,

Estilo: Número asignado a cada Estilo de prenda por ejemplo, 66110, 66112, 66115, 10076, etc.

Descripción: Nombre del diseño de Prenda de Vestir como, Pure Jill Pima U-NK tee

Producción: Número de Producción: 2020524, 2021523, 2022004, etc.

Temporada: Spring´13 (verano 2013), fall´13 (invierno 2013), simple fall´13 (muestra invierno 2013)

Cantidad/piezas de prendas exportadas: Número de prendas exportadas

Total FOB en dólares: Valor de las Exportaciones

Comisión: Porcentaje de comisión 5% de valorización FOB de exportación (producción de prendas temporada spring´13), porcentaje de comisión 3% de valorización FOB de exportación (muestras de prendas temporada fall´13).

Transporte: Exportaciones por vía aérea y/o marítima

Fecha de Exportación: fecha de envío de las prendas de vestir

Factura/invoice: Detalle de los documento de exportación realizado por los confeccionistas

Fecha de emisión de factura/invoice

Documento de envío de exportación: Guía aérea o guía marítima

Por ejemplo el número correlativo # 10 (*en negrilla*) proviene de la Orden de Compra detallado en la (figura 60), presentando lo siguiente:

Fábrica confeccionista: Service SAC

Estilo: 10076

Descripción: Pure Jill Pima U-NK tee

Producción: 2022004

Temporada: Spring´13 (verano 2013)

Cantidad: 307 prendas exportadas

Total FOB en dólares: valor total de la exportación US\$ 2,898.08 dólares americanos

Comisión: Porcentaje de comisión 5% del valor FOB de exportación (producción de prendas temporada spring´13), $US\$ 2,898.08 \times 5\% = US\$ 144.90$ dólares americanos

Transporte: vía marítima (vessel)

Fecha de Exportación: 12 de enero 2013

Factura de Exportación N°: 24819

Fecha de emisión de factura/invoice: 09 de enero 2013

Documento de envío de exportación: Guía marítima N°LIM20210-000025

El cual origina la emisión de la Factura (Invoice) (Decreto Ley N° 25632, 1992), documento que acredita el servicio por concepto de Comisiones a cargo del Agente Intermediario Textil (ver figura 73)

Textiles Sourcing S.A.C.		
Av. La Molina N° 638 Lima-Perú		RUC 20514959006 FACTURA (Invoice) 001- 160
Phone :		
e-mail :		
Fecha: 15.01.2013		
CONSIGNEE TO :		
The Talbots, Inc		
-USA		
DESCRIPTION	P.U.	AMOUNT
Comisión por servicio de agente intermediario textil, Representante de la empresa The Talbots, Inc. Muestra y Producción temporada:		
Sample´13		
Fall ´13		
Spring´13		\$ 25,542.70
There are : Twenty five , five hundred forty two and 70/100 US dollars		
Imprenta Full Services Sac RUC N° 20554101942 N.Aut.187766 F.I.12.11.2012 Adquiriente		

Figura 73. Factura (INVOICE) Comisión Agente Intermediario Textil

Fuente: Contrato de intermediación-Agente entre Empresa Compradora Extranjera de Prendas de Vestir y Empresa Agente Intermediaria Textil.

Elaborado por López (2016)

El total de comisiones por muestras de prendas de vestir temporada Fall´13, con el 3% da un resultado de US\$ 584.89; más el total de comisiones por producción de prendas de vestir temporada Spring´13 y fall´13 con el 5%, da un resultado de US\$ 24,957.81, ambas cantidades

sumando totalizan US\$ 25,542.70, definido en la factura (invoice) N° 160, emitida por el Agente Intermediario Textil (Textiles Sourcing SAC) a la Empresa Compradora Textil Extranjera.

Siendo la Factura (invoice) el documento que acredita y evidencia la retribución por *comisión por servicio de los Agentes Intermediarios Textiles, representantes de empresas del exterior, con efectos tributarios del “impuesto general a las ventas”* y aplicación contable.

Habiendo determinado el problema específico 1, se procede a identificar el problema específico 2.

4.1.3 Problema Específico 2

¿Cuál es el fundamento tributario, para que las comisiones por los servicios de los Agentes Intermediarios Textiles, representantes de empresas del exterior, se encuentren inafectas al Impuesto General a las Ventas?

El fundamento tributario aplicable a las comisiones por servicios de los Agentes Intermediarios Textiles, representantes de empresas del exterior, se desprende por lo siguiente:

Análisis 10

“Las comisiones por servicios de los Agentes Intermediarios Textiles, representantes de empresas del exterior” se establecen en el Contrato Internacional (contrato agencia compradora), estableciendo el mandato, cumplimiento de las funciones y operatividad del Agente Intermediario Textil.

El Principal (Empresa Compradora Extranjera) acuerda compensar por servicios de representación al Agente (Intermediario Textil), mediante Comisión (un porcentaje) resultante del precio de mercancías embarcada por los fabricantes. Dicha Comisión será pagada al Precio FOB (Libre a Bordo) de esta mercadería exportada. El Agente (Intermediario Textil), deberá proporcionar al Principal (Empresa Compradora Extranjera), la factura por “Comisiones“, para el reconocimiento del servicio y pago respectivo.

Al respecto, la legislación tributaria del “Impuesto General a las Ventas, menciona:

Artículo 33°, Los servicios se considerarán exportados cuando cumplan concurrentemente con los siguientes requisitos:

1. Se presten a título oneroso desde el país hacia el exterior, lo que debe demostrarse con el comprobante de pago que corresponda; emitido de acuerdo con el reglamento de la materia y anotado en el Registro de Ventas e Ingresos
2. El exportador sea una persona domiciliada en el país
3. El usuario o beneficiario del servicio sea una persona no domiciliada en el país
4. *El uso, la explotación o el aprovechamiento* de los servicios por parte del no domiciliado tengan lugar en el extranjero” (Decreto Supremo N° 055-99-EF, 1999).

Interpretación 10

“Las comisiones por los servicios de los Agentes Intermediarios Textiles, representantes de empresas del exterior”; se establecen en el Contrato Internacional; originado por la necesidad de la empresa compradora extranjera adquirir prendas de vestir del territorio peruano (ubicación territorial estratégica, facilidades de los “Tratados de Libre Comercio”), para el logro de la adquisición de las prendas de vestir, la empresa compradora extranjera nombra al Agente Intermediario Textil como su representante en todos los procesos de búsqueda de fabricantes, producción hasta la exportación de las prendas de vestir de primera calidad.

Las exportaciones de prendas de vestir, originan la comisión (un porcentaje) por los servicios de los Agente Intermediario Textil, representantes de empresas del exterior, lo cual es facturado a la Empresa Compradora extranjera para el pago respectivo.

“La ley del Impuesto General a las Ventas”, considera la calificación “exportación de servicios”, la que cumpla los cuatro requisitos de manera concurrente, mencionados líneas arriba. En el análisis de *“las comisiones por servicios de los Agentes Intermediarios Textiles, representantes de empresas del exterior”*, se determina el problema específico 2.

Por consiguiente, se realiza el desarrollo de confrontación de las hipótesis en relación con los objetivos planteados en la investigación.

4.2 Pruebas de Hipótesis

Evaluando las hipótesis específicas se valida la hipótesis general.

4.2.1 Prueba de hipótesis específica 1

Plantea, si se determina el efecto en los ingresos que causa las comisiones por servicios de los Agentes Intermediarios Textiles, representantes de empresas del exterior en la aplicación del Impuesto General a las Ventas, se impide la exportación del impuesto a este tipo de servicios.

Al respecto, “la ley del Impuesto General a las Ventas aplicada a los servicios”, menciona a “la *prestación y utilización de servicios en el país*” (Decreto Supremo N° 055-99-EF, 1999); por lo que, el gravamen de este impuesto, se sustenta en la doctrina tributaria de la hipótesis de incidencia, cuando cumpla los cuatro aspectos de la hipótesis de incidencia: material, subjetivo, territorial y temporal.

-En la “*prestación de servicios en el país*”, de un sujeto domiciliado (gravamen del “impuesto general a las ventas”) (ver figura 74)

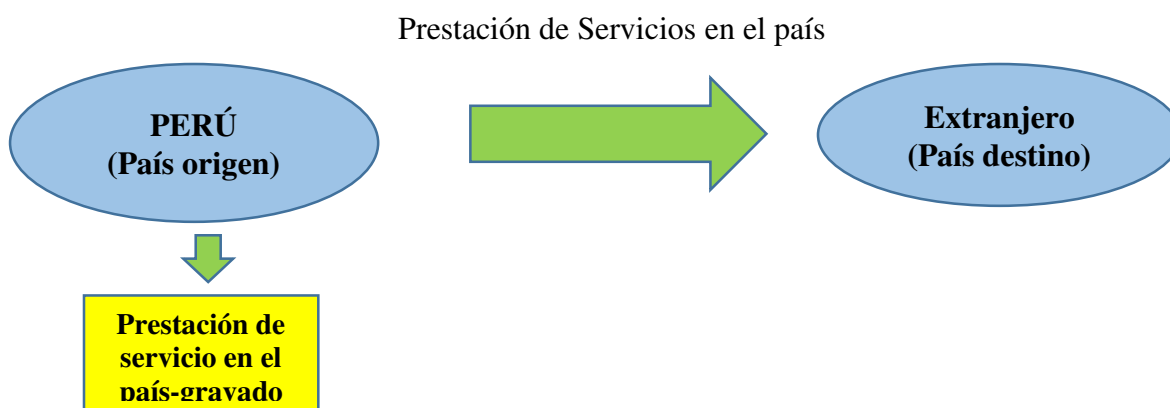


Figura 74. Prestación de servicios

Elaborado por López (2016)

Hipótesis de incidencia del IGV, para la afectación del tributo, cumplimiento de cuatro aspectos:

- Material: “art. 1 literal b) prestación de servicios en el país, art. 3° del IGV, literal c) definiendo los servicios, como toda prestación que una persona realiza para otra y por la cual percibe una retribución o ingreso que se considere renta de tercera categoría para los efectos del Impuesto a la Renta, aun cuando

no este afecto a *veste ultimo impuesto*". La comisión (mandato, por servicio de agente intermediario textil, representante de empresa del exterior, es considerado renta de tercera categoría), "art.º 28º literal b) las derivadas de la actividad de los agentes mediadores de comercio (...)"(Decreto Supremo N° 179-2004-EF, 2004).

- Subjetivo: "art. 9º del IGV aquellas personas naturales o jurídicas que desarrollen actividad empresarial"; los servicios de agente intermediario textil, representantes de empresas del exterior, son empresas plenamente constituidas como persona jurídica en el territorio nacional (domiciliada en el país)
- Temporal: "art. 4º del IGV literal c) en la fecha de emisión de comprobante de pago o en la fecha que se percibe la retribución-nacimiento obligación tributaria"; entendiéndose que los servicios son realizados a favor de empresas compradoras extranjeras (no domiciliadas), quien retribuye (pago de comisión), y a la cual se emite la factura por el servicio efectuado; *el servicio al gravarlo con el IGV se estaría exportando el tributo*.
- Espacial: "art. 2º del reglamento del IGV señalando los servicios prestados en el país (elemento jurisdiccional); el cual exige que el prestador del servicio se encuentre ubicando en el territorio nacional, sea domiciliado o no"; ubicándose las empresas agentes intermediarias textiles en el país.

Observándose que, para las comisiones por servicios de los Agentes Intermediarios Textiles, representantes de empresas del exterior, con relación a la "prestación de servicios en el país", no cumple la doctrina de la hipótesis de incidencia (aspecto temporal) en la aplicación del "Impuesto General a las Ventas", debido a que el servicio se relaciona: prestador del servicio la empresa agente intermediaria (país de origen-domiciliada) quien emite la factura, a favor de empresas compradoras extranjeras (país de destino-no domiciliada), al cual se le desplazaría el IGV, "principio de neutralidad la cual se materializa a través de la traslación del impuesto y la deducción del crédito fiscal" (IGV estructurado como IVA).

En la "*utilización de servicios en el país*", supone la "prestación de servicios por un *no domiciliado*", encontrándose el elemento jurisdiccional en el *consumo o empleo en territorio nacional*, (ver figura 75)

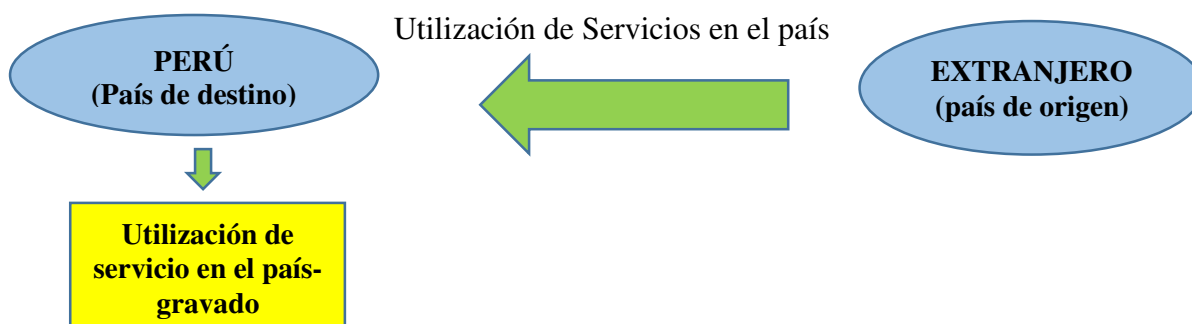


Figura 75. Utilización de servicios

Elaborado por López (2016)

Hipótesis de incidencia del IGV para la afectación del tributo, cumplimiento de cuatro aspectos:

- Material: “art. 1° de la ley de IGV literal b) utilización de servicio en el país, art. 3° numeral 1) El servicio es utilizado en el país cuando siendo *prestado por un sujeto no domiciliado*, es *consumido o empleado* en el territorio nacional (...)”.
- Subjetivo: “art. 9° de la ley de IGV, PN o PJ desarrollen actividad empresarial, c) utilicen en el país *servicios prestados por no domiciliados*”
- Temporal: “art. 4° del IGV literal, literal d) *en la utilización en el país de servicios prestados por no domiciliados*, en la fecha en que se anote el comprobante de pago en el Registro de Compras o en la fecha en que se pague la retribución, lo que ocurra primero”.
- Espacial: “art. 2° del Reglamento de la ley del IGV, servicios utilizados en el país, entendiéndose así, el elemento jurisdiccional, el cual exige que la utilización del servicio se *encuentra ubicado en territorio nacional*”

Notándose que, para las comisiones por servicios de los Agentes Intermediarios Textiles, representantes de empresas del exterior, referido a la “utilización de servicios en el país”, presenta la relación del servicio de manera inversa, es decir, la empresa agente intermediaria ocupa la posición de (país de origen-domiciliada) prestadora del servicio, mientras que, la empresa compradora extranjera (país de destino-no domiciliada) la que utiliza el servicio, por lo que no procede su aplicación.

Agregando, que la prestación de servicios en el país, y el efecto en los ingresos que causa en las comisiones por servicios de los Agentes Intermediarios Textiles, representantes de empresas del exterior la aplicación del “Impuesto General a las Ventas”, luego de anotar la factura en el registro de ventas o ingresos se refleja en la contabilidad del agente.

Procediendo a examinar el efecto en los ingresos por Ventas: Comisiones por servicios de los Agentes, (con aplicación del “Impuesto General a las Ventas”), (ver cuadro 11).

La comisión por servicios descrita en la factura/invoice N° 160 por el monto de US\$ 25,542.70 (figura 73) contablemente es registrado de la siguiente manera:

Cuadro 11. Empresa Agente Intermediaria Textil: Comisiones por servicios de Agente (con aplicación del “Impuesto General a las Ventas) / Prestación de servicios en el país”- Contabilización

Código	Cuenta	Elemento	Debe US\$	Haber US\$
12	Cuentas por cobrar comerciales	ACTIVO	25,542.70	
121	Facturas, boletas y otros comprobantes por cobrar			
12.1.1	Cliente The Talbots, Inc.			
40	Tributos, Contraprestaciones, y aportes por Pagar	PASIVO		3,896.34
401	Gobierno Central			
4011	Impuesto General a las Ventas			
70	Ventas	INGRESO		21,646.36
704	Prestación de servicios			
704.1	Comisiones por Servicios de Agente			
	Por Comisión por servicio de Agente Intermediario Textil			

Elaborado por López (2016)

Se observa, la cantidad US\$ 25,542.70, registrado al lado izquierdo con el código contable o cuenta denominado “12 Cuentas por cobrar comerciales-terceros, subcuenta 121 denominada facturas, boletas y otros comprobantes”, divisionaria 12.1.1 de nombre Cliente The Talbots, Inc; representa el “derecho de cobro de la *Factura/invoice*” derivada de las Comisiones por servicio de Agente, generando Activo, beneficios económicos asociados con la transacción.

La cantidad US\$ 3,896.34, registrado al lado derecho con el código contable o cuenta denominada “40 Tributos, Contraprestaciones, y aportes por Pagar, subcuenta 401 Gobierno Central, divisionaria 4011 de nombre Impuesto General a las Ventas”, representa la “obligación a pagar al Gobierno Central o Estado”. (Hirache & Gonzales, 2011), se genera un Pasivo, deuda por impuesto asociada con la transacción (Hirache, 2015).

La cantidad de US\$ 21,646.36, registrado al lado derecho con el código contable o cuenta denominada “70 Ventas, subcuenta 704 denominada Prestación de servicios”, divisionaria 704.1 de nombre Comisiones por servicios de Agente, representa el “ingreso por venta de servicios inherentes a las operaciones del giro del negocio”; de manera distorsionada debido a

que se recalculada el valor del Ingreso, solo para el cumplimiento de fines tributarios con el Gobierno Central o Estado.

Es decir, el beneficio económico asociado con la transacción es US\$ 25,542.70, importe total de la factura/invoice a la Empresa Compradora Extranjera al aplicar la afectación del “Impuesto General a las Ventas” a este tipo de actividades, se estaría considerando como si se tratara de *utilización de servicios en el país (consumidos o empleados en el país)*, distorsionando la naturaleza de las operación, expresando de la siguiente manera:

Beneficio económico asociada a la transacción Factura/invoice US\$ 25,542.70

Recalculando el Valor Comisión por Servicio de Agente: $US\$ 25,542.70/1.18 = US\$ 21,646.36$

Aplicación del Impuesto General a las Ventas 18% = US\$ 3,896.34

En términos porcentuales US\$ 25,542.70 representa el 100%, los US\$ 21,646.36 significa el 84.74% disminuyendo el valor real del Ingreso por Comisión por Servicio de Agente en US\$ 3,896.34 el cual equivale al 15.26%

Además, el beneficio económico, se refleja en la cobranza o entrada de dinero de la Factura/invoice (documento que acredita los servicios), como consecuencia de la comisión por servicios de Agente descrita en la factura/invoice N° 160 por el monto de US\$ 25,542.70, (ver cuadro 12), registrado contablemente de la siguiente manera:

Cuadro 12. Empresa Agente Intermediaria Textil: Cobranza de Comisión por servicios de Agente / Contabilización

Código	Cuenta	Elemento	Debe US\$	Haber US\$
10	Efectivo y equivalente de efectivo	ACTIVO	25,542.70	
104	Cuenta Corriente en instituciones financieras			
104.1	Banco de Crédito del Perú			
12	Cuentas por cobrar comerciales	ACTIVO		25,542.70
121	Facturas, boletas y otros comprobantes por cobrar			
12.1.1	Cliente The Talbots, Inc.			
	Por Cobranza de Factura/invoice N° 160			

Elaborado por López (2016)

Evidenciando, la cantidad US\$ 25,542.70, registrado al lado izquierdo con el código contable o cuenta denominado “10 Efectivo y equivalente de efectivo, subcuenta 104 denominada Cuenta Corriente en instituciones financiera”, divisionaria 104.1 de nombre Banco de Crédito del Perú, vía transferencia bancaria, cumple el beneficio económico, lo cual representa la “entrada de dinero” (Hirache & Gonzales, 2011).

Por otra parte, la cantidad US\$ 25,542.70, registrado al lado derecho con el código contable o cuenta denominado 12 Cuentas por cobrar comerciales-terceros, subcuenta “121 denominada facturas, boletas y otros comprobantes”, divisionaria 12.1.1 de nombre Cliente The Talbots, Inc; representa “el cobro de la *Factura/invoice*” derivada de las Comisiones por Servicios de Agente (Hirache & Gonzales, 2011)

Siendo, el beneficio económico disminuido, debido a la deuda asumida por impuesto general a las ventas, (ver cuadro 13)

Cuadro 13. Empresa Agente Intermediaria Textil: Impuesto General a las Ventas-Pago / Contabilización

Código	Cuenta	Elemento	Debe US\$	Haber US\$
40	Tributos, Contraprestaciones, y aportes por Pagar	PASIVO	3,896.34	
401	Gobierno Central			
401.1	Impuesto General a las Ventas			
10	Efectivo y equivalente de efectivo	ACTIVO		3,896.34
104	Cuenta Corriente en instituciones financieras			
104.1	Banco de Crédito del Perú			
	Por Pago de Impuesto General a las Ventas			

Elaborado por López (2016)

Ante este panorama, la cantidad de US\$ 3,896.34, registrado a lado izquierdo con el código contable “40 Tributos, Contraprestaciones, y aportes por pagar, subcuenta 401 denominada Gobierno Central, divisionaria 4011 de nombre Impuesto General a las Ventas”, y el registro al lado derecho denominado “10 Efectivo y equivalente de efectivo, subcuenta 104 cuenta

corriente en instituciones financieras”, divisionaria 104.1 Banco de Crédito del Perú, representa el pago del “Impuesto general a las Ventas”, lo que demuestra que, el beneficio económico disminuye en US\$ 3,896.34, lo que en términos porcentuales representa el 15.26%, sólo con la finalidad de dar cumplimiento a la cancelación del Impuesto General a las Ventas al Gobierno Central o Estado.

En tal sentido, se determina el efecto en los ingresos que causa las Comisiones por Servicios de los Agentes Intermediarios Textiles, representantes de empresas del exterior, en la aplicación del Impuesto General a las Ventas, de tal manera se impide la exportación del impuesto a este tipo de servicios.

4.2.2 Prueba de hipótesis específica 2

Plantea, si se identifica el fundamento tributario para que las comisiones por los servicios de los Agentes Intermediarios Textiles, representantes de empresas del exterior, se encuentren inafectas al “Impuesto General a las Ventas”, se le debe incorporar como “Exportación de Servicios” de la normatividad del “Impuesto General a las Ventas”.

El fundamento tributario aplicable a las comisiones por servicios de los Agentes Intermediarios Textiles, representantes de empresas del exterior, se aprecia en la “ley del impuesto general a las ventas, artículo N° 33, la cual manifiesta: (Decreto Supremo N° 055-99-EF, 1999)

Considera la calificación de exportación de servicios la que cumpla cuatro requisitos; en el análisis de *las comisiones por servicios de los Agentes Intermediarios Textiles, representantes de empresas del exterior*, cumple las cuatro condiciones:

- a) Primer requisito: “Se presten a título oneroso desde el país hacia el exterior, lo que debe demostrarse con el comprobante de pago que corresponda; emitido de acuerdo con el reglamento de la materia y anotado en el Registro de Ventas e Ingresos”.

Lo oneroso está referido a la *retribución por el servicio prestado: comisión*, y que el prestador del servicio debe emitir el comprobante de pago que corresponda, según Reglamento de comprobantes de pago, *factura* anotado en el *Registro de Ventas e ingresos*.

Por lo que, asentar la factura en el Registro de Ventas e ingresos representa un movimiento económico que se sustenta con fundamentos normativos contables (NIC) (Constitución Política del Estado, 1993), métodos (aplicación del PCGE) (Hirache & Gonzales, 2011); y refleja la realidad económica (comisión por servicio de agente intermediario textil, representante de empresas de exterior); la cual, como se ha observado en la prueba de hipótesis específica 1; presenta efectos en la “aplicación del impuesto general a las ventas en los ingresos” (servicio: medición del rendimiento), así como, en la retribución (pago: beneficio económico) de la empresa.

- b) Segundo requisito: “El exportador sea una persona *domiciliada* en el país”; aplicable a las *empresas agentes intermediarias textiles* en el Perú.
- c) Tercer requisito: “El usuario o beneficiario del servicio sea una persona *no domiciliada* en el país”; siendo las *empresas compradoras extranjeras*.
- d) Cuarto requisito: “El uso, explotación o el aprovechamiento de los servicios por parte del *no domiciliado* tenga lugar en el extranjero”.

Expresado a las *comisiones por servicios de agentes intermediarios textiles, representantes de empresas del exterior*, de la siguiente manera:

“USO: acción y efecto de servirse de una cosa, de emplearlo o utilizarlo (...)”, por lo que el término *emplearlo*: usar, hacer servir para algo, (contrato de comisión de mandato), mientras que *utilizarlo*: hacer que algo sirva para un fin (realizar los servicios de agente intermediario textil, representante de empresa del exterior).

“EXPLOTACION: Obtención de una utilidad o ganancia (...)”, por tanto, el vocablo

“Utilidad: provecho, conveniencia, interés o fruto que se saca de algo” (cumplimiento de estándares de calidad de aplicación internacional al proceso productivo, que conlleva a la confección de prendas de vestir)

“Ganancia: utilidad que resulta del trato, del comercio” (a favor de la empresa compradora extranjera de prendas).

“APROVECHAMIENTO: Utilización de una cosa//Obtención de un beneficio de la misma//Percepción de frutos u otras ventajas”.

Beneficio: Ganancia económica que se obtiene de un negocio (beneficio económico que genera a la empresa compradora la comercialización de prendas de calidad por parte de éste a sus clientes), (ver figura 76)

Exportación de Servicios

Comisión por Servicios de Agentes Intermediarios Textiles, representantes de empresas del exterior (cuarto requisito)



Cumplimiento de manera asociada lo siguiente:

- “Uso: acción y efecto de servirse de una cosa, emplearlo o utilizarlo”, es decir, los agentes intermediarios textiles, representantes del exterior, se sirven de contratos de comisión; para realizar los servicios de agente intermediario textil, representante de empresa del exterior)
- “Explotación: Obtención de utilidad o ganancia”, esto es, (referido al cumplimiento de estándares de calidad de aplicación internacional, al proceso productivo-prendas de vestir) de utilidad a favor de la empresa compradora extranjera quien adquiere las prendas de vestir
- “Aprovechamiento: Utilización de una cosa//Obtención de un beneficio de la misma//Percepción de frutos u otras ventajas”, vale decir, el

beneficio económico que genera a la empresa compradora la comercialización de prendas de calidad por parte de éste a sus clientes

Figura 76. Exportación de servicios

Elaborado por López (2016)

Siendo, la comisión por servicios descrita en la factura/invoice N° 160 por el monto de US\$ 25,542.70, (ver cuadro 14), registrado contablemente de la siguiente manera:

Cuadro 14. Empresa Agente Intermediaria Textil: Comisiones por servicios de Agente (sin aplicación del “Impuesto General a las Ventas) / Exportación de Servicios”-Contabilización

Código	Cuenta	Elemento	Debe US\$	Haber US\$
12	Cuentas por cobrar comerciales	ACTIVO	25,542.70	
121	Facturas, boletas y otros comprobantes por cobrar			
12.1.1	Cliente The Talbots, Inc.			
70	Ventas	INGRESO		25,542.70
704	Prestación de servicios			
704.1	Comisiones por Servicios de Agente			
	Por Comisión por servicio de Agente Intermediario Textil			

Elaborado por López (2016)

Donde se observa, la cantidad US\$ 25,542.70, registrado al lado izquierdo con el código contable o cuenta denominado “12 Cuentas por cobrar comerciales-terceros, subcuenta 121 denominada facturas, boletas y otros comprobantes”, divisionaria 12.1.1 de nombre Cliente The Talbots, Inc; representa el derecho de cobro por la *Factura/invoice*, derivada de las Comisiones por servicio de Agente, genera un Activo “recurso controlado por la empresa del cual se espera obtener beneficios económicos asociados con la transacción” (Hirache, 2015).

La cantidad de US\$ 25,542.70, registrado al lado derecho con el código contable o cuenta denominada “70 Ventas, subcuenta 704 denominada Prestación de servicios”, divisionaria 704.1 de nombre Comisiones por servicios de Agente, representa el “ingreso por venta de servicios inherentes a las operaciones del giro del negocio” (Hirache & Gonzales, 2011).

Por lo que, el registro contable, refleja la *inafectación* de aplicación del “Impuesto General a las Ventas”, por la naturaleza de las operaciones “Exportación de Servicio”.

Cabe mencionar, “el párrafo 20 de la (Norma Internacional de Contabilidad N° 18, 2014) Ingresos de Actividades Ordinarias, establece, cuando el resultado de una transacción, que suponga la prestación de servicios, pueda ser estimado con fiabilidad...cuando se cumplen todas y cada una de las siguientes condiciones”:

(a) “el importe de los ingresos de actividades ordinarias pueda medirse con fiabilidad”; es decir, el importe de US\$ 25,542.70 ingresos de Comisión por servicios del Agente Intermediario Textil es valorado como consecuencia de servicios realizados a favor de empresas compradoras extranjeras, evaluación de proceso productivo de confección de prendas de vestir en cumplimiento de estándares de calidad a prendas exportadas.

(b) “sea probable que la entidad reciba los beneficios económicos asociados con la transacción”; esto es, el Agente recibe los beneficios económicos asociados con la Comisión por Servicios mediante la cobranza de la Factura/invoice vía transferencia bancaria.,

(c) “el grado de realización de la transacción, al final del periodo sobre el que se informa, pueda ser medido con fiabilidad”; vale decir, el grado de realización de la transacción es medido mediante el servicio de comisión establecido en un contrato de intermediación internacional.

Cabe precisar, el fundamento tributario aplicable a “las comisiones por servicios de los Agentes Intermediarios Textiles, representantes de empresas del exterior”, se aprecia en la verificación realizada por la Administración Tributaria (sunat) (Ley N° 29646, 2011) a la empresa H & M Tex Sac (ver figura 77).

Orden de Fiscalización N°

CONTRIBUYENTE	: H & M TEX S. A. C.	RUC	: 20500853841
DOMICILIO FISCAL	: JR. LAS CAOBAS N° 170 INT. 200 – URB. EL REMANSO – LA MOLINA.		
REFERENCIA	: ALT. CDRA- 13 DE RAÚL FERERO – TDAS- WONG		

De la documentación e información proporcionada por el contribuyente a través del Expediente número 000-TI000 de fecha de agosto de 2100, presentados por Mesa de Partes de la Intendencia Regional Lima, con respecto a los periodos 2007/01 a 2007/12 para el Impuesto General a las Ventas, se determina lo siguiente:

Punto 1: EXPORTACIÓN DE SERVICIOS A NO DOMICILIADOS:

1

Al respecto el contribuyente indicó en su escrito lo siguiente: *".../ de no existir H & M TEX S.A.C, los clientes no domiciliados no podrían desarrollar sus negocios con empresas peruanas ya que requieren de nuestra experiencia para buscar a los proveedores idóneos, cuidando de que el proceso se realice de manera óptima desde la confección de las prendas hasta el seguimiento de documentación de despacho y llegada de embarque /.../*

2

Respecto a lo indicado por el contribuyente en su escrito se debe precisar que la empresa H & M TEX S.A.C., actúa como intermediario entre sus clientes no domiciliados y las empresas de confecciones y exportadoras textiles peruanas al encargarse de la búsqueda de proveedores (fabricas nacionales o domiciliadas), para que realicen la confección de prendas de vestir, contrata los servicios de personal que son destacados a diferentes fabricas textiles (PACIFIC GARMENT, R V R, COTENOR, LA VICTORIA, SERVITEJO S.A., MILLTEX PERU SAC, GARMENT TRADING, ALMERIZ SA, H Y C CONFECCIONES SRL, entre otros), para que cumplan funciones de supervisión, auditoria, control de calidad, entre otros, por el cual percibe una comisión conforme a lo pactado en los contratos suscritos con las empresas no domiciliadas y/o liquidaciones efectuadas que determinan el monto facturado por cada comprobante de pago (factura) emitido a sus clientes SUGARTOWN WORLDWIDE INC, HARTSTRINGLLC, OLIVE JUICE KIDS, MHOUND INC Y CONVERCE INC.

3

4

De acuerdo a lo indicado, no puede incluirse dentro de los servicios señalados en el Apéndice V del TUO de la Ley del IGV a operaciones que impliquen una venta, toda vez que de ocurrir ello, se estaría desnaturalizando el concepto que las normas tributarias otorgan al termino "servicio".

5

Es preciso señalar, que de conformidad con lo establecido en los artículos 1° y 3° del Texto Único Ordenado de la Ley del Impuesto General a las Ventas e Impuesto Selectivo al Consumo, aprobado por Decreto Supremo N° 055-99-EF, publicado el 15.4.1999, y normas modificatorias, dicho impuesto grava entre otras operaciones, la prestación de servicios en el país, para lo cual se entiende que el servicio es prestado en el país cuando el sujeto que lo presta se encuentra domiciliado en él para efecto del Impuesto a la Renta, sea cual fuere el lugar de celebración del contrato o del pago de la retribución.

Es preciso señalar que la Norma del Impuesto General las Ventas no define el concepto de consultoría y asistencia técnica; por lo que para establecer si el servicio prestado por el contribuyente, puede ser considerado como consultoría y asistencia, conforme lo dispone el numeral 1 del Apéndice V del TUO de la Ley del IGV; se analizan las características y condiciones del servicio planteadas por el contribuyente vs los criterios establecidos por la Administración Tributaria.

Orden de Fiscalización N°

CONTRIBUYENTE	: H & M TEX S. A. C.	RUC	: 20500853841
DOMICILIO FISCAL	: JR. LAS CAOBAS N° 170 INT. 200 – URB. EL REMANSO – LA MOLINA.		
REFERENCIA	: ALT. CDRA- 13 DE RAÚL FERERO – TDAS- WONG		

6 Respecto a lo indicado por el contribuyente en su escrito se debe precisar que el personal destacado a las diferentes fabricas textiles (PACIFIC GARMENT, R V R, COTENOR, LA VICTORIA, SERVITEJO S.A., MILLTEX PERU SAC, GARMENT TRAIENG, ALMERIZ SA. H Y C CONFECCIONES SRL, entre otros), cumplen funciones de supervisión, auditoria, control de calidad, entre otros, siendo los beneficiarios del control de calidad realizado por el contribuyente H & M TEX S.A.C., las empresa domiciliadas en el país que fabrican y exportan las prendas de vestir, puesto que si las empresas extranjeras rechazan las prendas de vestir, procederá a su devolución, siendo los principales perjudicados, los exportadores quienes asumen los costos de las mercaderías vendidas.

7 En ese sentido, el servicio prestado por el contribuyente no se considera exportación toda vez que no se cumple concurrentemente con los requisitos señalados en el artículo 9° del Reglamento de la Ley del IGV, específicamente el requisito establecido en el inciso d) *El uso, explotación o el aprovechamiento de los servicios por parte del no domiciliado tengan lugar íntegramente en el extranjero.*

Figura 77. Empresa Agente Intermediaria Textil, Exportación de Servicios a no Domiciliados-IGV

Fuente: Empresa Agente Intermediaria Textil

Como se observa, en el párrafo 1, la empresa H&M TEX SAC (contribuyente), explica la importancia de la institución, para que las empresas extranjeras (clientes no domiciliados) desarrollen negocios con empresas peruanas concerniente a producción de prendas de vestir de manera óptima, involucrando la documentación para la exportación.

El párrafo 2, en torno a la situación presentada al agente intermediario textil, detalla lo siguiente: *“que la empresa actúa como intermediario entre sus clientes no domiciliados y las empresas de confecciones y exportadoras textiles peruanas al encargarse de la búsqueda de proveedores (fábricas nacionales o domiciliadas), para que realicen la confección de prendas de vestir, contrata los servicios de personal que son destacados a diferentes fábricas textiles...para que cumplan funciones de supervisión, control de calidad...entre otros, por el cual percibe una comisión conforme a lo pactado en los contratos suscritos con las empresas no domiciliadas y /o liquidaciones efectuadas que determinan el monto facturado por cada*

comprobante de pago (factura) emitido a sus clientes (no domiciliados)”, es decir, se explica las características del servicio.

El párrafo 3 menciona, “de acuerdo a lo indicado, no debe incluirse dentro de los servicios (antes operaciones señaladas en el Apéndice V) del TUO de la Ley del IGV a *operaciones que impliquen venta*, toda vez que de ocurrir ello, se estaría desnaturalizando el concepto que las normas tributarias otorgan al término *servicio*”.

Observándose en el dictamen, cierta imprecisión interpretativa debido a que se establece operaciones “*venta*”, como si se tratara de transferencia de bienes, toda vez que suceden operaciones relacionadas a la actividad del intermediario que son calificados como “*servicios*”(párrafo 2).

El párrafo 4, precisa “que de conformidad con lo establecido en los artículos 1° y 3° del Texto Único Ordenado de la Ley del Impuesto General a las Ventas e Impuesto Selectivo al Consumo...*dicho impuesto grava entre otras operaciones, la prestación de servicios en el país*, para lo cual se entiende que el servicio es prestado en el país cuando el sujeto que lo presta se encuentra domiciliado en él para efecto del Impuesto a la Renta, sea cual fuere el lugar de celebración del contrato *o del pago de la retribución*”.

En este párrafo la administración tributaria alega, la condición a cumplirse en “*la prestación de servicios en el país* para gravar con el Impuesto General a las Ventas”; situación no congruente, debido a que la operatividad se relaciona a exportación de servicios, debido a que el consumo final expresado en el comprobante de pago (factura) es en el extranjero.

El párrafo 5, establece “es preciso señalar que la Norma del Impuesto General a las Ventas no define el concepto de consultoría y asistencia técnica, aceptado como exportación de servicio (...) por lo que, se analizan las características y condiciones del servicio planteadas por el contribuyente vs los criterios establecidos por la Administración Tributaria”.

Pudiendo interpretarse este párrafo, que la “norma del IGV” contempla actividades operativas consideradas como “exportación de servicios”, por tanto, las carentes de definición no son aceptados como exportación de servicios, por lo que, se *examinan las particularidades*

(fundamentos) y requisitos del servicio por parte del contribuyente frente al criterio (parecer, apreciación) de la Administración Tributaria.

El párrafo 6, dice: “se debe precisar que el personal destacado a las diferentes fábricas textiles...cumplen funciones de supervisión, auditoría, control de calidad, entre otros, siendo los beneficiarios del control de calidad realizado por el contribuyente; las empresas domiciliadas en el país que fabrican y exportan las prendas de vestir, puesto que si las empresas extranjeras rechazan las prendas de vestir, procederá a su devolución, siendo los principales perjudicados, los exportadores quienes asumen los costos de las mercaderías vendidas”.

En este párrafo, la sunat, hace un recuento de las funciones realizadas por el personal (que son la fuerza laboral plenamente capacitada del Agente Intermediario Textil) destacados en las diversas empresas confeccionistas para el cumplimiento de la labor encomendada (mandato de agente intermediario textil), para el control en la confección de prendas, a cambio de una “comisión” por dichas labores; sin embargo, concluye que ante un eventual rechazo de exportación de prendas de vestir, los perjudicados son las empresas exportadoras (domiciliadas), por lo tanto, el servicio no se considera exportación debido al incumplimiento del requisito de exportación de servicio referido “*al uso, explotación o el aprovechamiento de los servicios por parte del no domiciliado tengan lugar íntegramente en el extranjero*”.

Si bien es cierto, las empresas exportadoras sufren beneficios o perjuicios por las “exportaciones de las prendas de vestir” (*bienes*), estos son medidos económicamente en la facturación de exportación (por fábricas textiles) de manera independiente, no existiendo un vínculo económico entre fabricante y agente; es por ello que, para el caso del Agente Intermediario Textil, en la evaluación a la concurrencia de los requisitos señalados como “*exportación de servicios condición: el uso, la explotación o el aprovechamiento de los servicios por parte del no domiciliado tengan lugar en el extranjero*”, cumple tales requisitos.

Por lo que, al identificarse el fundamento tributario aplicable a “*las Comisiones por servicios de Agentes Intermediarios Textiles, representantes de empresas del exterior*”, se le debe incorporar como exportación de servicio de la normatividad del “Impuesto General a las Ventas”, de la modalidad “Comercio transfronterizo” (Ley N° 29646, 2011), de tal manera evitar un efecto confiscatorio al tributo del IGV (Constitución Política del Estado, 1993).

4.3 Presentación de resultados

Aplicación de Entrevistas

A profesionales representantes de cada empresa agente intermediaria textil (02 administradores, 03 abogados, 03 contadores)

4.3.1 Variable Independiente: “Comisiones por servicios de Agentes intermediarias Textiles, Representantes de empresas del exterior”

Indicadores:

4.3.1.1 X1: Comisión

Pregunta N° 01 ¿Qué significa para usted, el término comisión mercantil?

Administradores:

R.AdmE1 Es un cálculo porcentual obtenido de la venta de un producto, en función al valor del producto.

R.AdmE2 Importe asignado a una empresa por la realización de colocación de mercancías, siendo una estimación porcentual generada por el valor de venta del bien.

Abogados:

R.AboE3 Significa mandato, relacionado a la representación del comitente frente a terceros en operaciones a su nombre e interés.

R.AboE4 Significa otorgar un mandato de representación para realizar operaciones comerciales con la intervención de un agente mediador mediante un contrato.

R. AboE5 significa dar cumplimiento a un mandato establecido en contrato por parte de un comitente a un comisionista o agente mediador con fines mercantiles a cambio de dinero.

Contadores:

R.ContE6 Servicios de mandato por parte de un comitente o principal a empresas agentes para que estas la representen en operaciones frente a terceros, a cambio de una retribución.

R.ContE7 Mandato de un comitente o Principal hacia un agente mediador para que lo represente frente a terceros, a cambio de una retribución.

R.ContE8 servicios para el cumplimiento de encargos recibidos o representación de una empresa Principal, en operaciones comerciales.

Resultado

Los entrevistados coinciden con definir el término comisión mercantil; como el mandato de un comitente o Principal hacia un agente mediador para que lo represente frente a terceros (ContE7), a cambio de una retribución (ContE6), relacionando la representación del comitente en operaciones a su nombre e interés (AboE3), así como, el importe asignado a una empresa por la realización de colocación de mercancías, siendo una estimación porcentual generada por el valor de venta del bien (AdmE2).

Por lo que, “el art. 237° considera, comisión mercantil al mandato, cuando tenga un acto u operación de comercio, y sea comerciante o agente mediador del comercio el comitente o el comisionista” (Código de Comercio Peruano, 1902).

4.3.1.2 X2: Servicios de agente intermediario textil

Pregunta N° 02 ¿Qué opinión tiene acerca de la comisión por servicios de agente intermediario textil?

Administradores:

R.AdmE1 la comisión por servicios de agente intermediario, es el cálculo porcentual obtenido como resultado de la valorización del producto vendido al extranjero; por lo que el servicio de mandato por parte de la empresa compradora extranjera hacia el agente es que lo represente ante las empresas productoras abastecedoras, lo cual se establece en un contrato, es decir, a operar como mediadoras entre el fabricante textil y el comprador extranjero.

R.AdmE2 Importe asignado a una empresa agencia encargada de realizar la colocación de mercancías al extranjero, por la cual percibe retribuciones bajo comisión.

Abogados:

R.AboE3 Servicios al cumplimiento de un mandato mediante contrato a cargo de un agente intermediario o mediador, relacionado a la representación del comitente (principal) o empresa extranjera, frente a terceros productores situados en diferente jurisdicción territorial al comprador.

R.AboE4 Relacionando con el término comisión mercantil, es el mandato de una empresa extranjera a una empresa fuera de su jurisdicción territorial, para que actúe de agencia mediadora comercial frente a terceros, con la intervención de contratos.

R.AboE5 El encargo encomendado por el comitente al agente mediador para la realización de un servicio de mediación entre un productor y comprador de un bien, por lo general comprador extranjero, pactado mediante contrato a cambio de una retribución o pago.

Contadores:

R.ContE6 Servicios de mandato mediante contrato por parte de empresas compradoras a empresas agentes mediadoras, presentando cada una distinta jurisdicción territorial, cuya función del agente es representar a las empresas compradoras en asuntos relacionado a la fabricación de bienes; realizando servicios concerniente al seguimiento del proceso productivo del bien que conlleve a cumplimiento de estándares de calidad, exportando productos y servicios altamente competitivos a nivel internacional.

R.ContE7 Servicios de mandato de parte de empresas compradoras extranjeras hacia empresas agentes mediadoras, mediante acuerdo contractual, en la que el agente representa al comprador ante empresas productoras de bienes; para ejecutar servicios de evaluación del proceso productivo del bien, hasta su exportación.

R.ContE8 servicios de mandato por disposición de una empresa extranjera a una empresa agente mediadora mediante contrato, para la representación ante empresas productoras exportadoras.

Resultado

Con la opinión de los profesionales, se establece que “los servicios de agente intermediario textil”, es el quehacer al cumplimiento de un mandato mediante contrato a cargo de un agente intermediario o mediador, relacionado a la representación del comitente (principal) o empresa extranjera, frente a terceros productores situados ambos en diferente jurisdicción territorial (AboE3), el agente representa a las empresas compradoras en asuntos relacionado a la fabricación de bienes; realizando servicios concerniente al seguimiento del proceso productivo del bien que conlleve al cumplimiento de estándares de calidad, exportando productos y servicios altamente competitivos a nivel internacional (ContE6), a cambio de una comisión (cálculo porcentual) obtenido como resultado de la valorización del producto vendido al extranjero (AdmE1).

Al respecto, “el art. 1806° establece, comisión mercantil con representación (...), en la que el comisionista actúa con representación del comitente, es decir, que frente a terceros se presenta

como un representante del comitente; y, por lo tanto, celebra las operaciones en su nombre e interés” (Código de Comercio Peruano, 1902).

4.3.1.3 X3: Contrato de intermediación internacional

Pregunta N° 03 Explique usted, ¿los contratos de intermediación internacional aplicado a las comisiones por servicios de agentes intermediarios textiles, determina la situación a ser considerado como exportación de servicio?

Administradores:

R.AdmE1 Los contratos de intermediación internacional por la naturaleza de su contenido, determina el servicio a realizar, por lo que, su operatividad determinan la condición de exportación de servicio.

R.AdmE2 Las cláusulas contractuales determina la condición del servicio para el extranjero, entendiendo como exportación de servicio.

Abogados:

R.AboE3 La aplicación de contratos de intermediación internacional, es fundamental e ineludible en las transacciones comerciales entre países, debido a que los servicios de agentes intermediarios textiles, se establece en el acuerdo contractual, relacionado al cumplimiento de una comisión o mandato de representación en el proceso de productivo de confección textil, lo cual determina la situación de exportación de servicio.

R.AboE4 Con la intervención de contratos, las cláusulas establecen el mandato de realización de servicios de representación por parte del agente mediador ante empresas compradoras extranjeras y empresas productoras exportadoras; por tanto, al relacionarse con la exportación de bienes, también se estaría determinando la situación a ser considerado como exportación de servicio por parte del agente intermediario textil.

R.AboE5 El encomendar al agente mediante contrato el servicio de mediación entre el productor y comprador extranjero de un bien, en donde el productor se aboca a la fabricación de un producto para la adquisición del comprador extranjero, cuyas funciones del agente mediador es representar al comprador extranjero durante el proceso de fabricación, el cual conlleva a exportación del bien, y a la vez la labor del agente determina la naturaleza de exportación de servicio.

Contadores:

R.ContE6 Los servicios del agente se ciñen al cumplimiento de las cláusulas contractuales, ejecutándose en distinta jurisdicción territorial entre ambas y en favor a la empresa compradora, por lo que, la operatividad del servicio en todo su proceso determina la condición de ser exportación de servicio.

R.ContE7 El servicio de los agentes conlleva a la ejecución de un contrato a beneficio de la empresa compradora, por tanto, las actividades del agente en todo su proceso determina la condición de ser exportación de servicio.

R.ContE8 Los servicios de mandato por disposición de una empresa extranjera a una empresa agente intermediaria mediante contrato, para la representación ante empresas productoras exportadoras, para el cumplimiento de condición de exportador de servicios, las operaciones realizadas tienen que respaldarse con documentos (facturas, transferencias bancarias).

Resultado

Con datos aportados por los entrevistados con relación a esta pregunta, se determina que los contratos de intermediación internacional son fundamentales e ineludibles en transacciones comerciales entre países (AboE3), las cláusulas contractuales establecen el mandato de realización de servicios de representación por parte del agente mediador (nexo entre empresas compradoras extranjeras y empresas productoras exportadoras); por tanto, al relacionarse con la exportación de bienes (confección de prendas de vestir), se estaría determinando la situación a ser considerado como exportación de servicio (AboE4).

El servicio de los agentes conlleva a beneficiar a la “empresa compradora extranjera” (ContE7), además las operaciones de servicios son respaldados con documentos (facturas, transferencias bancarias) (ContE08).

Por lo que, se cita el “art. 1351; el contrato es el acuerdo de dos o más partes para crear, regular, modificar o extinguir una relación jurídica patrimonial” (Código Civil Peruano, 1984), “en el comercio a nivel mundial se presenta contratos de intermediación internacional, debido a que las operaciones comerciales son cada vez complejas, requieren de técnicos especialistas que conozcan adecuadamente el funcionamiento y los usos mercantiles de plazas muy diversas internacional” (De la Fuente y Echarri, 1999).

4.3.1.4 X4: Empresas agentes intermediarias textiles

Pregunta N° 04 Opine usted, ¿las empresas agentes intermediarias textiles contribuyen a la generación de exportación de bienes textiles?

Administradores:

R.AdmE1 La operatividad del servicio se realiza mediante empresas agentes intermediarios, conformado por ingenieros textiles especialistas en fibras textiles, técnicos capacitados en confecciones, personal con conocimiento en idiomas (para viajes y contacto con el comprador extranjero), por lo que, la organización empresarial, conlleva a la búsqueda de mercados internacionales, ofertando el servicio que conlleva a la exportación de bienes textiles.

R.AdmE2 Las empresas agentes intermediarios textiles, por mandato estipulado en el contrato, intermedia con el confeccionista textil y el comprador extranjero, con la finalidad de que la empresa fabricante realice y exporte las prendas de vestir al comprador extranjero, contribuyendo de esta manera a la exportación de los bienes textiles.

Abogados:

R.AboE3 Las empresas agentes intermediarios textiles, se encamina en la búsqueda de fabricantes textiles, con la finalidad de que estas empresas confeccionen y exporten prendas de vestir al comprador extranjero, contribuyendo de esta manera a la exportación de los bienes textiles.

R.AboE4 Siendo el agente el mediador entre empresa compradora extranjera y empresa productoras como las textiles, “las empresas agentes intermediarias textiles” promueven la existencia de empresas fabricantes de prendas vestir a base de fibra de algodón, debido a que el proceso productivo es sometido a una continua evaluación por parte de ellos, con la intención de alcanzar productos de óptima calidad de apreciación internacional, contribuyendo de esta manera en la exportación de bienes textiles.

R.AboE5 Las empresas agentes intermediarios textiles, con su personal plenamente especializado fomenta la fabricación y certificación de calidad de las prendas elaboradas con fibras de algodón; las cuales deben cumplirse bajo normativas internacionales, requeridas por las empresas compradoras extranjeras, haciendo posible la exportación de bienes de alta calidad.

Contadores:

R.ContE6 Las empresas agentes intermediarios textiles, conformado por operadores comerciales (búsqueda de empresas compradoras extranjeras y empresas confeccionistas de prendas de vestir), ingenieros textiles (especialistas en fibras textiles, tejidos, teñidos), confeccionistas (técnicos en fabricación), asistentes comunicadores con idiomas, en especial el inglés (trabajadores en continua comunicación con los compradores extranjeros vía teleconferencia, correos electrónicos, sobre el avance de la producción cumpliendo los patrones de calidad y despachos de exportación), etc., los cuales conforman la organización y de los cuales depende llevar a cabo las exportaciones de bienes textiles de alta calidad internacional.

R.ContE7 Las empresas compradoras extranjeras, dedicadas a importar y comercializar prendas de vestir en su país; requieren de empresas agentes intermediarios textiles constituidas fuera de su jurisdicción territorial, las cuales la representen y lo conformen personal calificado (ingenieros, confeccionistas, otros); de tal modo, evalúen de manera permanente el proceso productivo, contribuyendo en la exportación de bienes textiles.

R.ContE8 Las empresas agentes intermediarias textiles, realizan la búsqueda de empresas compradoras extranjeras textiles, con la finalidad de representarlas ante empresas confeccionistas de prendas de vestir, realizando funciones de evaluación al proceso productivo determinando la optimización de las prendas confeccionadas, lo cual contribuye a la exportación de bienes textiles de apreciación internacional.

Resultado

Según opiniones otorgadas por los entrevistados, se establece que el agente intermediario textil promueve la existencia de empresas fabricantes de prendas vestir a base de fibra de algodón, debido a que el proceso productivo es sometido a una continua evaluación por parte de ellos, con el propósito de conseguir productos de alta calidad de apreciación internacional, contribuyendo de esta manera en la exportación de bienes textiles (AboE4), además, la organización empresarial de agentes intermediarios textiles, lo conforma personal especialistas como: operadores comerciales (búsqueda de empresas compradoras extranjeras y empresas confeccionistas de prendas de vestir), ingenieros textiles (especialistas en fibras textiles, tejidos, teñidos), confeccionistas (técnicos en fabricación), asistentes comunicadores con idiomas, en especial el inglés (trabajadores en continua comunicación con los compradores extranjeros vía teleconferencia, correos electrónicos, sobre el avance de la producción en ejecución de patrones de calidad a nivel mundial y despachos de exportación), etc., los cuales

permite llevar a cabo las exportaciones de bienes textiles de alta calidad internacional (ContE4).

4.3.1.5 X5: Empresas fabricantes textiles exportadoras

Pregunta N° 05 Según su opinión, ¿la permanencia de las empresas fabricantes textiles, depende de su condición de exportador?

Administradores:

R.AdmE1 El mercado internacional demanda productos textiles por lo general a base de fibra 100% algodón, sobretodo de procedencia peruana por características peculiares de esta materia prima; como son las prendas de vestir en especial los tipo t-shirt, por ser consideradas prácticas en su uso, de fácil absorción evitando alergias a la piel, por lo que, la permanencia de las empresas fabricantes depende: 1° de la demanda internacional (empresas compradoras extranjeras), 2° de empresas agentes intermediarias textiles, los cuales les asigna los pedidos del comprador extranjero para para la producción y exportación del bien.

R.AdmE2 La finalidad de las empresas confeccionistas textiles es generar puestos de trabajo debido a la demanda textil a nivel nacional e internacional, sin embargo, frente a la presencia de prendas importadas a bajos precios, es imposible competir, no cumpliendo con la demanda nacional, por lo que el camino es ofertar las prendas a mercados internacionales para continuar dando empleo a los trabajadores, por lo que, si tampoco se logra cumplir con el abastecimiento al extranjero, es imposible la permanencia de las empresas fabricantes textiles, se pierde fuerza laboral impactando en la economía.

Abogados:

R.AboE3 La permanencia de empresas fabricantes textiles, va a depender de las empresas agentes intermediarias, puesto que ellas, se encargan de la búsqueda de compradores extranjeras de prendas textiles a base de fibra de algodón, por lo que, una vez logrado el contacto entre ambas, se procede con la búsqueda de empresa confeccionistas las cuales realizaran la elaboración y exportación de prendas textiles,

R.AboE4 La permanencia de las empresas textiles depende de las empresas agentes intermediarias textiles ya que son ellas las que establecen el contacto con empresas compradoras extranjeras, las cuales demandan las prendas de vestir, por lo que, sin su requerimiento no se daría la confección ni exportación de prendas de vestir.

R.AboE5 La permanencia de las empresas fabricantes textiles, relacionadas a la exportación, se condiciona al cumplimiento a los estándares de calidad presentes en las prendas de vestir confeccionadas y exportadas solicitadas por la empresa compradora extranjera, por lo que, al carecer de esta condición, es imposible llevar a cabo la exportación.

Contadores:

R.ContE6 Las empresas fabricantes textiles, son seleccionadas por los agentes intermediarios textiles para la realización de prendas de vestir, a los cuales evalúa antes, durante y después del proceso productivo (antes: capacidad instalada; durante: proceso productivo cumplimiento de estándares de calidad y medidas; después: exportación del bien); brindando al comprador extranjero prendas de calidad, por lo que, la permanencia de las empresas confeccionistas textiles depende de los agentes y de su capacidad para elaborar productos de calidad, que les permita ser exportado.

R.ContE7 La permanencia de empresas fabricantes textiles, como exportador de las mismas se condiciona a lo siguiente: a) presencia de empresas compradoras extranjeras de prendas textiles, b) empresas agentes intermediarios textiles, siendo estas las que la seleccionan y proporcionan los trabajos textiles a confeccionar y c) exportación de prendas de vestir de calidad competitivos a nivel mundial; por lo tanto, con la carencia de esas condiciones es improbable la existencia de empresas fabricantes textiles exportadoras.

R.ContE8 Las empresas fabricantes textiles, permanecen por el prestigio alcanzado debido a la capacidad de ofertar productos de calidad previamente evaluado por el agente intermediario textil, realizando exportaciones de manera reiterada a las empresas compradoras extranjeras.

Resultado

Las opiniones establecen que, la permanencia de las empresas textiles depende de las empresas agentes intermediarias textiles, debido a que son estas las que establecen el contacto con empresas compradoras extranjeras, las cuales demandan las prendas de vestir, por lo que, sin su requerimiento no se daría la confección ni exportación de prendas de vestir (AboE4), también la continuidad de empresas fabricantes textiles, como exportador se condiciona a lo siguiente: a) presencia de empresas compradoras extranjeras de prendas textiles, b) empresas agentes intermediarios textiles, siendo estas las que la seleccionan y proporcionan los trabajos textiles a confeccionar y c) exportación de prendas de vestir de calidad competitivos a nivel mundial; por lo tanto, con la carencia de esas condiciones es improbable la existencia de

empresas fabricantes textiles exportadoras (ContE7), además, las empresas fabricantes textiles, mantienen estabilidad funcional debido a su prestigio alcanzado por su capacidad de ofertar productos de calidad previamente evaluado por el agente intermediario textil, lo que le permite realizar exportaciones de manera reiterada a las empresas compradoras extranjeras (ContE8).

4.3.2 Variable Dependiente: “Operaciones inafectas al Impuesto General a las Ventas”

Indicadores:

4.3.2.1 Y1: Ley del Impuesto General a las ventas

Pregunta N° 06 ¿Considera usted, que la aplicación de la ley de IGV, en los ingresos (retribuciones) por las comisiones por servicios de agentes intermediarios textiles, representantes de empresas del exterior, repercute en la relación país de origen (Perú), país de destino (extranjero)?

Administradores:

R.AdmE1 El aplicar el IGV en los ingreso por “comisiones por servicios de agentes intermediarios textiles, representantes del exterior”, solo repercute en el Perú, debido a que las empresas operan en el territorio nacional.

R.AdmE2 El IGV se consigna en las facturas, por servicios realizados en Perú, debido a que el aplicar dicho impuesto en las retribuciones por “comisiones por servicios de agentes intermediarios textiles, representantes del exterior”, repercuten solamente a las empresas agentes intermediarias peruanas, debido a que son ellas las obligadas a declarar ante la sunat.

Abogados:

R.AboE3 La aplicación del IGV en los ingresos por las “comisiones por servicios de agentes intermediarios textiles, representantes de empresas del exterior”, consignado en las facturas emitida por el agente intermediario, repercute en el Perú (país de origen) debido a que el impuesto es declarado “prestación de servicio en el país; nacimiento de la obligación tributaria” ante la Administración Tributaria (sunat); y en relación con el extranjero (país de destino), tendrá repercusión en función de su propia normativa jurisdiccional.

R.AboE4 Los ingresos (retribución), de “comisiones por servicios de agentes intermediarios textiles, representantes de empresas del exterior”, surge del valor resultante de las exportaciones realizadas por las empresas confeccionistas textiles consignada en sus facturas

emitidas al comprador extranjero; por lo que, también el agente intermediario textil (país de origen-Perú) emite facturas por sus servicios al comprador extranjero (país de destino); por tanto, no se aplica el IGV por los servicios del agente, debido a que tendría una repercusión de traslado del impuesto al comprador extranjero.

R.AboE5 La normativa del IGV considera “la prestación y utilización de servicios en el país”; además la aplicación de la norma se refleja en la emisión de la factura, por lo que, en “los ingresos por comisiones por servicios de agentes intermediarios textiles, representantes del exterior”, al emitir la factura a la empresa compradora extranjera, como prestación de servicios solo repercute en el Perú, debido a que las empresas declaran la generación del impuesto ante la Administración tributaria (sunat).

Contadores:

R.ContE6 “El impuesto general a las ventas es de aplicación territorial al consumo” en el Perú, es por ello que la normativa de la referida ley a los servicios, se direcciona a la prestación y utilización de estos en el país; sin embargo, los ingresos (retribuciones) por “las comisiones por servicios de agentes intermediarios textiles, representantes de empresas del exterior”, se relaciona a prestación de servicios para el extranjero; los cuales se evidencian en los comprobante de pago-factura; por lo que el aplicar el tributo al servicio, repercute de la siguiente manera: país de origen (Perú) se genera la obligación tributaria (establecido en la factura), y país de destino (extranjero) percibe la factura con el IGV; cuya operación se evidencia en la contabilidad de la empresa la cual miden el rendimiento y beneficio económico.

R.ContE7 Las operaciones de servicios son acreditadas mediante facturas; “por comisiones de servicios de agentes intermediarios textiles, representantes de empresas del exterior”, emitidas al comprador extranjero; por lo que, el aplicar el tributo a dichas operaciones, repercute: en el País de origen asumiéndose la generación de la obligación tributaria, y en el país de destino se le estaría trasladando a este último (consumidor del servicio) el impuesto.

R.ContE8 los ingresos (retribuciones) de “comisiones por servicios de agentes intermediarios textiles, representantes de empresas del exterior”, se respaldan con comprobantes de pago, siendo las facturas/invoice las permitidas en operaciones internacionales, emitidas al comprador extranjero; las cuales al aplicar el “Impuesto General a las Ventas”, a la “prestación de servicio” en el país de origen (Perú) son declaradas ante el ente fiscal, mientras que en el país de destino (extranjero) se asume dicho tributo de aplicación peruana.

Resultado

Para esta interrogante, según opiniones de los profesionales, se determina que la aplicación del IGV en los ingresos de “comisiones por servicios de agentes intermediarios textiles, representantes de empresas del exterior”, consignado en las facturas emitida por el agente intermediario al comprador extranjero, repercute en el Perú (país de origen) debido a que el impuesto es declarado “prestación de servicio en el país; nacimiento de la obligación tributaria” ante la Administración Tributaria (sunat); y en relación con el extranjero (país de destino), tendrá repercusión en función de su propia normativa jurisdiccional (AboE3), además consideran, el aplicar a los servicios la normativa del IGV se estaría trasladando al comprador extranjero consumidor del servicio) el impuesto (ContE7), asimismo, la factura con el IGV, se evidencia en la contabilidad de las empresas, las cuales miden el rendimiento y beneficio económico (ContE6).

Las opiniones se fundamentan en lo establecido en el marco normativo de la “ley del Impuesto General a las Ventas, art. 1° operaciones gravadas literal b) la prestación o utilización de servicios en el país, y art. 3°, numeral 1) toda prestación que una persona realiza para otra y por la cual percibe una retribución o ingreso que se considere renta de tercera categoría para los efectos del impuesto a la renta; y el servicio es utilizado en el país, cuando siendo prestado por un sujeto no domiciliado, es consumido o empleado en el territorio nacional, independientemente del lugar en que se pague o se perciba la contraprestación y del lugar donde se celebre el contrato” (Decreto Supremo N° 055-99-EF, 1999).

4.3.2.2 Y2: Exportación de servicios

Pregunta N° 07 ¿Considera usted, que la normativa de Exportación de servicios de la ley del impuesto general a las ventas, aplicable a las comisiones por servicios de los agentes intermediarios textiles, representantes de empresas del exterior, repercute en la relación país de origen (Perú), país de destino (extranjero)?

Administradores:

R.AdmE1 Con relación a la normativa de “exportación de servicios de la ley de IGV”, desconoce su aplicación por lo que, se abstiene de emitir opinión.

R.AdmE2 El entrevistado, menciona desconocer la normativa de “exportación de servicios de la ley del IGV”, absteniéndose de emitir opinión

Abogados:

R.AboE3 “Las comisiones por servicios de los agentes intermediarios textiles, representantes de empresas del exterior”, establece una relación que repercute entre países, tanto, país de origen (Perú) como país de destino (extranjero), debido a que la “ley de IGV establece; los servicios se consideran exportados cuando cumplan concurrentemente con los siguientes requisitos:”

“El servicio se presten a título oneroso desde el país” (Perú país origen) “hacia el exterior” (país destino), “lo que debe demostrarse” con la factura, “y anotado en el Registro de Ventas e Ingresos”.

“El exportador sea una persona domiciliada en el país” (país de origen).

“El usuario o beneficiario del servicio sea una persona no domiciliada en el país” (país destino).

“El uso, explotación o el aprovechamiento de los servicios por parte del no domiciliado tengan lugar en el extranjero” (país destino).

R.AboE4 Las empresas confeccionistas exportan las prendas de vestir el cual emite facturas al comprador extranjero, por tanto, el valor de la exportación de bienes, no están afectas al impuesto general a las ventas, y al estar relacionado “las comisiones por servicios de agentes intermediarios textiles, representantes del exterior”; con la exportación de servicios, tampoco presenta la afectación al IGV, por tanto, al no aplicarse el tributo en operaciones de exportaciones, no existe repercusión en la relación país origen (Perú), país de destino (extranjero).

R.AboE5 “Las comisiones por servicios de los agentes intermediarios textiles, representantes de empresas del exterior”, se manifiesta en la continua evaluación al proceso productivo dando cumplimiento a la calidad de las prendas textiles las cuales son exportadas; por lo que, el servicio se ve evidenciado con la emisión de la factura a la empresa compradora extranjera, y al relacionarse el servicio con la exportación, es inaplicable el tributo IGV, por lo tanto, carece de repercusión tributaria en la relación país de origen (Perú) con país destino (extranjero).

Contadores:

R.ContE6 La normativa del “Impuesto General a las Ventas en el art. 33°, aplicable a la exportación de servicios no afectos al tributo, considera el cumplimiento de cuatro condiciones:

a) Se presten a título oneroso desde el país hacia el exterior, lo que debe demostrarse con el comprobante de pago (factura) y anotado en el Registro de ventas e ingresos, b) el exportador sea una persona domiciliada en el país, c) el usuario o beneficiario del servicio sea una persona

no domiciliada en el país, d) el uso, explotación o el aprovechamiento de los servicios por parte del no domiciliado tengan lugar en el extranjero”; por tanto, “las comisiones por servicios de los agentes intermediarios textiles, representantes de empresas del exterior”, cumple las cuatro condiciones de exportación de servicios, careciendo de afectación al tributo sin repercusión en el país origen (Perú) y país destino (extranjero).

R.ContE7 La normativa de “la ley de IGV aplicable a la exportación de servicios, no afectos a este tributo, considera el cumplimiento de cuatro condiciones: a) se preste a título oneroso desde el país al exterior, demostrado con la factura y anotado en el Registro de ventas e ingresos, b) el exportador sea una persona domiciliada en el país, c) el usuario o beneficiario del servicio sea una persona no domiciliada en el país, d) el uso, explotación o el aprovechamiento de los servicios por parte del no domiciliado tengan lugar en el extranjero”; por lo que, en “las comisiones por servicios de los agentes intermediarios textiles, representantes de empresas del exterior”, la repercusión en el país origen (Perú) se da en el literal a) y b); mientras que la repercusión en el país de destino (extranjero), se da en el literal c) y d).

R.ContE8 “El art. 33° de la normativa de la ley de IGV aplicable a la exportación de servicios, considera la no afectación del tributo, con el cumplimiento de cuatro condiciones: a) se preste a título oneroso desde el país al exterior, demostrado con la factura y anotado en el Registro de ventas e ingresos, b) el exportador sea una persona domiciliada en el país, c) el usuario o beneficiario del servicio sea una persona no domiciliada en el país, d) el uso, explotación o el aprovechamiento de los servicios por parte del no domiciliado tengan lugar en el extranjero”; por lo que, con relación a “las comisiones por servicios de los agentes intermediarios textiles, representantes de empresas del exterior”, al cumplirse las condiciones se carece de afectación tributaria, por tanto, no surge repercusión en el país origen (Perú) ni repercusión en el país de destino (extranjero).

Resultado

Con relación a las respuestas a la interrogante, se establece las siguientes posiciones de opinión: 1) que las empresas confeccionistas exportan las prendas de vestir y emite facturas al comprador extranjero, por lo que, el valor de la “exportación de bienes, no están afectas al impuesto general a las ventas”, y al relacionarse “las comisiones por servicios de agentes intermediarios textiles, representantes del exterior”; con la exportación de servicios, tampoco presenta la afectación al IGV, por tanto, al no aplicarse el tributo en ambas operaciones, carece

de repercusión en la relación país origen (Perú) y país de destino (extranjero)(AboE4), por otro lado, 2) “las comisiones por servicios de los agentes intermediarios textiles, representantes de empresas del exterior, se consideran exportados cuando cumplan concurrentemente con los siguientes requisitos:

Los servicios se presten a título oneroso desde el país” (Perú país origen) “hacia el exterior” (país destino), “lo que debe demostrarse” con la factura, “y anotado en el Registro de Ventas e Ingresos”.

“El exportador sea una persona domiciliada en el país” (país de origen).

“El usuario o beneficiario del servicio sea una persona no domiciliada en el país” (país destino).

“El uso, explotación o el aprovechamiento de los servicios por parte del no domiciliado tengan lugar en el extranjero” (país destino) (AboE3).

Las opiniones se fundamentan en lo establecido en el marco normativo de la “ley del Impuesto General a las Ventas, art.33°, mencionando, los servicios se considerarán exportados cuando cumplan concurrentemente con los siguientes requisitos:

1. Se presten a título oneroso desde el país hacia el exterior, lo que debe demostrarse con el comprobante de pago que corresponda; emitido de acuerdo con el reglamento de la materia y anotado en el Registro de Ventas e Ingresos
2. El exportador sea una persona domiciliada en el país
3. El usuario o beneficiario del servicio sea una persona no domiciliada en el país
4. El uso, la explotación o el aprovechamiento de los servicios por parte del no domiciliado tengan lugar en el extranjero” (Decreto Supremo N° 055-99-EF, 1999)

Mencionando que la relación país de origen (Perú), país de destino (extranjero), del servicio tiene que demostrarse con los comprobantes, documentos (factura), así como, “el uso, la explotación o el aprovechamiento de los servicios por parte del no domiciliado tengan lugar en el extranjero”, es decir, los documentos y el servicio debe evidenciarse plenamente con el correspondiente registro en la contabilidad de las empresas.

4.3.2.3 Y3: Condición de uso, beneficio y aprovechamiento en el extranjero

Pregunta N° 08 ¿Cree usted, que el requisito de uso, beneficio y aprovechamiento en el extranjero para la exportación de servicio, de las comisiones por servicios de agentes intermediarios textiles, representantes de empresas del exterior, se condiciona al aspecto económico “comisión porcentual”?

Administradores:

R.AdmE1 Con relación a la condición de uso, beneficio y aprovechamiento para la exportación de servicios, también desconoce su aplicación por lo que, se abstiene de emitir opinión.

R.AdmE2 Con relación a la condición de uso, beneficio y aprovechamiento para la exportación de servicios, el entrevistado desconoce su aplicación por lo que, se abstiene de emitir opinión.

Abogados:

R.AboE3 La condición de uso, beneficio y aprovechamiento en el extranjero, es entendido el USO: la acción de emplearse o utilizarse un servicio, EXPLOTACION: Obtención de una utilidad o ganancia y APROVECHAMIENTO: se complementan los término uso (utilización) y explotación (utilidad o ganancia); debido a que en exportación de servicio; “las comisiones por servicios de agentes intermediarios textiles, representantes de empresas del exterior”, se condiciona al aprovechamiento del servicio por parte del comprador extranjero el cual se mide mediante “comisión porcentual”, resultado de la conformidad del servicio.

R.AboE4 La condición de uso, beneficio y aprovechamiento en el extranjero, se relaciona al servicio realizado por “los agentes intermediarios textiles, representantes de empresas del exterior”; el cual consiste en otorgar información de manera continua a la empresa compradora con referencia a la evaluación al proceso de confección de prendas de vestir, culminando con la conformidad del bien exportado, el cual se condiciona al aspecto económico “comisión porcentual”; del valor de las ventas al exterior.

R.AboE5 La condición de uso, beneficio y aprovechamiento en exportaciones de servicios, de “comisión de servicios de agentes intermediarios textiles, representantes de empresas del exterior”, se relaciona con la continua evaluación al proceso productivo dando cumplimiento a la calidad de las prendas textiles, sin la cual es imposible realizar las exportaciones; y por lo tanto, percibir la comisión porcentual, se da conformidad a la eficiencia del servicio.

Contadores:

R.ContE6 La condición de uso, beneficio y aprovechamiento en el extranjero, para la exportación de servicio, es entendido como: “Uso: acción y efecto de servirse de una cosa, de emplearlos o utilizarlos; Explotación: obtención de una utilidad o ganancia, y Aprovechamiento: utilización de una cosa, obtención de un beneficio de la misma”, es decir, “las comisiones por servicios de agentes intermediarios textiles, representantes de empresas del exterior”, se condiciona al aspecto económico “comisión porcentual”, debido a que la

empresa compradora, ha cumplido con las condiciones de usar, beneficiarse y aprovechar el servicio en el extranjero.

R.ContE7 El cumplimiento de la condición de uso, beneficio y aprovechamiento en el extranjero, es entendido como: “Uso: acción y de emplearlo o utilizarlo; Explotación: obtención de una utilidad o ganancia, y Aprovechamiento: utilización de una cosa, obtención de un beneficio de la misma” por parte de la empresa compradora extranjera; por lo que; “las comisiones por servicios de agentes intermediarios textiles, representantes de empresas del exterior”, se condiciona al aspecto económico “comisión porcentual”; el cual confirma el uso del servicio y el aprovechamiento del mismo por parte del extranjero.

R.ContE8 El requisito de uso, beneficio y aprovechamiento en el extranjero, (resolución del tribunal fiscal), para la exportación de servicio, de “las comisiones por servicios de agentes intermediarios textiles, representantes de empresas del exterior”, se condiciona al aspecto económico “comisión porcentual”, debido a que, en la empresa compradora extranjera el uso, beneficio y aprovechamiento del servicio se establece en la aceptación de las prendas de vestir de calidad las cuales sirven para la venta por parte de estas.

Resultado

La opinión de los profesionales, establecen que, la condición de uso, beneficio y aprovechamiento en el extranjero, para la aceptación como exportación de servicios, de “la comisión de servicios de agentes intermediarios textiles, representantes de empresas del exterior”, se relaciona con la continua evaluación al proceso productivo dando cumplimiento a la calidad de las prendas textiles, sin la cual es imposible realizar las exportaciones; y por lo tanto, el percibir la “comisión porcentual”; se da cumplimiento a la eficiencia del servicio (AboE5), además, los términos están referidos a lo siguiente; USO: la acción de emplearse o utilizarse un servicio, EXPLOTACION: Obtención de una utilidad o ganancia y APROVECHAMIENTO: se complementan los término uso (utilización) y explotación (utilidad o ganancia); siendo las expresiones el resultado de aceptación del servicio por parte del comprador extranjero(AboE3), manifestándose con la adquisición de prendas de vestir de calidad, las cuales son comercializadas por parte de estos(ContE8).

Se fundamenta, “el requisito de uso, beneficio y aprovechamiento en el extranjero para la exportación de servicio, señalando los términos según lo expresado en el diccionario Enciclopédico de Derecho Usual de Guillermo Cabanellas:

USO: acción y efecto de servicio de una cosa, emplearlos o utilizarlo (...)

EXPLOTACION: Obtención de utilidad o ganancia (...)

APROVECHAMIENTO: Utilización de una cosa//Obtención de un beneficio de la misma//Percepción de frutos u otras ventajas” (Resolución del Tribunal Fiscal N° 07224-2, 2004).

Siendo la aplicación de los términos el determinante de la condición de la exportación de servicios.

4.3.2.4 Y4: Entidad competente de Exportación de Servicios (Mincetur)

Pregunta N° 9 Explique usted, ¿la entidad competente de exportación de servicios Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (mincetur), presenta mecanismos suficientes que facilitan el incremento de empresas de exportación de servicios, como las comisiones por servicios de agentes intermediarios textiles, representantes de empresas del exterior?

Administradores:

R.AdmE1 El Mincetur, carece de mecanismos suficientes para el conocimiento de actividades empresariales de servicios, como las empresas “agentes intermediarios textiles, representantes de empresas del exterior”, por lo que, ante esta carencia, este tipo de empresas presenta dificultades de promoción, fortalecimiento y permanencia, que imposibilita el incremento de exportación de servicios.

R.AdmE2 El Mincetur, como entidad del gobierno, abocado a la promoción y fortalecimiento de las exportaciones, presenta mecanismos que hace posible la oferta de servicios a nivel internacional, sin embargo, son insuficientes debido a que las actividades empresariales de servicios son diversas como el caso de las empresas de “comisión por servicios de agentes intermediarios textiles, representantes de empresas del exterior”, y al presentarse el desconocimiento de este tipo de servicios ante la entidad, repercute en el incremento de exportación de servicios.

Abogados:

R.AboE3 “El Ministerio de Comercio Exterior y Turismo-mincetur”, según la “ley N° 29646 ley de fomento al comercio exterior de servicios tiene como misión la promoción y fortalecimiento de las exportaciones de servicios”, sin embargo, las empresas de “comisión por servicios de agentes intermediarios textiles, representantes de empresas del exterior”, aún

carece de reconocimiento como exportación de servicios (registro estadístico de exportadores), por lo que, dificulta la oferta de servicios a nivel internacional.

R.AboE4 El Mincetur es la entidad estatal encargada de fomentar las exportaciones de bienes y servicios, sobre todo relacionado a los servicios, por lo que la institución no logra establecer la integración de empresas, como el caso de empresas de “comisiones por servicios de agentes intermediarias textiles, representantes del exterior”, por lo tanto, esta situación conlleva al encarecimiento de incremento de servicios de este tipo.

R.AboE5 El Mincetur, presenta mediante la ley 29646 el fortalecimiento a la exportación de servicios, promoviendo la oferta exportable de servicios a los mercados internacionales, sin embargo, por la diversidad de servicios existentes, y carentes de inclusión en la institución gubernamental, hace imposible el conocimiento de actividades como del tipo “comisiones por servicios de agentes intermediarios textiles, representantes de empresas del exterior”, por lo que, dificulta el incremento de estas empresas como exportación de servicios.

Contadores:

R.ContE6 El Mincetur, mediante la “Comisión de promoción del Perú para la exportación y el turismo-Promperú”, entidad encargada de incorporar empresas abocadas al sector exportación de servicios, carece del conocimiento de empresas relacionadas a la exportación de servicios como las empresas de “comisiones por servicios de agentes intermediarias textiles, representantes de empresas del exterior”, lo cual dificulta la promoción e incremento de estas empresas de exportación de servicios.

R.ContE7 El Mincetur, presenta la “ley N° 29646” de fortalecimiento a exportación de servicios, el cual consiste en promocionar las actividades al extranjero, siempre y cuando formen parte de la institución (conocimiento de la operatividad del servicio), sin embargo, servicios como las empresas de “comisiones por servicios de agentes intermediarias textiles, representantes de empresas del exterior”, carece de incorporación, por lo cual dificulta la promoción para la exportación de servicios.

R.ContE8 El Mincetur, entidad estatal encargada de fomentar y promover la exportación de servicios, mediante la incorporación de diversas actividades de servicios a las cuales impulsa la oferta exportable a los diversos mercados internacionales, por lo que, carece de conocimiento como las empresas de “comisiones por servicios de agentes intermediarias textiles, representantes de empresas del exterior”, debido a que aún no están incorporadas a la

institución, lo cual dificulta la promoción e incremento de estas empresas de exportación de servicios.

Resultado

Los entrevistados coinciden en señalar, que el Mincetur, mediante la “Comisión de promoción del Perú para la exportación y el turismo-Promperú”, como entidad del gobierno, abocado a la promoción y fortalecimiento de las exportaciones de servicios, presenta mecanismos que hace posible la oferta de servicios a nivel internacional, sin embargo, son insuficientes debido a que las actividades empresariales de servicio son diversas como las empresas de “comisión por servicios de agentes intermediarios textiles, representantes de empresas del exterior”, y al presentar el desconocimiento de este tipo de servicios ante la entidad, repercute en el incremento de exportación de servicios (AdmE2), además, dichas actividades carecen de incorporación ante la institución, lo cual dificulta la promoción para la exportación de servicios(ContE7), por ello, no forman parte como exportación de servicios (registro estadístico de exportadores), dificultando la oferta de servicios a nivel internacional (AboE3).

Por lo que, las respuestas se sustentan según “Ley de Fomento al Comercio Exterior de Servicios, art. 3° el cual establece que el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (mincetur), es la entidad encargada de desarrollar las políticas de fomento de comercio exterior de servicios, además, se menciona en el art. 13°, 13.1 la creación del Comité Multisectorial para el Desarrollo del Comercio Exterior de Servicios, en el marco del Plan Estratégico Nacional Exportador (PENX), cuyo objetivo será elaborar y monitorear la implementación de los siguientes planes: i) Plan Estratégico de Desarrollo del Comercio Exterior de Servicios, ii) Plan de Promoción de Exportación de Servicios, iii) Plan de Atracción de Inversiones del Sector Servicios” (Ley N° 29646, 2011).

4.3.2.5 Y5: Entidad competente de Exportación de Servicios (Administración Tributaria -sunat)

Pregunta N° 10 Considera usted, ¿que la entidad competente de exportación de servicios (Administración tributaria-sunat), reconoce las comisiones por servicios de agentes intermediarios textiles, representantes del exterior, como exportación de servicios?

Administradores:

R.AdmE1 La administración tributaria (sunat), evalúa la operatividad y cumplimiento de las características de los servicios, por lo que, las “Comisiones por servicios de agentes intermediarios textiles, representantes del exterior”, aún carece de reconocimiento como exportación de servicios por parte de la entidad.

R.AdmE2 La administración tributaria (sunat), podrá reconocer cualquier actividad empresarial de servicio, como las empresas de “comisiones por servicios de agentes intermediarios textiles, representantes del exterior”, siempre y cuando se demuestre con documentación fehaciente las operaciones de servicio al extranjero.

Abogados:

R.AboE3 “Las comisiones por servicios de agentes intermediarios textiles, representantes de empresas del exterior”, al carecer de identificación por parte del mincetur (registro estadístico de exportadores), también presenta el no reconocimiento por parte de la administración tributaria (sunat), a menos que, efectúe una evaluación a la actividad empresarial.

R.AboE4 “Las comisiones por servicios de agentes intermediarios textiles, representantes de empresas del exterior”, para el reconocimiento como exportación de servicios por parte de la sunat tienen que regirse al análisis de las operaciones del servicio siendo contrastable con los documentos.

R.AboE5 La administración tributaria (sunat), evalúa el cumplimiento de la operatividad de la exportación de servicios, sin embargo, las actividades de “Comisiones por servicios de agentes intermediarios textiles, representantes del exterior”, para su reconocimiento como tal debe presentar una adecuada evaluación a la operatividad de servicios.

Contadores:

R.ContE6 Las actividades de las empresas de “Comisiones por servicios de agentes intermediarios textiles, representantes del exterior”, mediante fiscalización por parte de la sunat, ha determinado el no reconocimiento como exportación de servicios, situación que ha generado, deudas tributarias impagas, suspensión de actividades y cierre de establecimiento.

R.ContE7 La Administración tributaria (sunat), no reconoce, las actividades de las empresas de “Comisiones por servicios de agentes intermediarios textiles, representantes del exterior, como exportación de servicios”, debido a que estas carecen de adecuada normativa (resolución) que genere precedente de aplicación.

R.ContE8 Las actividades de las empresas relacionadas a “Comisiones por servicios de agentes intermediarios textiles, representantes del exterior”, al ser poco conocidas, conlleva al no reconocimiento por parte de la entidad fiscal como exportación de servicios.

Resultado

Las opiniones de los entrevistados, coinciden en manifestar que “las comisiones por servicios de agentes intermediarios textiles, representantes de empresas del exterior”, al carecer de identificación como exportación de servicios por parte del mincetur (registro estadístico de exportadores); les genera el no reconocimiento y por ende a la administración tributaria (sunat)(AboE3); además, se carece de adecuada normativa (resolución) que genere precedente de aplicación (ContE7); existiendo evidencia de evaluación de la operatividad de estos servicios mediante fiscalización por parte la sunat, la cual ha determinado el no reconocimiento como exportación de servicios, situación que ha generado deudas impagas, suspensión de actividades y cierre de establecimientos (ContE6).

Las respuestas se fundamentan según lo mencionado en la “Ley de Fomento al Comercio Exterior de Servicios, art. 3°, el cual establece que la Superintendencia Nacional de Administración Tributaria (sunat) es la autoridad encargada de fiscalizar y sancionar los actos administrativos relacionados con las diversas modalidades de exportación de servicios, es decir, evaluar de manera adecuada el cumplimiento de la operatividad de los servicios” (Ley N° 29646, 2011).

CAPITULO 5. PROPUESTA

El resultado de la investigación “Las Comisiones por los servicios de los Agentes Intermediarios Textiles, representantes de empresas del exterior”, evidencian la importancia de sus “Servicios que conlleva a Exportación de prendas de vestir de calidad”, por lo que se propone que la “Cámara de Comercio de Lima, institución de agrupación gremial empresarial”, desarrolle un plan de integración y trabajo entre sus asociados “Agentes Intermediarios Textiles, representantes de empresas del exterior”, organizarse como Asociación de Agentes Intermediarios Textiles, el cuál motive el incremento de este tipo de empresas, con búsqueda de mercados internacionales, con la finalidad que sus actividades tengan reconocimiento como exportación de servicios ante el “Ministerio de comercio Exterior y Turismo-Mincetur”, promovido por la “Comisión de Promoción del Perú para la Exportación y El Turismo-Promperú”, en concordancia con el marco normativo de la Ley de Fomento al Comercio Exterior de Servicios”.

5.1 Propuesta de Constitución Asociativa de Agentes Intermediarios Textiles

“Las empresas Agentes Intermediarias Textiles, representantes de empresas del exterior”, Organizadas como Asociación de “Agentes Intermediarios Textiles, representantes de empresas del exterior” inscribirse ante la “Superintendencia Nacional de Registros Públicos-Sunarp” y “Superintendencia Nacional de Administración Tributaria-Sunat” para la validez jurídica.

La Asociación debe estar conformada por Empresarios, especialistas profesionales y técnicos; relacionados a los Servicios de Calidad Textil (de cada ciclo en la cadena productiva: Fibra de Algodón, tejido, teñido, en la confección de prendas de vestir), a nivel Nacional, con manejo de idiomas, en especial el inglés, impulsando las actividades de “Control de Calidad”, el cual establecerá el Plan de Procesos, teniendo de base los Manuales de procedimientos de las empresas compradoras extranjeras, así como las Normas Internacionales aplicadas a la Calidad de Materia Prima que es la fibra de algodón “HVI (High Volume International)” grado de color-longitud básica-fuerza, otras cualidades y propiedades propias del algodón establecidas por la “ASTM (American Society for Testing and Materials)”, pruebas de laboratorios relacionados

al tejido, “AATCC (American Association of Textile Chemists and Colorists)”, pruebas químicas vinculado al teñido.

5.2 Propuesta de inclusión de la Asociación en el “Ministerio de Comercio Exterior y turismo (Mincetur)”

Las actividades de la “Asociación de Agentes Intermediarias Textiles, representantes de empresas del exterior”, ser reconocidos e incorporados mediante Resolución Ministerial en el “Ministerio de Comercio Exterior y Turismo-Mincetur”, formar parte de la “Comisión de Promoción del Perú para la Exportación y el Turismo-Promperú”, con el fin de promover la participación de los miembros en talleres, capacitaciones, ferias, etc. hacia la permanencia y búsqueda de mercados internacionales.

5.3 Propuesta de inclusión como Exportadores de Servicios ante la “Superintendencia Nacional de Administración Tributaria (SUNAT)”

Reconocida las actividades de la “Asociación de Agentes Intermediarias Textiles, representantes de empresas del exterior” ante el “Ministerio de comercio Exterior y Turismo – Mincetur”, solicitar el reconocimiento como Exportadores de servicios ante la SUNAT, “Las Comisiones por los Servicios de los Agentes Intermediarios Textiles, representantes de empresas del exterior”.

5.4 Propuesta de “Devolución del Saldo a Favor del Exportador-SFMB por la Superintendencia Nacional de Administración Tributaria (Sunat)”

“Las comisiones por servicios de los Agentes Intermediarios Textiles, representantes de empresas del exterior”, consideradas como exportación de servicios, podrá solicitar la compensación de deudas tributarias de ingresos del Tesoro Público, o devolución del “Impuesto General a las Ventas (IGV)”;

“crédito fiscal del IGV del monto del Impuesto que hubiere sido consignado en los comprobantes de pago correspondientes a las adquisiciones de servicios(...)”(Resolución de Superintendencia N° 007, 1999/Sunat), “mediante cheques no negociables o notas de crédito negociables, con la finalidad de obtener beneficio económico que es la disposición de dinero en el mínimo plazo, ya que la devolución del Impuesto General

a las Ventas se efectúa de 05 a 45 días hábiles de efectuado el trámite” (Decreto Supremo N° 126-94-EF, 1994).

En “Las Comisiones por servicios de los Agentes Intermediarios Textiles, representantes de empresas del exterior”, las adquisiciones lo conforman, los servicios destinados al funcionamiento de la organización (teléfono, agua, luz, alquiler de oficina, limpieza, útiles de Courier), el cual genera “IGV de compras (crédito fiscal)”, el cual es igual al “Saldo a Favor del Exportador (SFE)”, (ver figura 78),



Figura 78. Fórmula Saldo a Favor del Exportador
Elaborado por López (2016)

“El Saldo a Favor del Exportador” (SFE) es denominado “Saldo a Favor Materia de Beneficio” (SFMB)

El valor de exportaciones de servicios realizadas en el período (mes), es multiplicado por el porcentaje de IGV (18%), cuyo resultado es el límite denominado Saldo a Favor Materia de Beneficio (SFMB) (ver figura 79)

(Resolución de Superintendencia N° 007, 1999/Sunat)

Límite SFMB = Exportaciones realizadas en el período X 18%

Figura 79. Fórmula “Límite de Saldo a Favor Materia de Beneficio-SFMB”
Elaborado por López (2016)

Para calcular el “Saldo a favor del exportador”, ilustramos con el siguiente ejemplo: Empresa Agente Intermediaria Textil, representante de empresas del exterior “Textiles Sourcing SAC”, Periodo Tributario: Enero 2013 (ver figura 80).

CALCULO DEL SALDO A FAVOR DEL EXPORTADOR			
PERIODO TRIBUTARIO: ENERO 2013			
IGV VENTAS			0
IGV COMPRAS			-3,600.00
SALDO A FAVOR DEL EXPORTADOR (SFMB)			-3,600.00 A
LIMITE DE EXPORTACIONES (SFMB)			
SERVICIOS (18%)	64,904.00 X 18% =		11,682.72 B
COMPENSACIONES TRIBUTARIAS			0
SALDO A FAVOR MATERIA DE BENEFICIO			-3,600.00 A
TOTAL COMPENSACION			0
SALDO A FAVOR MATERIA DE BENEFICIO			-3,600.00 A
SE COMPARA EL LIMITE DEL (SFMB) (A y B)			
			11,682.72 B
MONTO A SOLICITAR SFMB (EL MENOR)			
			-3,600.00 A
SALDO A FAVOR MATERIA DE BENEFICIO PARA EL MES SIGUIENTE			
			8,082.72

Figura 80. Cálculo del Saldo a Favor del Exportador

Fuente: Elaborado por López (2016)

Dónde: Suponiendo el IGV de compras o adquisiciones es S/. 3,600.00 (SFMB); el valor de la exportación del servicio (U\$ 25,542.70) es S/. 64,904.00 x 18%= S/. 11,682.72 (límite de exportación denominado SFMB); ambos son sometidos a comparación (A) y (B), siendo el resultado menor, sujeto a compensación tributaria (mecanismo de cancelación de deudas controladas por sunat).

El SFMB elegido S/. 3,600.00 (A), no presenta compensación tributaria

Por lo tanto, el SFMB, sigue siendo S/. 3,600.00 (A), el cual se coteja con el límite de la exportación S/.11,682.72 (B), resultando el menor S/. 3,600.00 (A)

Siendo el monto a solicitar de SFMB S/. 3,600.00.

Los S/: 8,082.72, es el “saldo a favor materia de beneficio” para el mes siguiente.

Toda la información es registrada en el Programa de Declaración de Beneficios (PDB).

5.4.1 Programa Declaración de Beneficio-(PDB)-Exportador

“Para efectuar la compensación, así como para pedir la devolución, se debe presentar previamente el PDB Exportadores, software aplicativo aprobado por la SUNAT, mediante el cual los contribuyentes registran el detalle de las adquisiciones y exportaciones realizadas” (Resolución de Superintendencia N° 157, 2005/sunat)(ver figura 81).



Figura 81. Programa de Declaración de Beneficios (PDB) Exportador
Elaborado por López (2016)

Programa informático, en el cual se establecen los datos del declarante y motivo de la solicitud (devolución, compensación, devolución y compensación) (ver figura 82).

0201 Exportadores - v 2.3

Identificación Comprobantes de adquisiciones Documentos de exportaciones Resumen de comprobantes

Datos Básicos

RUC: 2051495900E Razón social: TEXTILES SOURCING SAC

Período de la declaración: 01/2013 mm/aaaa Teléfono:

Motivo - Solicitud

Información de comprobantes de pago para fines de:

Devolución Compensación Devolución y Compensación

Adquisiciones: ¿Tiene adquisiciones que declarar en este periodo de la declaración? Sí No

Exportaciones: ¿Tiene exportaciones que declarar en este periodo de la declaración? Sí No

Rectificatoria: ¿La presente declaración rectifica o sustituye a otra? Sí No

Validar Grabar Salir

Figura 82. Identificación del declarante y motivo de solicitud (PDB) Exportador

Fuente: Elaborado por López (2016)

La comunicación mediante el “PDB Exportadores”, para efectos de las compensaciones o devoluciones mencionadas anteriormente es la siguiente:

- Registro de “Comprobantes de pago, que respalden las adquisiciones efectuadas como: facturas, notas de débito y crédito” (Resolución de Superintendencia N° 007, 1999/Sunat), “correspondientes al período por el que se comunica la compensación y/o se solicita la devolución” (Resolución de Superintendencia N° 157, 2005/sunat) (ver figura 83).

Adquisiciones

Datos generales

Tipo de moneda del comprobante original: **1 NUEVOS SOLES**

Destino: **1 ADQ. GRAVADAS DESTINADAS A OPER.GRAVADAS Y/O EXPORTACIONE**

Adquis. Gravadas destinadas a operaciones gravadas y/o exportaciones (Registre importes en Nuevos Soles)

Base imponible	Monto ISC	Monto IGTV	Otros tributos y cargos
20000.00	0.00	3600.00	0.00

Adquis. Gravadas destin. conjuntamente a operac. gravad. y no gravad. (Registre importes en Nuevos Soles)

Base imponible	Monto ISC	Monto IGTV	Otros tributos y cargos

Adquisiciones Gravadas destinadas a operaciones no gravadas (Registre importes en Nuevos Soles)

Base imponible	Monto ISC	Monto IGTV	Otros tributos y cargos

Adquisiciones No Gravadas (Registre importes en Nuevos Soles)

Base imponible	Otros tributos y cargos

Total de la adquisición en Nuevos Soles: **23,600.00**

Forma de pago Aceptar Salir

Figura 83. Registro de Adquisiciones (PDB) Exportador
Fuente: Elaborado por López (2016)

- “El caso de los exportadores de servicios”, identificar la exportación del servicio (ver figura 84), registro detallado de la (s) factura (s) de venta de exportación de servicios (ver figura 85).

Detalle de la Exportación

Exportación

Tipo de Exportación: **07 EXPORTACION DE SERVICIOS**

Aceptar Salir

Figura 84. Detalle del tipo de Exportación–Servicios (PDB) Exportador
Elaborado por López (2016)

Comprobantes de Ventas

Identificación del comprobante de pago

Tipo de venta: 02 VENTA EXTERNA

Tipo de Comprobante: 01 FACTURA

Fecha de Emisión: 15/01/2013 Serie: 0001 Número: 0000000000000000000160

Identificación del cliente

Tipo de Persona: 03 SUJETOS NO DOMICILIADOS

Tipo de documento del cliente: SIN DOCUMENTO

Número de Documento: 00000001

Nombre o Razón Social: THE TALBOTS, INC

Operaciones Documento de Referencia Grabar Salir

Figura 85. Registro del Comprobante de Venta-Cliente (PDB) Exportador
Fuente: Elaborado por López (2016)

Registrar la factura (invoice), consignar el tipo de moneda dólares; tipo de cambio para conversión a moneda nacional-soles (ver figura 86).

Operaciones

Datos generales

Tipo de moneda del comprobante original: 2 DOLARES AMERICANOS Tipo de cambio: 2.541

Tipo de operación: 2 OPERACIÓN NO GRAVADA CON EL IGV

Operación gravada con el IGV (Registre importes en Dólares)

Base imponible	Monto ISC	Monto IGV	Otros tributos y cargos

Operación no gravada con el IGV (Registre importes en Dólares)

Base imponible	Otros tributos y cargos
25542.70	0.00

Total de la operación en Nuevos Soles: 64,904.00

Figura 86. Registro de la Factura de Exportación –Servicios (PDB) Exportador
Fuente: Elaborado por López (2016)

Gestionar la devolución del Impuesto General a las ventas-SFMB, mediante formulario N° 4949 (ver figura 87).

SUNAT		SOLICITUD DE DEVOLUCIÓN				10 USO SUNAT	
09 FORMULARIO 4949		RUC DEL CONTRIBUYENTE 20,514,95,900,6		02 NÚMERO DE IDENTIFICACIÓN TRIBUTARIA		06 USO SUNAT Código de Área Emisor	
						04 NÚMERO DE ORDEN 06018107	
APELLIDOS Y NOMBRES, DENOMINACIÓN O RAZÓN SOCIAL TEXTILES SOURCING SAC						28 TELÉFONO	
RUBRO I. DATOS GENERALES DE LA SOLICITUD DE DEVOLUCIÓN							
TIPO DE SOLICITUD PRESENTADA (Ver Anexo N° 1)		DESCRIPCIÓN		CÓDIGO		IMPORTE SOLICITADO EN DEVOLUCIÓN	
39 Seleccionar la modalidad: 1. Retiro de Crédito Tributario 2. Cheque No Negociable 3. Orden de Pago al Sistema Financiero		SALDO A FAVOR MATERIA DE BENEFICIO		101 01		102 3,600.00	
N° DE FORMULARIO		N° DE ORDEN		PERÍODO TRIBUTARIO		Mes Año	
103 0,6,2,1		105 01020100		106 01 2013			
TRIBUTOS O CONCEPTOS (Ver Anexo N° 2)				DETALLE DEL TRIBUTO O CONCEPTO		CÓDIGO	
IMPUESTO GENERAL A LAS VENTAS - CUENTA PROPIA				107		1,0,1,1	
RUBRO II. DOCUMENTO QUE GARANTIZA LA DEVOLUCIÓN							
TIPO DE DOCUMENTO		N° DE DOCUMENTO		NOMBRE DEL ENTE EMISOR		USO SUNAT	
208 1. Carta Financiera 2. Póliza de Crédito		209				Código del Ente Emisor 205	
FECHA DE EMISIÓN		FECHA DE EXPIRACIÓN		MONTO DEL DOCUMENTO			
204		205		206			
TIPO DE DOCUMENTO		N° DE DOCUMENTO		NOMBRE DEL ENTE EMISOR		USO SUNAT	
208 1. Carta Financiera 2. Póliza de Crédito		209				Código del Ente Emisor 211	
FECHA DE EMISIÓN		FECHA DE EXPIRACIÓN		MONTO DEL DOCUMENTO			
212		213		214			
RUBRO III. NOTAS DE CRÉDITO NEGOCIABLES SOLICITADAS							
CANTIDAD		VALOR		TOTAL			
301		302		303			
304		305		307			
308		309		311			
312		313		315			
316		317		318			
320		321		323			
324		325		326			
327		329		330			
332		333		334			
		DIFERENCIA		335			
337		TOTAL		338			
RUBRO IV. DETALLE PARA TIPO DE SOLICITUD 08, 13, 14 ó 16 (PERDIDA NO UTILIZADA, DETRIMENTO, DESTRUCCIÓN ó CHEQUE NO RECIBIDO)							
NÚMERO DE RCH / CHEQUE		IMPORTE		NÚMERO DE RCH / CHEQUE		IMPORTE	
600		604		609		614	
601		606		610		615	
602		607		611		616	
603		608		612		617	
DATOS DEL CONTRIBUYENTE O RESPONSABLE						13	
APELLIDOS Y NOMBRES						Firma y Fecha de Recepción SUNAT	
FIRMA							

Figura 87. Solicitud de Devolución-IGV-Servicios (PDB) Exportador Elaborado por López (2016)

Emisión por parte de la Sunat la Resolución de Superintendencia, el Saldo a Favor Materia de Beneficio – IGV Enero 2013, (ver figura 88)



SUNAT

INTENDENCIA REGIONAL LIMA RESOLUCIÓN DE INTENDENCIA N 024-018-0128895/SUNAT

Miraflores, 27 de Febrero del 2013.

Visto el Expediente N 01395206 de fecha 20 de Febrero del 2013, presentado por el contribuyente Textiles Sourcing SAC RUC 20514959006 y domicilio fiscal en Av. La Molina N° 638 Lima-Perú, debidamente representado _____, sobre la devolución de Saldo a favor Materia del Beneficio del período ENERO de 2013, a través de la emisión de Un Cheque No Negociable por la suma de TRES MIL SEISCIENTOS Y 00/100 NUEVOS SOLES (S/. 3,600.00).

CONSIDERANDO : Que, mediante el Decreto Supremo N° 126-94-EF se aprobó el Nuevo Texto del Reglamento de Notas de Crédito Negociables; el mismo que regula las solicitudes de devolución de tributos a ser presentadas ante la Administración Tributaria, y habiendo adjuntado a su solicitud de devolución los documentos establecidos en el artículo 8° del citado reglamento, procede su admisión a trámite; Que, el artículo 11° del Decreto Supremo N° 126-94-EF faculta a la Superintendencia Nacional de Administración Tributaria a emitir y entregar las Notas de Crédito Negociables al contribuyente dentro de los cinco días hábiles siguientes a la fecha de presentación de la solicitud de devolución; Que, habiendo verificado la Sección de Auditoría II de la División de Auditoría de la Intendencia Regional Lima y habiéndose efectuado los cálculos correspondientes, en base a la información presentada en medios magnéticos, se establece la EXISTENCIA del Saldo a Favor Materia de Beneficio solicitado en devolución.

SE RESUELVE:

Artículo 1 Autorícese la emisión de UN Cheque No Negociable a la orden de Textiles Sourcing SAC por un monto total de TRES MIL SEISCIENTOS Y 00/100 NUEVOS SOLES (S/. 3,600.00).

Artículo 2°.- La Superintendencia Nacional de Administración Tributaria se reserva la facultad de efectuar la verificación y/o fiscalización respectiva con posterioridad a la presente devolución, sin perjuicio de aplicar las sanciones pertinentes de acuerdo a ley, en caso de incumplimiento.

Artículo 3°.- Déjese a salvo el derecho de la Administración Tributaria de hacerse cobro de cualquier adeudo que resulte del proceso de fiscalización señalado en el artículo anterior. Regístrese, Modifíquese y Comuníquese.

Intendente Regional Lima

Contra la presente Resolución podrá interponerse Recurso de Reclamación ante la División de Reclamos de la Intendencia Regional Lima dentro del plazo de veinte (20) días hábiles contados desde el día siguiente de su notificación, de acuerdo a lo previsto en los artículos 137°, 163° y Décimo Primera Disposición Final del TUO del Código Tributario - D.S. N° 135-99-EF.

Figura 88. Resolución de Superintendencia (Sunat) “Devolución de Saldo a favor materia de beneficio”

Elaborado por López (2016)

Emisión de cheque (ver figura 89)

Banco de la Nación

LUGAR Y FECHA DE GIRO
Lima, 27 /02/ 2013

S/3,600.00

Páguese a la Orden de TEXTILES SOURCING SAC
TRES MIL SEISCIENTOS Y 00/100-----Nuevos Soles

CHEQUE
MEF SUNAT NOTAS DE
CREDITO NEGOCIABLES

RUC 20514959006

Figura 89. Emisión de Cheque “Devolución del Saldo a favor materia de beneficio”

Elaborado por López (2016)

CONCLUSIONES

1. La investigación nos permite establecer que “las comisiones por los servicios de agentes intermediarios textiles, representantes de empresas del exterior”, operan con la intervención de contratos de intermediación internacional siendo fundamental e ineludible en las transacciones comerciales entre países, relacionando sujetos domiciliados en el Perú (empresas agentes intermediarios textiles) y no domiciliados–extranjeros (empresas compradoras de prendas de vestir), para la representación ante empresas productoras exportadoras de prendas de vestir, por lo que, “se encuentran inafectas al Impuesto General a las Ventas”, considerándose exportación de servicios; conllevando el incremento de servicios de agente intermediario textil a lo siguiente:
 - Empresas compradoras extranjeras de prendas de vestir:
 - Adquisición de prendas de vestir confeccionadas con fibra-algodón
 - Comercialización de productos textiles de origen peruano de gran aceptación en mercados internacionales
 - Empresas confeccionistas:
 - Fabricación de prendas de vestir fabricadas con fibra-algodón
 - Empresas Agente intermediario textil:
 - Búsqueda de mercados internacionales de compradores de prendas de vestir
 - Permanencia de empresas fabricantes textiles
 - Exportación de prendas de vestir
 - Cumplimiento de patrones de calidad en el proceso productivo de prendas textiles
 - Especialización del personal a cargo; ingenieros textiles (expertos en fibras textiles, tejidos, teñidos), confeccionistas (técnicos en fabricación), asistentes comunicadores con idiomas, en especial el inglés (en comunicación constante con los compradores extranjeros), entre otros.
2. El estudio nos proporciona que, atendiendo a la definición de hipótesis de incidencia, se pretende gravar con un tributo contenido en una norma, un acontecimiento, cuyo hecho imponible o imposición da origen al nacimiento de la obligación tributaria, considerando el cumplimiento de cuatro aspectos: material, subjetivo, temporal,

espacial, por lo que, “la doctrina tributaria del impuesto general a las ventas califica un *impuesto de aplicación territorial*, cuyo principio económico fundamental es la neutralidad del gravamen al consumo, repercute en el consumidor; cuya aplicación a los servicios se relaciona a la *prestación o utilización de servicios en el país*”.

Sin embargo se presentan los escenarios siguientes:

- “*Prestación de servicios en el país*”: a sujeto ubicado en el país-consumidor (gravamen del IGV)
- “*Prestación de servicios en el país*”: a sujeto ubicado en el extranjero-consumidor, representado lo siguiente:

Perú:	Extranjero
(País de origen)	(País de destino)

Al presentarse en el marco normativo tributario del IGV, la carencia de precisión conceptual, en el segundo escenario; *Prestación de servicios en el país*: a sujeto ubicado en el extranjero-consumidor, origina:

“En los ingresos por las comisiones por servicios de agentes intermediarios textiles, representantes de empresas del exterior, en la aplicación del mencionado tributo”, el siguiente efecto:

- Efectos en “*Prestación de servicios en el país*”: Con gravamen de IGV
(A sujeto ubicado en el extranjero-consumidor)

Perú:	Extranjero
(Prestación de servicio)	(Utilización de servicio)

Perú: agente intermediaria textil	Extranjero: empresa compradora
A. <i>Territorial</i> (domiciliado en el país)	(no domiciliada)
País de Origen	País de Destino
A. <i>Subjetivo</i> Prestador del servicio	Usuario del servicio
A. <i>Material</i> (prestación-hecho económico)	Utilización-hecho económico)
Recalculo, para asignación del Valor del IGV	Asume el IGV (tributo de territorio peruano)
A. <i>Temporal</i> “nacimiento de la obligación tributaria	Retribución/pago

Emisión de Comprobante de Pago” (factura/invoice)	Percibe la factura
“Anotación en registro de ventas e ingresos/ Contabilidad”	“Anotación en registro de compras/ Contabilidad”

Por lo que, en “las comisiones por servicios de los Agentes Intermediarios Textiles, representantes de empresas del exterior”, en relación al “Impuesto General a las Ventas, el gravamen a la prestación de servicios el país”, distorsiona la doctrina de este tributo, debido a que el consumo del servicio tiene lugar en el extranjero.

- “*Utilización de servicios en el país*”: la doctrina tributaria del “Impuesto General a las Ventas, de aplicación del gravamen, hace referencia a servicios utilizados en el país, cuando siendo prestado por un sujeto no domiciliado, es consumido o empleado en el territorio nacional”, presentando el escenario siguiente:

Perú:	Extranjero
(País de destino)	(País de origen)
(Utilización de servicio)	(Prestación de servicio)

En el caso de “las comisiones por servicios de agentes intermediarios textiles, representantes de empresas del exterior”, carece de aplicación debido a que presenta una situación inversa a la doctrina de “utilización de servicio en el país”, debido a que:

Perú:	Extranjero
(País de origen)	(País de destino)

Presentando lo siguiente:

- o Efectos en “Utilización de servicios en el país”: Con gravamen del IGV

Perú: agente intermediaria textil	Extranjero: empresa compradora
A. <i>territorial</i> (domiciliado en el país)	(No domiciliado)
Como si se tratase de (País de Destino)	Como si se tratase de (País de Origen)
A. <i>Subjetivo</i> (Como si se tratase de Usuario del Servicio)	Como si se tratase de (Prestador de servicio)

A. <i>Material</i> Afectación o imposición (IGV)	Afectación o imposición (IVA)
A. <i>Temporal</i> “Anotación en registro de compras” Contabilidad	“Anotación en registro de ventas o ingresos/contabilidad”

Por lo que, “la prestación o utilización de servicios en el país al aplicarse el gravamen del impuesto general a las ventas a las Comisiones por servicios de los Agentes Intermediarios Textiles, representantes de empresas del exterior”, refleja lo siguiente:

- Distorsión de “la doctrina tributaria del impuesto general a las ventas que califica un impuesto de aplicación territorial”.
- Distorsión de la realidad económica de la actividad “Comisiones de servicios de Agente Intermediario Textil, representante de empresas del exterior”, reflejada en la doctrina contable (registro contable). Ambas distorsiones presentan:
 - “Comisiones, gravadas con el Impuesto General a las Ventas, representa una disminución de 15.26% de su rendimiento económico, expresado al recalcular el valor de las Comisiones por Servicio de Agente”.
 - “Comisiones, gravadas con el Impuesto General a las Ventas, se exporta (transfiere) el tributo (emisión de factura/invoice a la empresa compradora textil extranjera)”.
 - “Comisiones gravadas con el Impuesto General a las Ventas, disminuye el beneficio económico (poder adquisitivo-caja), debido al pago del tributo al Gobierno Central”.

Por lo tanto, al determinar el efecto en los ingresos que causa en las comisiones por servicios de los Agentes Intermediarios Textiles, representantes de empresas del exterior en la aplicación del Impuesto General a las Ventas, se impide la exportación del impuesto a este tipo de servicios.

3. En operaciones internacionales considerando “la prestación de servicios”, la imposición al consumo debe recaer en el país donde tales servicios son consumidos, “principio de imposición en el país de destino”, sin embargo, a pesar de la firma en el año 2004 de la “Decisión 599 entre los Países Miembros de la Comunidad Andina (CAN) (Bolivia, Ecuador, Colombia y Perú), con la final de armonizar el Impuesto Tipo Valor Agregado en los regímenes tributarios de sus miembros” y la carencia de concordancia tributarias a nivel mundial, surge situaciones como:

Doble imposición

Perú:

(País de destino)

(Domiciliado)

Usuario del servicio

Gravamen o imposición (utilización)

Extranjero

(País de origen)

(No domiciliado)

Prestador del servicio

Gravamen o imposición (prestación)

“Servicio prestado por el no domiciliado, es gravado en el país de origen”, debido a que no se le reconoce como exportación de servicios.

Sobre imposición

Perú:

(País de destino)

(Domiciliado)

Usuario del servicio

Gravamen o imposición (utilización)

Extranjero

(País de origen)

(No domiciliado)

Prestador del servicio

Gravamen o imposición (prestación)

“Servicio prestado por el no domiciliado, es gravado en el país de origen”, debido a que no se le reconoce como exportación de servicios; conformando el valor total en el país de destino la base imponible.

No imposición o Doble no Imposición

Perú:

(País de destino)

(Domiciliado)

Usuario del servicio

No Gravado (utilización)

Extranjero

(País de origen)

(No domiciliado)

Prestador del servicio

Exportación de Servicio

Por lo que, el análisis también permite “identificar el fundamento tributario aplicable a las comisiones por servicios de los Agentes Intermediarios Textiles, representantes de empresas del exterior, se encuentran inafectas al Impuesto General a las Ventas”, según “artículo N° 33, manifiesta la calificación de *exportación de servicios* al cumplimiento de cuatro condiciones” (Decreto Supremo N° 055-99-EF, 1999)

- “Se presten a título oneroso desde el país hacia el exterior, lo que se demuestra con el comprobante de pago que corresponda; emitido de acuerdo con el reglamento de la materia y anotado en el Registro de Ventas e Ingresos” (Factura/Invoice), reflejado en la contabilidad de la empresa (Registro contable), la cual como se mencionó, representa la realidad económica de la actividad “Comisiones de servicios de Agente Intermediario Textil, representante de empresas del exterior”
 - “El exportador sea una persona domiciliada en el país”, “siendo la empresa agente intermediario textil”
 - “El usuario o beneficiario del servicio sea una persona no domiciliada en el país”, “es la empresa compradora extranjera textil”
 - “El uso, explotación o el aprovechamiento de los servicios por parte del no domiciliado tengan lugar en el extranjero”; verificando el cumplimiento del consumo fuera del país:
- “USO: acción y efecto de servirse de una cosa, de emplearlo o utilizarlo (...)”, es decir, “los agentes intermediarios textiles, representantes del exterior, se sirven de contratos de comisión; para realizar los servicios de agente intermediario textil, representante de empresa del exterior”.
 - “EXPLOTACION: Obtención de una utilidad o ganancia (...), por tanto, el vocablo Utilidad: provecho, conveniencia, interés o fruto que se saca de algo”, “referido a la calidad del bien en cumplimiento de estándares de aplicación internacional” o “Ganancia: utilidad que resulta del trato, del comercio”, “aplicable en favor de la empresa compradora extranjera quien adquiere las prendas de vestir de calidad”.
 - “APROVECHAMIENTO: Utilización de una cosa//Obtención de un beneficio de la misma//Percepción de frutos u otras ventajas.

Mencionando la expresión, Aprovechar: emplear últimamente algo, hacerlo provechoso o sacarle el máximo rendimiento”, siendo “el beneficio económico que genera a la empresa compradora la comercialización de prendas de calidad por parte de éste a sus clientes”.

Por lo que, la exportación de servicios en el cumplimiento de la cuarta condición para ser considerada como tal; a las empresas de “Comisiones por servicios de los Agentes Intermediarios Textiles, representantes de empresas del exterior”, y a la propia Administración Tributaria (sunat) genera incertidumbre de interpretación, lo cual conlleva al perjuicio del grupo exportador de textiles (bienes y servicios).

Identificándose en la investigación el fundamento tributario para que “las Comisiones por servicios de los Agentes Intermediarios Textiles, representantes de empresas del exterior, se encuentra inafectas al Impuesto General a las Ventas”, debiendo incorporarse como exportación de servicios de la normativa del mencionado tributo.

RECOMENDACIONES

1. Promover los “Servicios de Agentes Intermediarios Textiles”, para su incorporación, promoción y fortalecimiento en el ofrecimiento de servicios a nivel internacional, potenciando la economía y la recaudación tributaria, mediante:
 - Empresas compradoras extranjeras de prendas de vestir:
 - Ingresos al territorio peruano de extranjeros (fomentar vínculos empresariales, turismo y divisas)
 - Empresas confeccionistas:
 - Promover la cadena productiva de confección de prendas de vestir (hacer frente a la informalidad, fomentar la recaudación tributaria a nivel empresas y nivel personal (rentas empresarial y patrimonial))
 - Empresas Agente intermediario textil:
 - Exportación de confección de prendas de vestir en algodón contribuyendo con la salud y medio ambiente
 - Empresas competitivas a nivel internacional (contribuye a la recaudación tributaria a nivel (renta empresarial))
 - Personal especialista (participa en la recaudación tributaria a nivel personal (rentas patrimoniales))
2. Determinando, en el estudio el efecto en los ingresos que causa la aplicación del impuesto general a las ventas en las comisiones por servicios de agentes intermediarios textiles, representantes de empresas del exterior.

Se sugiere:

- A la entidad competente de exportación de servicios (sunat), cuando se trate de servicios que pudieran estar involucrados la relación (País-Origen) y (País-Destino) *Prestación o Utilización de servicios*; pudiera servir como argumento en el manejo doctrinario tributario de la Hipótesis de Incidencia y cumplimiento de cuatro aspectos (Material, Subjetivo, Temporal y Espacial) del impuesto general a las ventas, evitando distorsión de la doctrina tributaria del impuesto general a las ventas que califica un

impuesto de aplicación territorial, y distorsión de la realidad económica de la actividad, la cual es reflejada en la doctrina contable (registro contable).

3. Identificando en la investigación el fundamento tributario que “las comisiones por servicios de agentes intermediarios textiles, representantes de empresas del exterior, como exportación de servicios”.

Se propone:

- Que “las empresas agentes intermediarias textiles, representantes de empresas del exterior”, se organicen como asociación (tomando como apoyo la agrupación gremial empresarial de la Cámara de Comercio de Lima), negocios conformados por empresarios, especialistas profesionales y técnicos relacionados a los Servicios de Calidad Textil (en cada una de las etapas de la cadena productiva: Fibra de algodón, tejido, teñido, en la confección de prendas de vestir), el reconocimiento a dichas actividades como exportación de servicios.
- MINCETUR, Incluir la asociación en el “Ministerio de Comercio Exterior y Turismo”, formando parte de la Comisión de Promoción de del Perú para la exportación y turismo (Promperú), del sector exportación de servicios (registro estadístico), promoviendo y ofertando sus servicios, hacia la permanencia y búsqueda de mercados internacionales, como lo propone el PENX 2015 en concordancia con la ley N° 29646 “Ley de fomento al Comercio Exterior de Servicios”, y
- SUNAT cuando se trate de servicios que pudieran estar involucrados la relación (País-Origen) y (País-Destino) *exportación de servicios*; pudiera servir como argumento en el manejo doctrinario tributario del impuesto general a las ventas, ante posibles desviaciones en fiscalizaciones tributarias, con repercusión en la recaudación; debido a que, como órgano administrador de tributos a nombre del Estado, se encarga de dirigir hacia el correcto control y aplicación de tributos en el cumplimiento de las obligaciones tributarias del cual depende la estabilidad económica de nuestro país.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- Acuerdos Comerciales (2016), *Acuerdos Comerciales con Perú*, recuperado de <http://www.acuerdoscomerciales.gob.pe>
- Alonso, J. (2015) *Manual Control de Calidad de Productos Textiles y Afines*, Madrid-España, p. 5.
- Alva, M. (2013) *Manual práctico del impuesto General a las Ventas*, Lima-Perú, Pacifico Editores, pp. 24-26.
- Arancel de Aduanas 2012 (parte pertinente)
- Armas, F; Cosamolón, J; Deustua, J; Monsalve, M & Salinas, A.(2011). *Compendio de Historia Económica del Perú* Tomo 4. Lima- Perú, IEP Instituto de Estudios Peruanos, p.200.
- Barriga, C. (2001) *Concepto y campo de estudio de la epistemología*, revista de Investigación (8), pp. 55-68.
- Caballero Bustamante (1998) *La Hipótesis de Incidencia en el caso del Impuesto General a las Ventas*, Lima – Perú, pp. 15-17; 201-204; 217-221; 261
- Cámara de Comercio de Lima (2015) *Exportación de Servicios*, revista La Cámara (665), pp. 6-8.
- Cámara de Comercio de Lima (2015) *El PENX busca generar entorno competitivo para desarrollo del Comercio Exterior*, revista La Cámara (668), pp.16-17.
- Chocano, Y. (2004) *Filosofía de la Contabilidad*, UNHEVAL, Huánuco-Perú, recuperado de <http://www.filosofia de la contabilidad/Yónel Chocano Figueroa>
- Código Civil Peruano (1984) (parte pertinente), Lima-Perú
- Código de Comercio Peruano (1902) (parte pertinente), Lima-Perú
- Comisión de Promoción del Perú para la Exportación y el Turismo-Promperú (2015), *Acuerdo Comerciales, Infografías, Aprovechando TLC*, recuperado de <http://www.siicex.gob.pe>
- Comisión de Promoción del Perú para la Exportación y el Turismo-Promperú (2015), *Exportación de Servicios, Plan de promoción del Sector Exportación de Servicios-elaborado por David Ederly Muñoz*, recuperado de <http://www.siicex.gob.pe>
- Comisión de Promoción del Perú para la Exportación y el Turismo-Promperú (2015), *Exportadores Peruanos*, recuperado de <http://www.siicex.gob.pe>
- Comisión de Promoción del Perú para la Exportación y el Turismo-Promperú (2016), *Exportadores Peruanos*, recuperado de <http://www.siicex.gob.pe>

- Comisión de Promoción del Perú para la Exportación y el Turismo-Promperú (2016), *Ranking exportación por partida arancelaria*, recuperado de <http://www.promperu.gob.pe>
- Consejo de Comercio de Servicios (1998) *Servicios de Distribución*, recuperado de <http://www.S/C/W/37-World Trade Organization>
- Constitución Política de Perú de 1993 (parte pertinente), Lima-Perú
- Contratos de Intermediación Comercial Internacional recuperado de: <http://www.internationalcontracts.net/contrato/.../contratos>
- Decreto Ley N° 25632 (24.07.1992), *Ley de Comprobantes de Pago*, Lima-Perú
- Decreto Supremo N° 29-94-EF (28.03.1994) *Reglamento de la Ley del Impuesto General a las Ventas e Impuesto Selectivo al Consumo*
- Decreto Supremo N° 126-94-EF (10.04.1994), *Reglamento de Notas de Crédito Negociables*, Lima-Perú
- Decreto Supremo N° 122-94-EF (19.09.1994) Reglamento de la Ley del Impuesto a la Renta
- Decreto Supremo N° 055-99-EF (15.04.1999), *Texto Único Ordenado de la Ley del Impuesto General a las Ventas e Impuesto Selectivo al Consumo*, Lima-Perú.
- Decreto Supremo N° 179-2004-EF (08.12.2004), *Texto Único Ordenado de la Ley del Impuesto a la Renta*, Lima-Perú.
- De la Fuente, M y Echarri, A. (1999) *Modelos de Contratos Internacionales*. Tercera edición, Fundación Confemetal, pp. 41, recuperado de <http://books.google.com>
- De Olarte, L. (2011) *Geografía del Perú: Aspectos físicos, humanos y económicos*. Lima-Perú, pp. 14, 34, 47 Utópica ediciones.
- De Olarte, L. (2010) *Historia del Perú*, Lima-Perú, pp.67-69, Utópica ediciones
- Del Solar, M. (2016) *Sector Textil*, comunicación personal con el Coordinador del Sector Textil e Indumentaria de la Cámara de Comercio de Lima
- Decisión 599 (2004) *Armonización de Aspectos Sustanciales y Procedimentales de los Impuestos Tipo Valor Agregado Comunidad Andina*
- Diario Gestión (2015) *Un Perú globalizado: Su integración comercial y los TLC*, 13 de Mayo, pp. 11-13
- Diccionario de la Lengua Española, recuperado de <http://www.dle.rae>
- Diccionario de Términos, recuperado de <http://www.significados.com>
- Fondo Monetario Internacional (2016) *Economía Peruana*, recuperado de <http://www.imf.org>.

- Food and Agriculture Organization (2015), *El Algodón, OECD-FAO Perspectivas Agrícolas 2015-2024*(Organization for Economic Co-operation and Development), recuperado de <http://www.fao.org/3/a-i4738s/i4738s10.pdf>
- Hirache, L; Gonzales, E. (2011) *Nuevo Plan Contable General Empresarial, concordado y anotado con las NIIF, Normas Tributarias, Societarias y Reglamento de Información Financiera*, Lima-Perú, primera edición, Pacífico Editores SAC, pp. 10, 77, 267, 414.
- Hirache, L. (2015) *Estados Financieros conforme a NIIF*, Lima-Perú, primera edición, Pacífico Editores SAC, pp. 9, 14-15.
- Hurt, R. (2016) *Tipos de Algodón*, recuperado de <http://www.ehowenespanol.com/cuales-son-diferentes-tipos-algodon> International
- Lazo, J. (2016) *El Algodón*, comunicación personal con el representante del Instituto Peruano del Algodón-IPA
- Ley N° 29646 (01.01.2011) *Ley de Fomento al Comercio Exterior de Servicios*, Lima - Perú.
- Ley N° 821(23.04.1996) *Ley del Impuesto General a las Ventas e Impuesto Selectivo al Consumo*, Lima-Perú
- Manual de Procedimientos (2010) de *Empresas Compradoras Extranjeras de Prendas de Vestir*
- Ministerio de Agricultura (2012) *Principales aspectos de la Cadena Productiva-El Algodón*, Lima-Perú, p. 8, recuperado de <http://www.minag.gob.pe>
- Ministerio de Agricultura (2016) *Sistema Integrado de Estadísticas Agrarias (SIEA)-Anuario estadístico de Producción Agrícola*, recuperado de <http://minag.gob.pe>
- Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (2015), *Acuerdos comerciales con Perú-Tratados de Libre Comercio*, recuperado de <http://www.mincetur.gob.pe>
- Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (2015), *PENX Plan Estratégico Nacional Exportador al 2025*, recuperado de <http://www.mincetur.gob.pe>
- Normas Internacionales de Contabilidad N° 18 *Ingresos de Actividades Ordinarias*, Versión 2014, Consejo Normativo de Contabilidad
- Obregón, R. (2012) *Modelos de Contratos Internacionales*, Departamento de Facilitación de Exportaciones Promperú, recuperado de <http://www.promperu.gob.pe>
- Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (2004) *Ganar el Reto de la Globalización*, p. 5.

- Organización Mundial de Comercio (2016). *Acerca de la OMC*, recuperado de <http://www.wto.org/indexsp.htm>
- Resolución de Superintendencia N° 007-99/Sunat (24-01-1999) Reglamento de Comprobantes de Pago
- Resolución de Superintendencia N° 157-2005/Sunat (17.08.2005) Programa de Declaración Telemática (PDT)
- Resolución de Tribunal Fiscal N° 559-4-1997 (abril, 1997) Definición Inafectación
- Resolución de Tribunal Fiscal N° 07224-2-2004 (febrero, 2004) Definición Uso, beneficio y aprovechamiento (servicios)
- Schnake, A. (2011). *Globalización Económica: Desafío al Proceso de Integración*. Revista Encrucijada Americana (2), pp. 91-114.
- Sociedad Nacional de Industrias (2016), *Confecciones*, Revista de las confecciones peruanas Punto y Plano, Revista (31), pp. 10-11
- Superintendencia Nacional de Administración Tributaria (Sunat) (2016), *Consulta Ruc*, recuperada de <http://www.sunat.gob.pe>.
- Torres, C. & Lam, A. (2012) *Los Fundamentos epistemológicos de la contabilidad y su incidencia en la formación competitiva del Contador Público*, Sotavento M.B.A, N° 19, pp. 32-50

ANEXOS

Anexo 1. Lista de Clasificación Sectorial de los Servicios según la Organización Mundial de Comercio (OMC)

SECTORES Y SUBSECTORES

1. SERVICIOS PRESTADOS A LAS EMPRESAS

A. Servicios profesionales

- a. Servicios jurídicos
- b. Servicios de contabilidad, auditoría y teneduría de libros
- c. Servicios de asesoramiento tributario
- d. Servicios de arquitectura
- e. Servicios de ingeniería
- f. Servicios integrados de ingeniería
- g. Servicios de planificación urbana y de arquitectura paisajista
- h. Servicios médicos y dentales
- i. Servicios de veterinaria
- j. Servicios proporcionados por parteras, enfermeras, fisioterapeutas y personal paramédico
- k. Otros

B. Servicios de informática y servicios conexos

- a. Servicios de consultores en instalación de equipo de informática
- b. Servicios de aplicación de programas de informática
- c. Servicios de procesamiento de datos
- d. Servicios de bases de datos
- e. Otros

C. Servicios de Investigación y Desarrollo

- a. Servicios de investigación y desarrollo de las ciencias naturales
- b. Servicios de investigación y desarrollo de las ciencias sociales y las humanidades
- c. Servicios interdisciplinarios de investigación y desarrollo

D. Servicios inmobiliarios

- a. Servicios inmobiliarios relativos a bienes raíces propios o arrendados
- b. Servicios inmobiliarios a comisión o por contrato

E. Servicios de arrendamiento o alquiler sin operarios

- a. Servicios de arrendamiento o alquiler de buques sin tripulación
- b. Servicios de arrendamiento o alquiler de aeronaves sin tripulación
- c. Servicios de arrendamiento o alquiler de otros medios de transporte sin personal
- d. Servicios de arrendamiento o alquiler de otro tipo de maquinaria y equipo sin operarios
- e. Otros

F. Otros servicios prestados a las empresas

- a. Servicios de publicidad

- b. Servicios de investigación de mercados y encuestas de la opinión pública
- c. Servicios de consultores en administración
- d. Servicios relacionados con los de los consultores en administración
- e. Servicios de ensayos y análisis técnicos
- f. Servicios relacionados con la agricultura, la caza y la silvicultura
- g. Servicios relacionados con la pesca
- h. Servicios relacionados con la minería
- i. Servicios relacionados con las manufacturas
- j. Servicios relacionados con la distribución de energía
- k. Servicios de colocación y suministro de personal
- l. Servicios de investigación y seguridad
- m. Servicios conexos de consultores en ciencia y tecnología
- n. Servicios de mantenimiento y reparación de equipo (con exclusión de las embarcaciones, las aeronaves y demás equipo de transporte)
- o. Servicios de limpieza de edificios
- p. Servicios fotográficos
- q. Servicios de empaque
- r. Servicios editoriales y de imprenta
- s. Servicios prestados con ocasión de asambleas o convenciones
- t. Otros

2. SERVICIOS DE COMUNICACIONES

A. Servicios postales

B. Servicios de correos

C. Servicios de telecomunicaciones

- a. Servicios de teléfono
- b. Servicios de transmisión de datos con conmutación de paquetes
- c. Servicios de transmisión de datos con conmutación de circuitos
- d. Servicios de télex
- e. Servicios de telégrafo
- f. Servicios de facsímil
- g. Servicios de circuitos privados arrendados
- h. Correo electrónico
- i. Correo vocal
- j. Extracción de información en línea y de bases de datos
- k. Servicios de intercambio electrónico de datos (IED)
- l. Servicios de facsímil ampliados/de valor añadido, incluidos los de almacenamiento y retransmisión y los de almacenamiento y recuperación
- m. Conversión de códigos y protocolos
- n. Procesamiento de datos y/o información en línea (con inclusión del procesamiento de transacción)
- o. Otros

D. Servicios audiovisuales

- a. Servicios de producción y distribución de películas cinematográficas y cintas de vídeo

- b. Servicios de proyección de películas cinematográficas
 - c. Servicios de radio y televisión
 - d. Servicios de transmisión de sonido e imágenes
 - e. Grabación sonora
 - f. Otros
- E. Otros
3. SERVICIOS DE CONSTRUCCION Y SERVICIOS DE INGENIERIA CONEXOS
- A. Trabajos generales de construcción para la edificación
 - B. Trabajos generales de construcción para ingeniería civil
 - C. Armado de construcciones prefabricadas y trabajos de instalación
 - D. Trabajos de terminación de edificios
 - E. Otros
4. SERVICIOS DE DISTRIBUCION
- A. Servicios de comisionistas
 - B. Servicios comerciales al por mayor
 - C. Servicios comerciales al por menor
 - D. Servicios de franquicia
 - E. Otros
5. SERVICIOS DE ENSEÑANZA
- A. Servicios de enseñanza primaria
 - B. Servicios de enseñanza secundaria
 - C. Servicios de enseñanza superior
 - D. Servicios de enseñanza de adultos n.c.p.
 - E. Otros servicios de enseñanza
6. SERVICIOS RELACIONADOS CON EL MEDIO AMBIENTE
- A. Servicios de alcantarillado
 - B. Servicios de eliminación de desperdicios

C. Servicios de saneamiento y servicios similares

D. Otros

7. SERVICIOS FINANCIEROS

A. Todos los servicios de seguros y relacionados con los seguros

- a. Servicios de seguros de vida, contra accidentes y de salud
- b. Servicios de seguros distintos de los seguros de vida
- c. Servicios de reaseguro y retrocesión
- d. Servicios auxiliares de los seguros (incluidos los de corredores y agencias de seguros)

B. Servicios bancarios y otros servicios financieros

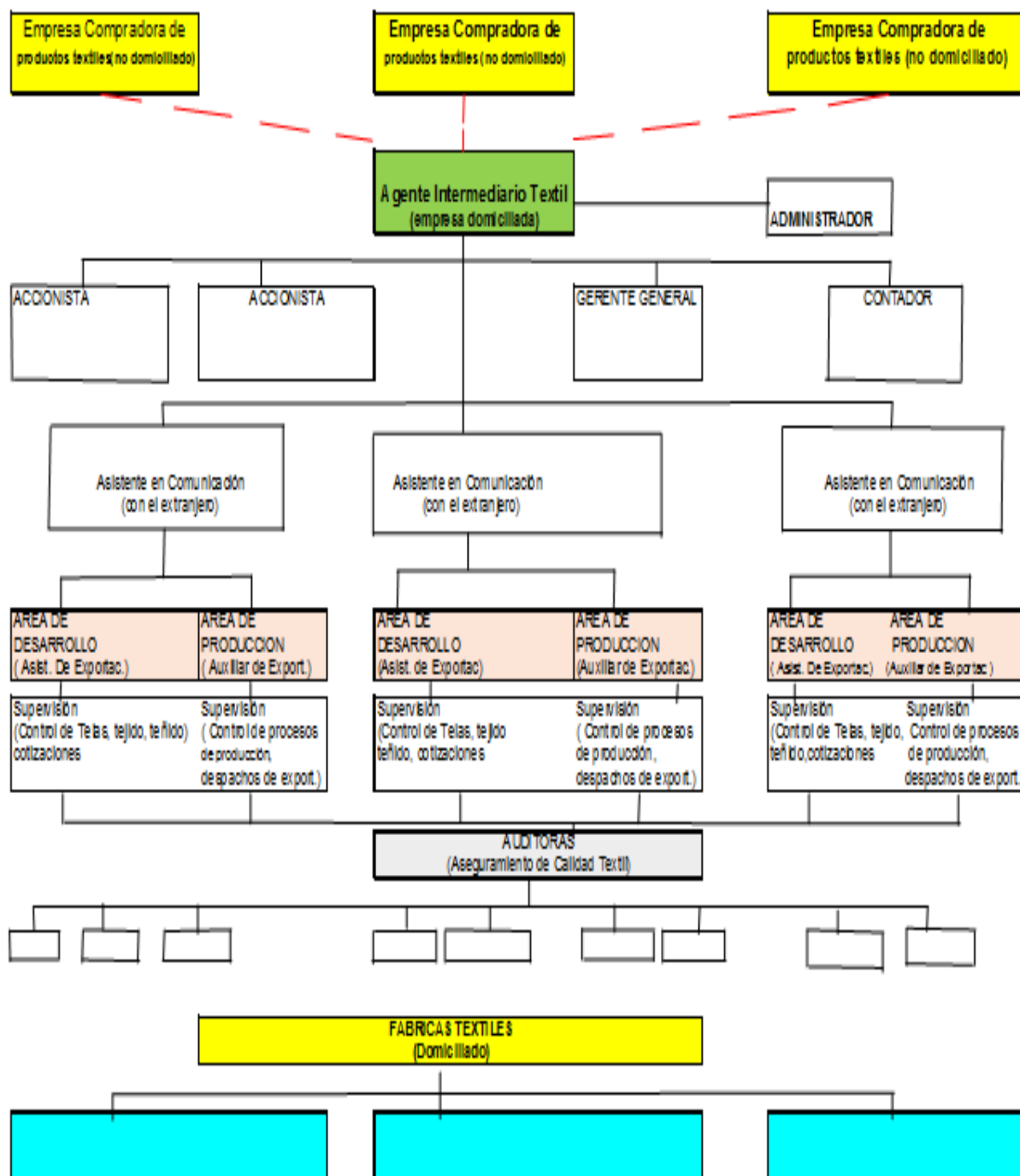
(Excluidos los seguros)

- a. Aceptación de depósitos y otros fondos reembolsables del público
- b. Préstamos de todo tipo, incluidos, entre otros, créditos personales, créditos hipotecarios, factoring y financiación de transacciones comerciales
- c. Servicios financieros de arrendamiento con opción de compra
- d. Todos los servicios de pago y transferencia monetaria
- e. Garantías y compromisos
- f. Intercambio comercial por cuenta propia o de clientes, ya sea en una bolsa, en un Mercado extrabursátil, o de otro modo, de lo siguiente:
 - instrumentos del mercado monetario (cheques, letras, certificados de depósito)
 - divisas
 - productos derivados, incluidos, aunque no exclusivamente, futuros y opciones
 - instrumentos de los mercados cambiario y monetario, por ejemplo, "swaps", etc.
 - valores transferibles
 - otros instrumentos y activos financieros negociables, metal inclusive
- g. Participación en emisiones de toda clase de valores, con inclusión de la suscripción y colocación como agentes (pública o privadamente) y la prestación de servicios relacionados con esas emisiones
- h. Corretaje de cambios
- i. Administración de activos; por ejemplo, administración de fondos en efectivo o de carteras de valores, gestión de inversiones colectivas en todas sus formas, administración de fondos de pensiones, servicios de depósito y servicios fiduciarios
- j. Servicios de pago y compensación respecto de activos financieros, con inclusión de valores, productos derivados, y otros instrumentos negociables
- k. Servicios de asesoramiento y otros servicios financieros auxiliares respecto de cualquiera de las actividades enumeradas en el artículo 1B del documento MTN.TNC/W/50, con inclusión de informes y análisis de crédito, estudios y asesoramiento sobre inversiones y carteras de valores, y asesoramiento sobre adquisiciones y sobre reestructuración y estrategia de las empresas.

1. Suministro y transferencia de información financiera, y procesamiento de datos financieros y soporte lógico con ellos relacionado, por proveedores de otros servicios financieros
- C. Otros
8. SERVICIOS SOCIALES Y DE SALUD
(Distintos de los enumerados en 1.A.h-j.)
 - A. Servicios de hospital
 - B. Otros servicios de salud humana
 - C. Servicios sociales
 - D. Otros
9. SERVICIOS DE TURISMO Y SERVICIOS RELACIONADOS CON LOS VIAJES
 - A. Hoteles y restaurantes (incluidos los servicios de suministro de comidas desde el exterior por contrato)
 - B. Servicios de agencias de viajes y organización de viajes en grupo
 - C. Servicios de guías de turismo
 - D. Otros
10. SERVICIOS DE ESPARCIMIENTO, CULTURALES Y DEPORTIVOS
(Excepto los servicios audiovisuales)
 - A. Servicios de espectáculos (incluidos los de teatro, bandas y orquestas, y circos)
 - B. Servicios de agencias de noticias
 - C. Servicios de bibliotecas, archivos, museos y otros servicios culturales
 - D. Servicios deportivos y otros servicios de esparcimiento
 - E. Otros
11. SERVICIOS DE TRANSPORTE
 - A. Servicios de transporte marítimo
 - a. Transporte de pasajeros
 - b. Transporte de carga
 - c. Alquiler de embarcaciones con tripulación
 - d. Mantenimiento y reparación de embarcaciones

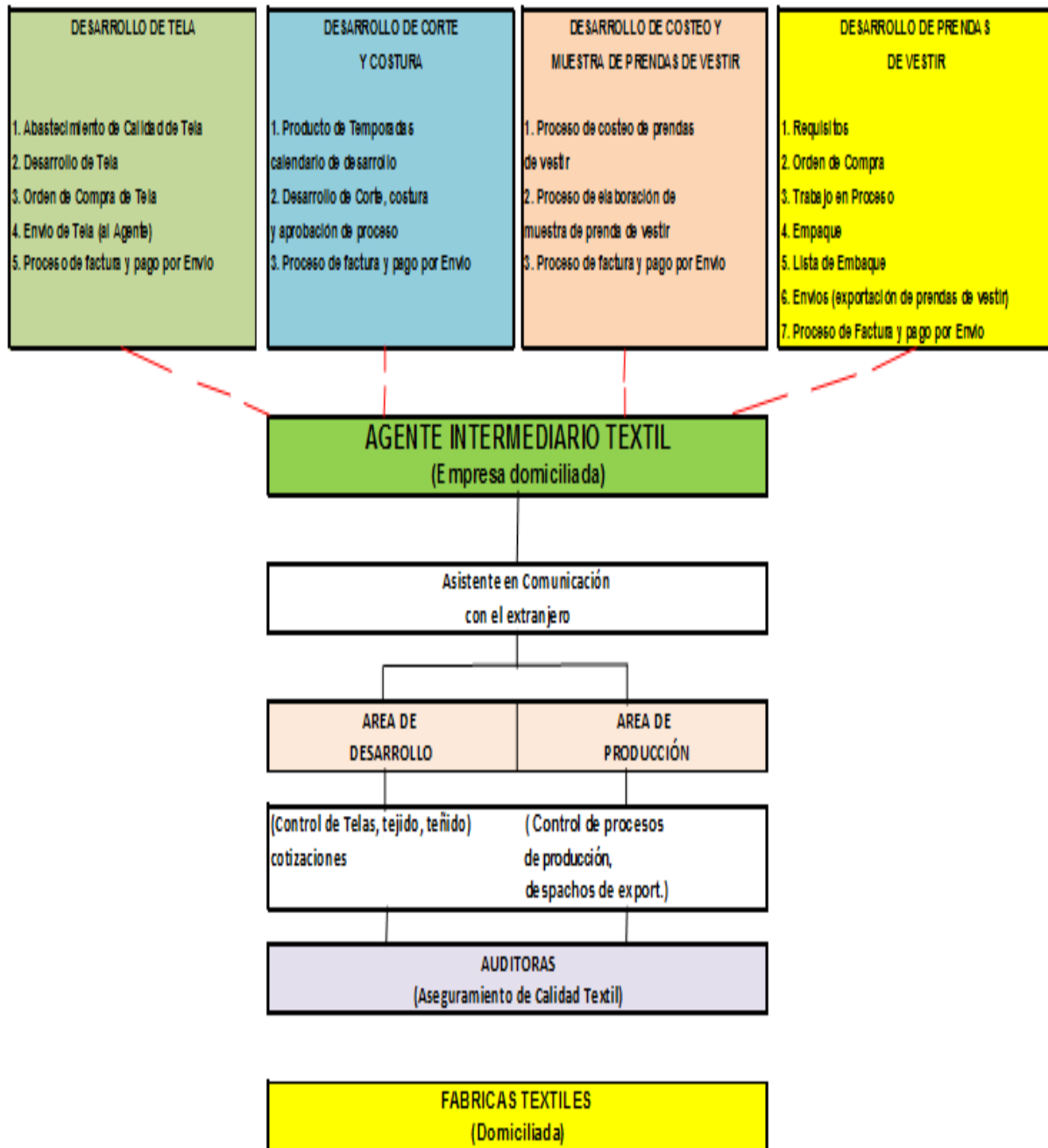
- e. Servicios de remolque y tracción
 - f. Servicios de apoyo relacionados con el transporte marítimo
- B. Transporte por vías navegables interiores
- a. Transporte de pasajeros
 - b. Transporte de carga
 - c. Alquiler de embarcaciones con tripulación
 - d. Mantenimiento y reparación de embarcaciones
 - e. Servicios de remolque y tracción
 - f. Servicios de apoyo relacionados con el transporte por vías navegables interiores
- C. Servicios de transporte aéreo
- a. Transporte de pasajeros
 - b. Transporte de carga
 - c. Alquiler de aeronaves con tripulación
 - d. Mantenimiento y reparación de aeronaves
 - e. Servicios de apoyo relacionados con el transporte aéreo
- D. Transporte por el espacio
- E. Servicios de transporte por ferrocarril
- a. Transporte de pasajeros
 - b. Transporte de carga
 - c. Servicios de remolque y tracción
 - d. Mantenimiento y reparación de equipo de transporte por ferrocarril
 - e. Servicios de apoyo relacionados los servicios de transporte por ferrocarril
- F. Servicios de transporte por carretera
- a. Transporte de pasajeros
 - b. Transporte de carga
 - c. Alquiler de vehículos comerciales con conductor
 - d. Mantenimiento y reparación de equipo de transporte por carretera
 - e. Servicios de apoyo relacionados con los servicios de transporte por carretera
- G. Servicios de transporte por tuberías
- a. Transporte de combustibles
 - b. Transporte de otros productos
- H. Servicios auxiliares en relación con todos los medios de transporte
- a. Servicios de carga y descarga
 - b. Servicios de almacenamiento
 - c. Servicios de agencias de transporte de carga
 - d. Otros
- I. Otros servicios de transporte
12. OTROS SERVICIOS N.C.P.

Anexo 2. Empresa Agente Intermediaria Textil, Organización



Anexo 3. Empresa Compradora extranjera de Prendas de Vestir, Organización del Departamento de fabricación

Área de Abastecimiento y Desarrollo de Procesos



Anexo 4. Empresas Agentes Intermediarias Textiles, Lima-Perú

AGENTES INTERMEDIARIOS TEXTILES AÑO 2016				
N°	RAZON SOCIAL	INICIO DE ACTIVIDAD	SITUACION DE ACTIVIDAD	SITUACIÓN SUNAT
1	ARMSTRONG SRL	1996	ACTIVO	
2	ASA TEXTILE SOURCING SA	1998	ACTIVO	
3	TOP SOURCING SAC	1999	BAJA DE OFICIO 2014	DEUDA TRIBUTARIA IGV
4	H & M TEX SAC	2000	SUSP.TEMPORAL 2011	DEUDA TRIBUTARIA IGV
5	SOURCING PARTNERS PERU SRL	2002	ACTIVO	
6	GLOBAL SOURCING SOLUTIONS SAC	2003	BAJA DE OFICIO 2017	
7	AMERICAXPORTA SAC	2004	ACTIVO	
8	INTERAXIS SOURCING PERU	2005	ACTIVO	
9	SOURCING GROUP SAC	2006	BAJA DE OFICIO 2014	DEUDA TRIBUTARIA IGV
10	INTERNATIONAL TEXTILE SERVICE SAC	2006	BAJA DE OFICIO 2014	
11	RASA TEXTILE & APPAREL SOURCING SAC	2006	BAJA DE OFICIO 2014	DEUDA TRIBUTARIA IGV
12	PERUVIAN TEXTILE SOURCING COMPANY SAC	2007	ACTIVO	
13	QUALITY TEXTILE SOURCING SAC	2007	ACTIVO	
14	TRUE PERU SOURCING SAC	2007	SUSP.TEMPORAL 2015	
15	A TEXTILE TOUCH FROM PERU SAC	2008	ACTIVO	
16	WT SOURCING PERU SAC	2009	ACTIVO	
17	REGENT CONSULTING SAC	2009	SUSP.TEMPORAL 2014	DEUDA TRIBUTARIA IGV
18	NOVABLUE SOURCING SAC	2009	ACTIVO	
19	AGENTES TEXTILES SAC (AGETEX SA)	2010	ACTIVO	
20	TEXTILE SOURCING AGENT SAC	2010	BAJA DEFINITIVA 2016	
21	GLOBAL SOURCING EXPORTS SAC	2010	SUSP.TEMPORAL 2014	DEUDA TRIBUTARIA IGV
22	FOSS GLOBAL SOURCING SAC	2010	ACTIVO	
23	MGF SOURCING FAR EASY LIMITED SUCURSAL DEL P	2012	ACTIVO	
24	TEXTILES JORAX SAC	2012	SUSP.TEMPORAL 2014	
25	SUPERIOR DESIGN SOURCING PERU SAC	2012	SUSP.TEMPORAL 2014	DEUDA TRIBUTARIA IGV
26	C&C TEXTILE SOURCING SAC	2012	BAJA DE OFICIO 2016	
27	TEXTILE YARN & LEATHER EIRL	2013	ACTIVO	
28	ARCADIA SOURCING SAC	2013	SUSP.TEMPORAL 2014	DEUDA TRIBUTARIA IGV
29	SOURCING & TRADING EIRL	2014	ACTIVO	
30	BROKER Y EXPORTACIONES PERU SAC	2015	ACTIVO	

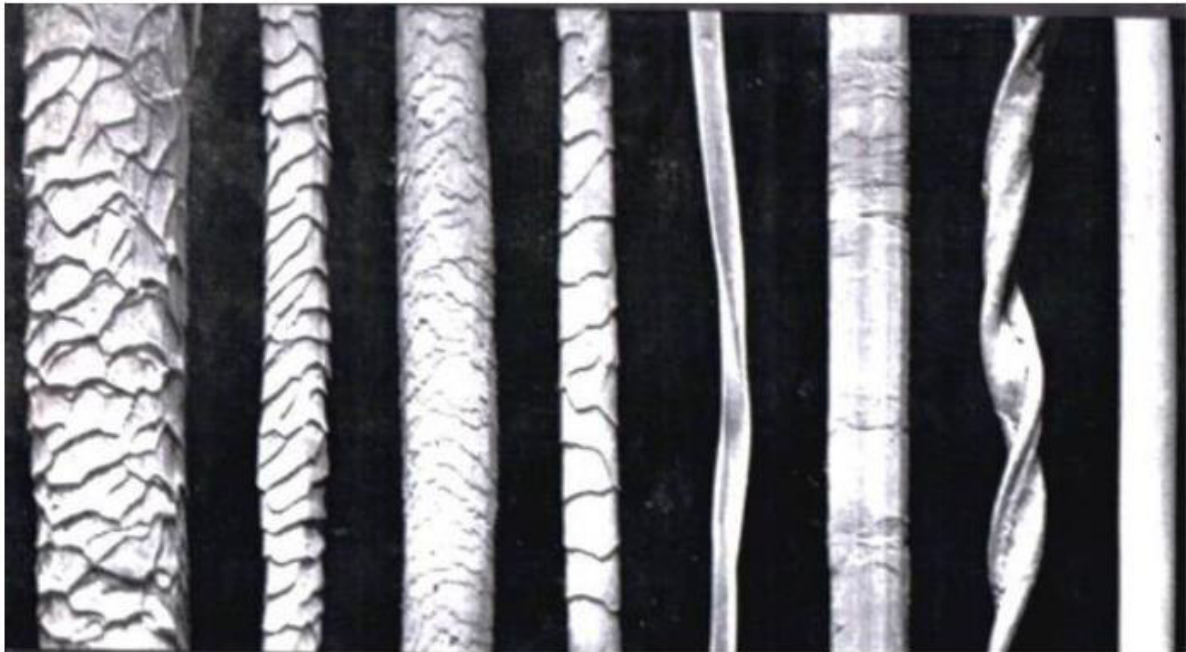
Anexo 5. Matriz de consistencia

PROBLEMA	OBJETIVOS	HIPOTESIS	VARIABLES	DISEÑO	INDICADORES
<p>General</p> <p>¿Las comisiones por los servicios de los Agentes Intermediarios Textiles, representantes de empresas del exterior, se encuentran inafectas al Impuesto General a las Ventas?</p> <p>Específicos.</p> <p>1 ¿Qué efecto en los ingresos causa las comisiones por los Servicios de los Agentes Intermediarios Textiles, representantes de empresas del exterior en la aplicación del Impuesto General a las Ventas?</p> <p>2 ¿Cuál es el fundamento tributario, para que las comisiones por los servicios de los Agentes Intermediarios Textiles, representantes de empresas del exterior se encuentren inafectas al Impuesto General a las Ventas?</p>	<p>General.</p> <p>Demostrar que las comisiones por los servicios de los Agentes Intermediarios Textiles, representantes de empresas del exterior, se encuentran inafectas al Impuesto General a las Ventas.</p> <p>Específicos.</p> <p>1. Determinar el efecto en los ingresos que causa las comisiones por servicios de los Agentes Intermediarios Textiles, representantes de empresas del exterior en la aplicación del Impuesto General a las Ventas.</p> <p>2. Identificar el fundamento tributario para que las comisiones por servicios de los Agentes Intermediarios Textiles, representantes de empresas del exterior se encuentren inafectas al Impuesto General a las Ventas.</p>	<p>General.</p> <p>Si se demuestra que las comisiones por los servicios de los Agentes Intermediarios Textiles, representantes de empresas del exterior, se encuentran inafectas al Impuesto General a las Ventas, se incrementa este tipo de servicios por comisión.</p> <p>Específica.</p> <p>1. Si se determina el efecto en los ingresos que causa las comisiones por servicios de los Agentes Intermediarios Textiles, representantes de empresas del exterior en la aplicación del Impuesto General a las Ventas, se impide la exportación del impuesto a este tipo de servicios.</p> <p>2. Si se identifica el fundamento tributario para que las comisiones por servicios de los Agentes Intermediarios Textiles, representantes de empresas del exterior, se encuentren inafectas al Impuesto General a las Ventas, se le debe incorporar como exportación de servicios de la normativa del IGV.</p>	<p>Independiente:</p> <p>Comisiones por servicios de agentes intermediarios textiles representantes de empresas del exterior</p> <p>Dependiente:</p> <p>Operaciones inafectas al Impuesto general a las ventas</p>	<p>El diseño de la Investigación es: DESCRIPTIVO</p> <p>Su esquema X --> Y.</p> <p>X=Comisiones por Servicios de Agentes Intermediarios Textiles, representantes de empresas del exterior</p> <p>Y = Operaciones inafectas al Impuesto General a las Ventas</p> <p>Tipo.</p> <p>Por el tipo de investigación, el estudio que se lleva a cabo reúne las condiciones metodológicas necesarias para ser considerada como una investigación aplicada.</p>	<p>Variable Independiente</p> <p>X1: Comisión</p> <p>X2: Servicio Agente Intermediario</p> <p>X3: Contratos de Intermediación Internacional</p> <p>X4: Empresas agentes intermediarias textiles</p> <p>X5: Empresas fabricantes textiles</p> <p>Variable Dependiente</p> <p>Y1: Impuesto general a las ventas</p> <p>Y2: Exportación de servicios</p> <p>Y3: Resolución del Tribunal Fiscal, aplicado a la exportación de Servicios; condición de uso, beneficio o aprovechamiento en el extranjero</p> <p>Y4: Entidades Competente: exportación de servicios: MINCETUR</p> <p>Y5: Entidad Competente: exportación de servicios- Administración Tributaria: SUNAT</p>

Anexo 6. Operacionalización de las variables

Variables	Definición Operacional	Indicadores	Instrumentos
<p>Variable Independiente: V.I.</p> <p>Comisiones por servicios de Agentes intermediarias Textiles, Representantes de empresas del exterior</p>	<p>Agentes intermediarios textiles, representantes de empresas del exterior, según contratos de intermediación comercial internacional, Perciben ingresos por comisión.</p>	<p><i>Indicadores:</i></p> <p>X1: Comisión X2: Servicio agente intermediario X3: Contratos de intermediación internacional X4: Empresas agentes intermediarias textiles X5: Empresas fabricantes textiles</p>	<p>Cuestionario</p> <p>Análisis documental.</p>
<p>Variable Dependiente: V.D.</p> <p>Operaciones inafectas al Impuesto General a las ventas</p>	<p>IGV-Exportación de Servicios</p>	<p><i>Indicadores:</i></p> <p>Y1: Impuesto general a las ventas Y2: Exportación de servicios Y3: Resolución del Tribunal Fiscal, condición de uso, beneficio o aprovechamiento en el extranjero Y4: Entidad competente de Exportación de Servicios: MINCETUR. Y5: Entidad competente de Exportación de Servicios- Administración Tributaria SUNAT</p>	<p>Cuestionario</p> <p>Análisis documental.</p>

Anexo 7. Tipos de Fibras Textiles



Lana gruesa

Lana fina

Alpaca/Llama

Cashmere

Seda

Lino

Algodón

Poliéster

Anexo 8. Fibras de Algodón Pima - longitud



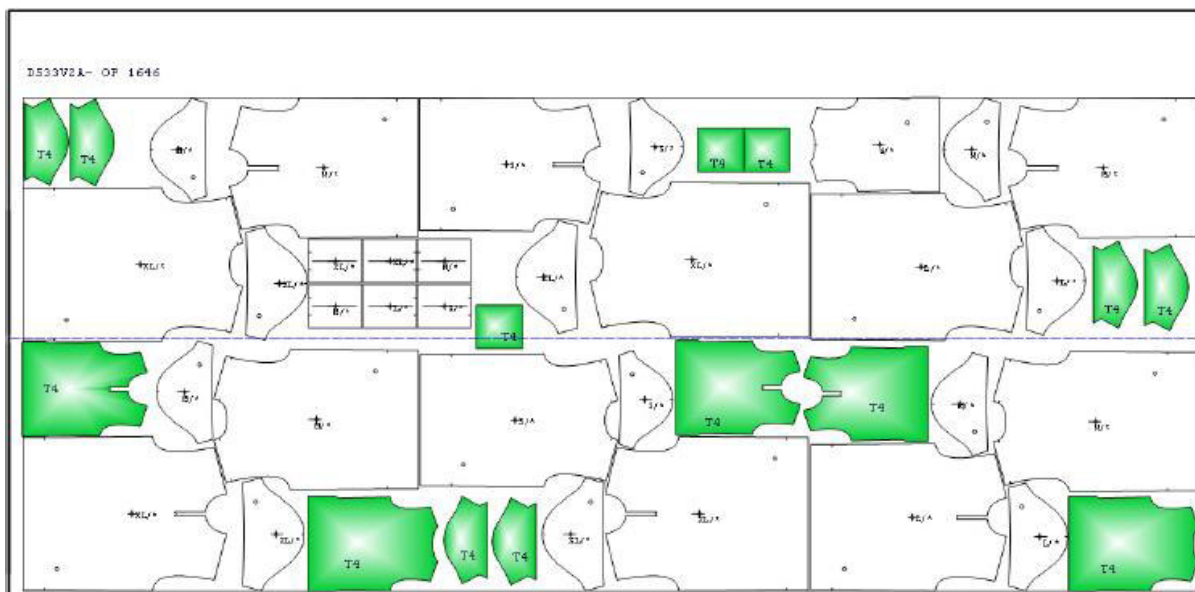
Anexo 9. Densidad de fibras Textiles

Polipropileno	0,91	Alcohol polivinílico	1,31
Polietileno	0,92	Acetato de celulosa	1,32
Poliamida 11	1,04	Lana	1,32
Poliuretano	1,05	Poliéster (Terylene)	1,38
Poliestireno	1,06	Yute	1,45
Poliamida 6	1,15	Cáñamo	1,49
Poliamida 6,6	1,15	Lino	1,50
Poliacrilnitrilo	1,15	Ramio	1,51
Poliéster (Kodel)	1,22	Rayón, Fibrana	1,52
Seda	1,25	Algodón	1,54
Fibra de zeína	1,25	Fibra de alginato	1,56
Fibra de araquina	1,28	Cloruro de polivinilideno	1,72
Fibra de caseína	1,29	Politetrafluoretileno	2,30
Triacetato de celulosa	1,30	Fibra de amianto	2,3-2,6
Cloruro de polivinilo	1,31	Fibra de vidrio	2,5-2,8

Anexo 10. Normas Internacionales aplicadas a las fibras textiles en la Confección de Prendas de Vestir

Fabric Evaluation	
Fiber Analysis – chemical separation	AATCC 20A/ASTM D 629 (per fiber)
Fiber Analysis – mechanical separation	AATCC 20A/ASTM D 629 (2 fibers)
	Each Add1 fiber(mechanical separation)
Yarn Size	ASTM D 1059
Thread Count/Gauge	ASTM D 3887
Gauge (leather)	ASTM D 1813
Weight	ASTM D 3776
Dimensional Stability	
Machine or Hand Washing (x1)	AATCC 135
Machine or Hand Washing (x3)	AATCC 135
Machine or Hand Washing (x5)	AATCC 135
Machine or Hand Washing (x10)	AATCC 135
Machine or Hand Washing (x15)	AATCC 135
Machine or Hand Washing (x20)	AATCC 135
Dry Clean (x1)	AATCC 158
Appearance after Laundering	
Appearance after Laundering (X1)	Visual
Appearance after Laundering (X3)	Visual
Skewing/Torquing	AATCC 179
Fabric Smoothness	AATCC 124
Appearance of Apparel	AATCC 143
Colorfastness	
CF to Laundering	AATCC 61
CF to Dry cleaning	AATCC 132
CF to Chlorine bleach	Spot test
CF to Non-chlorine bleach	Spot test
CF to Crocking	AATCC 8/AATCC 116 /ASTM D 5053
CF to Perspiration	AATCC 15
CF to Light (10 AFU)	AATCC 16 E
CF to Light (20 AFU)	AATCC 16 E
CF to Light (40 AFU)	AATCC 16 E
CF to Water	AATCC 107
CF to Ozone	AATCC 109
Chlorinated Pool Water	AATCC 162
Sea Water	AATCC 106
CF to Burnt Gas Fumes	AATCC 23
Phenolic Yellowing	Courtaulds Method
Resistance to Dye Transfer in Storage	AATCC 163
Fabric Strength Properties	
Tensile Strength	ASTM D 5034 or D2209
Tear Strength	ASTM D 2261
	ASTM D 4704
Yarn Slippage	ASTM D 434
Burst Strength	ASTM D 3786
Performance	
Flammability	CFR 1610
pH Level	AATCC 81
Snag Resistance	ASTM D 5362
Abrasion Resistance	ASTM D 3886
Stretch and Recovery	ASTM D 3107
Abrasion Resistance	ASTM D 3884
Water Repellency	AATCC 22
Water Resistance	AATCC 35
Pile Retention	ASTM D 3884 or D4685
Formaldehyde	IISL 1041/AATCC 112
Component Safety	ASTM D 7142
Garment Strength Properties	
Seam Slippage	ASTM D 434
Seam Stretchability	ASTM D 5034

Anexo 11. Servicio de Calidad-Consumo de Tela



Anexo 12. Servicio de Calidad-Molde Antes de Cortar



Anexo 13. Servicio de Calidad a Prendas de Vestir (Medidas por Tallas)



MEDIDAS EN CENTIMETROS			MEDIDAS DE PRENDA ACABADA/ DESPUES DE LAVAR			MEDIDAS CON ENCOGIMIENTO/ ANTES DE LAVAR		
			TALLAS			TALLAS		
Cod. Med.	DESCRIPCION DE MEDIDAS	Tol. +/-	S	M	L	S	M	L
A	LARGO CUERPO DESDE HPS. A BORDE BASTA	1.50	54.5	57	59.5	58.5	61	63.5
B	ANCHO HOMBROS COST/ COST	1.00	32	34	36	34	36	38
C	ANCHO DE PECHO 2.5 CM. BAJO SISA	1.50	36	39	42	38.5	41.5	44.5
D	ABERTURA DE FALDON	1.50	37	40	43	39	42	45
E	SISA PECTA	1.00	18	19	20	19	20	21
F	LARGO DE MANGA DESDE HOMBRO	0.50	10	11	12	10.5	12	12.5

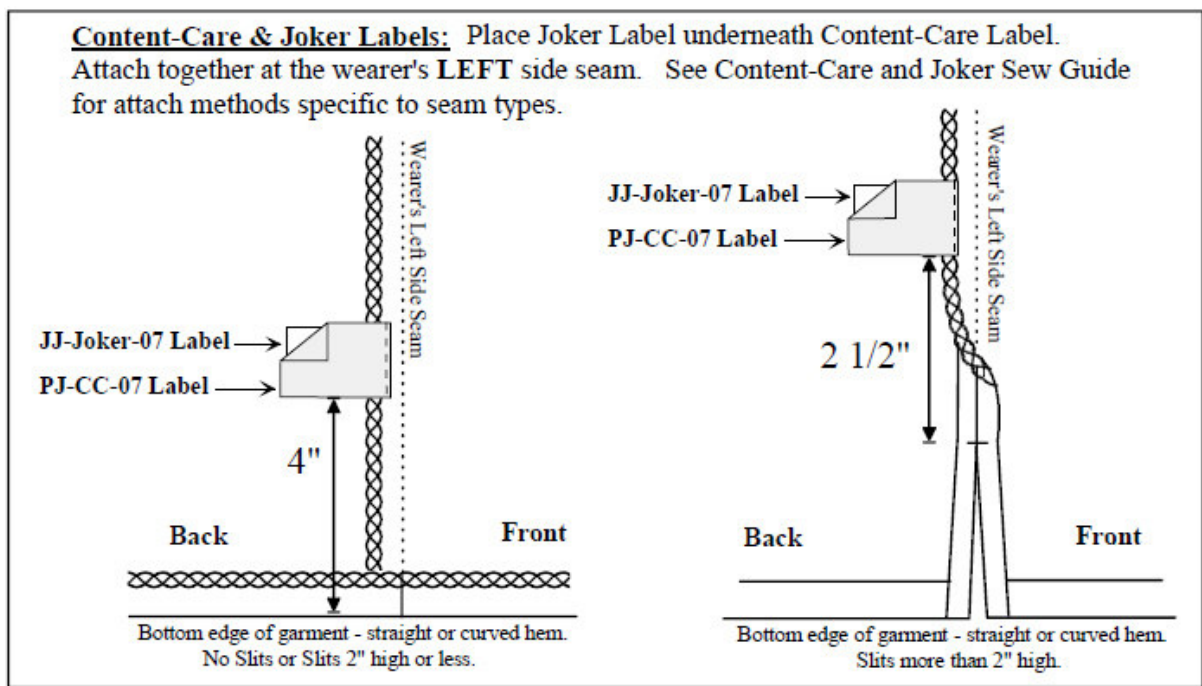
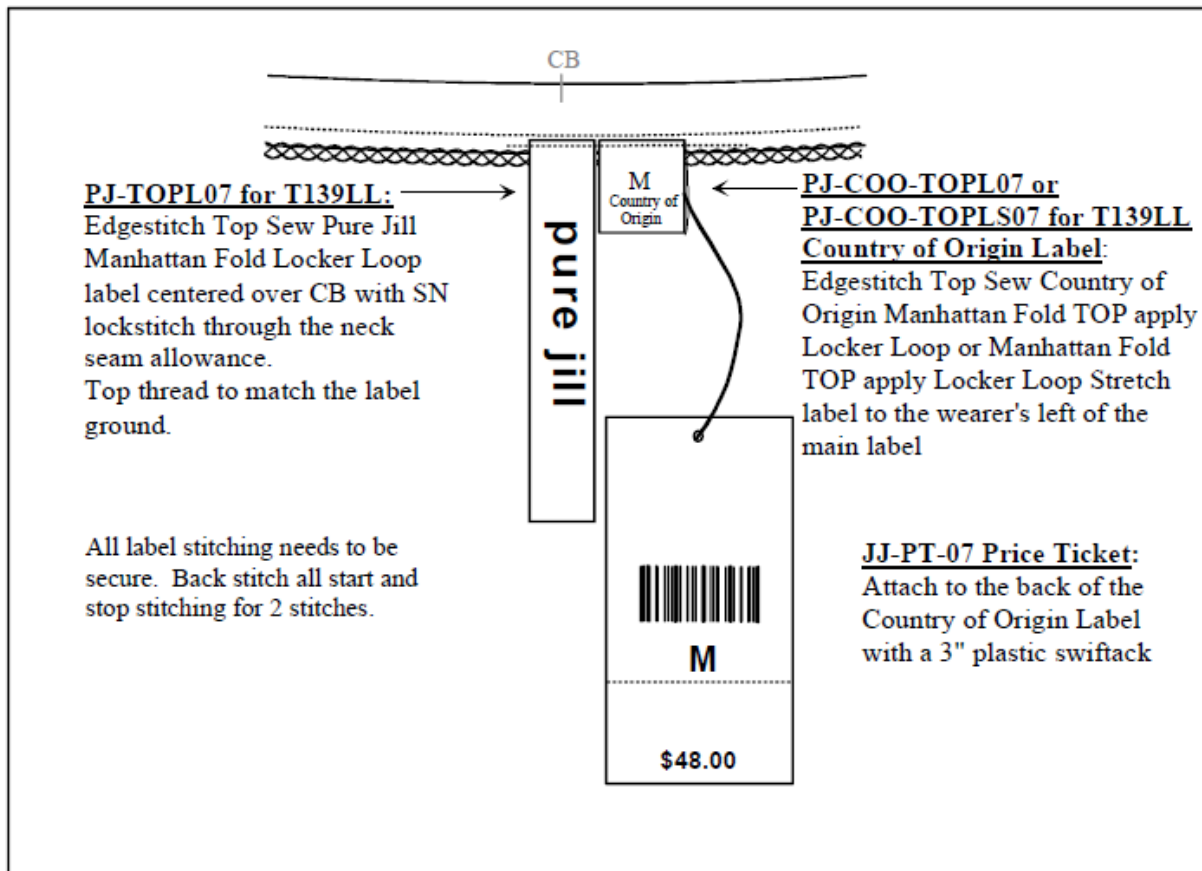
Anexo 14. Servicio de Calidad-Prenda Terminada (Control de Medidas)



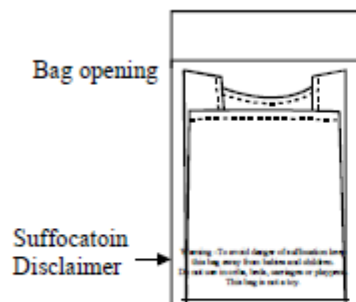
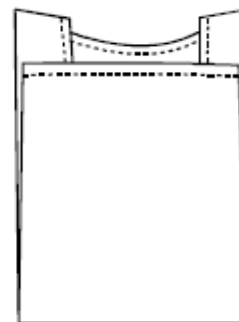
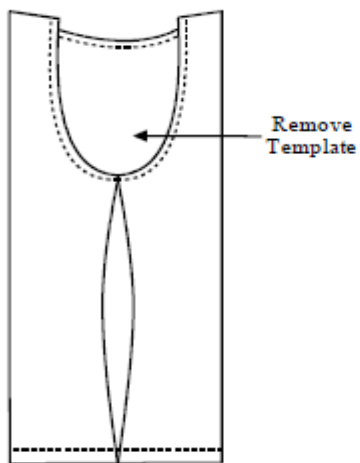
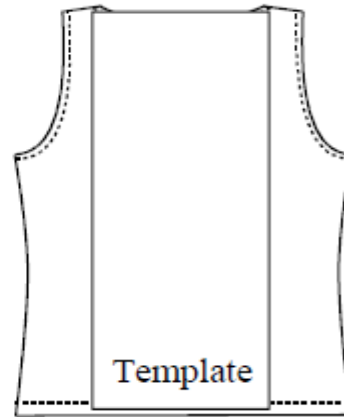
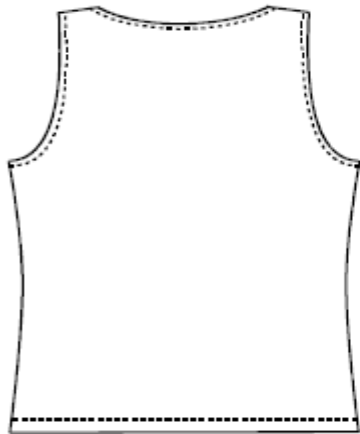
Anexo 15. Servicio de Calidad-Prenda Terminada (Diferencia de Medidas)



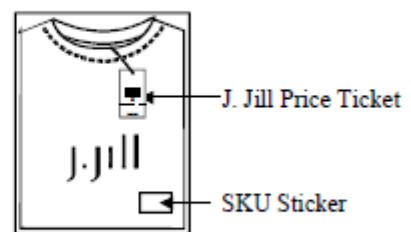
Anexo 16. Servicio de Calidad-Prenda Terminada (Colocación de etiqueta)



Anexo 17. Servicio de Calidad-Prenda Terminada (Doble de Prenda)



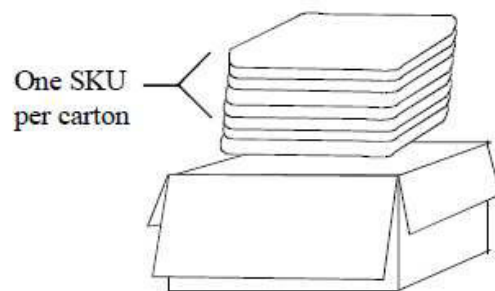
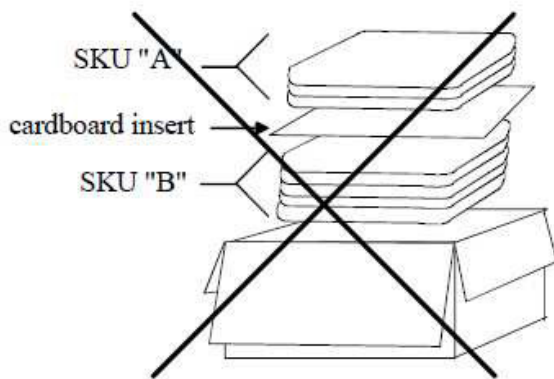
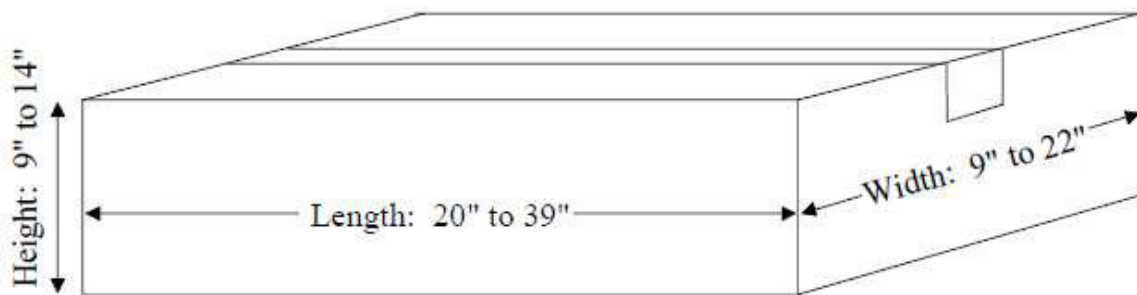
Back



Front

Anexo 18. Servicio de Calidad-Medidas de Empaque para exportación de prendas de vestir

<u>Minimum Dimensions</u>		<u>Maximum Dimensions</u>	
Length:	20"	Length:	39"
Width:	9"	Width:	22"
Height:	9"	Height:	14"



Anexo 19. Símbolos normalizados Internacionales de conservación y cuidado de Prendas de Vestir

Símbolos de Lavado



Lavar en lavadora, sin superar las temperaturas indicadas.



Lavar a mano y no sobrepasar los 40 grados.



No lavar con agua.



Lavar a máquina con un programa normal.



Lavar a máquina con un programa delicado.



Lavar a máquina con un programa muy delicado.

Símbolos relativos al empleo de lejía



Admiten el uso de lejía o productos que contengan cloro diluido.



No utilizar lejía ni ningún otro clorato.

Símbolos del secado



Aceptan la secadora a cualquier temperatura.



Permiten la secadora a una temperatura moderada.



No usar la secadora.



Secar colgado.



Secar sobre una toalla.



Tender sin estrujar.

Símbolos de limpieza en secado



Lavar con cualquier tipo de disolvente.



Lavar sólo con productos minerales.



Lavar con productos que no contengan tricloretileno.



No lavar en seco.

Símbolos del planchado



Temperatura máxima de 110 grados.



Temperatura máxima de 150 grados.



Temperatura máxima de 200 grados.

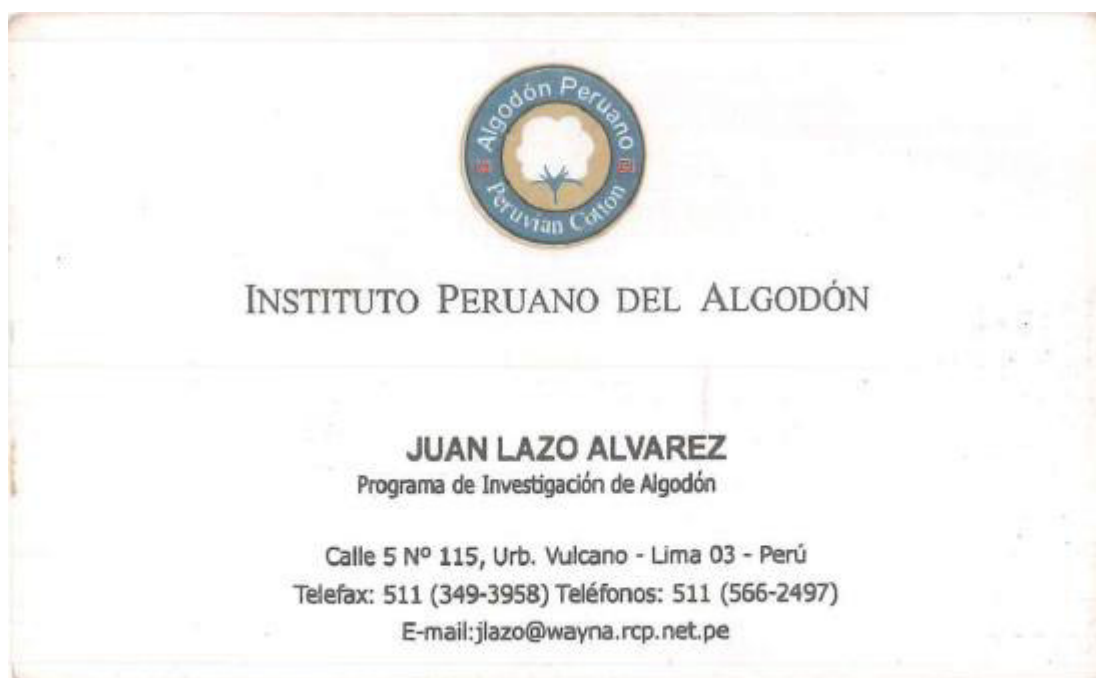


No utilizar la plancha



No planchar con vapor.

Anexo 20. Representantes de Instituciones colaboradoras en la Investigación





**SOCIEDAD
NACIONAL DE
INDUSTRIAS**

120
años
al servicio de
la **Industria**

FERNANDO GÓMEZ DE LA TORRE K.

Gerente

Comité de Confecciones

fgomezdelatorre@sni.org.pe

Los Laureles 365

San Isidro Lima Perú

T 511 616 4444 Anexo 100

D 511 222 8585

C 998 314 645

www.sni.org.pe

Marcos del Solar Labarthe

Coordinador del Sector Textil e Indumentaria - CCEX

T. (511) 463 3434 Anx. 776 D.219 1776

mdelsolar@camaralima.org.pe / www.camaralima.org.pe

CCL CÁMARA
DE COMERCIO
LIMA
La Fuerza de los Emprendedores

Certificamos con el ISO 9001





**CÁMARA
DE COMERCIO
DE GAMARRA**

Gustavo R. Rivadeneyra

Presidente

rivadeneyra@gamarra.com.pe

994 101 010 / 324-0399

www.gamarra.com.pe

4741872



PERÚ

Ministerio
de Relaciones Exteriores

Dirección General para
Asuntos Económicos

CARLOS ROSSI
Ministro Consejero
Subdirector de Asuntos de la OMC
y de Propiedad Intelectual

Ministerio de Relaciones Exteriores
Jr. Lampa N° 545
Lima 1 - Perú

Telf: (51-1) 204-3185
Cel.: (51) 996 371 785
E-mail: crossi@reee.gob.pe