

UNIVERSIDAD RICARDO PALMA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD Y FINANZAS



TESIS

**LA COMISIÓN MERCANTIL DE FUENTE EXTRANJERA EN OPERACIONES MULTINIVEL
Y SU INFLUENCIA EN EL IMPUESTO A LA RENTA DE TERCERA CATEGORÍA PERSONA
NATURAL DOMICILIADA. CASO HERBALIFE, LIMA METROPOLITANA 2017**

**PRESENTADO POR LA BACHILLER
ROSA MERCEDES RAMOS GÁRATE**

**PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE
CONTADORA PÚBLICA**

LIMA- PERÚ

2018

A mis padres, cuyo afecto y comprensión han sido mi inspiración.

A mi esposo por su apoyo incondicional durante mis años de estudio.

A mi hijo por su palabras de aliento constante de que **Sí se puede!**

AGRADECIMIENTOS

A la Escuela Profesional de Contabilidad y Finanzas de la Universidad Ricardo Palma por brindarnos una formación de excelencia.

Y un agradecimiento especial a mi asesor el profesor CPCC Javier Jara Rengifo por el apoyo brindado para la realización del presente trabajo de investigación.

INTRODUCCIÓN

El hablar de ingresos de fuente extranjera ya no es únicamente un tema que sólo le compete a las empresas jurídicas. Sino que ahora la persona natural domiciliada puede hacer transacciones con empresas internacionales y obtener ingresos del exterior. Debido al crecimiento acelerado y vertiginoso del comercio mundial en los últimos años el aumento significativo de las transacciones financieras a nivel global, pagadas por empresas internacionales así como el creciente comercio electrónico han hecho de los ingresos de fuente extranjera obtenidos por las personas naturales sean temas importantes y que afectan tanto a nacionales como a extranjeros

La presente tesis tiene como objetivo dar a conocer cómo operan las llamadas empresas Multinivel tomando como referencia el caso Herbalife, así mismo, se propone mostrar como las personas que realizan esta actividad comercial, al generar comisión de fuente extranjera afronta contingencias tributarias, finalmente, se ha de explicar las causa y efectos de dichas contingencias.

El presente trabajo de investigación está dividido en cinco capítulos. En el primer capítulo, se describe la realidad problemática, seguidamente se plantea el problema principal y secundario, los objetivos general y específico. Asimismo, se delimita la investigación, se expone la justificación e importancia del mismo y, las limitaciones que se encontró para su realización. En el segundo capítulo, se presenta los antecedentes del estudio nacional e internacional; se precisan el marco teórico, legal y conceptual de la tesis.

En el tercer capítulo, se redacta la hipótesis general y las hipótesis específicas, que son las respuestas tentativas al problema de investigación planteado.

En el cuarto capítulo de la tesis, se señala el aspecto metodológico, que comprende el

diseño de la investigación, la población y la muestra obtenida mediante fórmulas estadísticas y las técnicas que se usaron para la recolección de los datos. En este caso se hizo uso de la encuesta por ser la más versátil y confiable para la obtención de información.

En el quinto capítulo, se describe los resultados obtenidos producto de la recolección e interpretación de datos, se incluye tablas y gráficos estadísticos, que permiten exponer las conclusiones a las que llegamos en esta investigación y las recomendaciones que se estiman como pertinentes para mejorar la gestión tributaria en este tipo de negocios.

ÍNDICE

DEDICATORIA	
AGRADECIMIENTO	
INTRODUCCIÓN	iv
ÍNDICE	vi
LISTA DE TABLAS	ix
LISTA DE FIGURAS	xi
RESUMEN	xiii
ABSTRACT	xiv
CAPÍTULO I	1
PLANEAMIENTO DEL ESTUDIO	1
1.1 Descripción de la realidad problemática	1
1.2 Formulación del problema	3
1.2.1 Problema Principal	3
1.2.2 Problemas Secundarios	3
1.3 Objetivos de la Investigación	3
1.3.1 Objetivo Principal	3
1.3.2 Objetivos Especificos	4
1.4 Delimitación de la Investigación	4
1.4.1 Delimitación Temporal	4
1.4.2 Delimitación Espacial	4
1.4.3 Delimitación Social	4

1.4.4 Delimitación Conceptual	5
1.5 Justificación e importancia de la investigación	5
1.6 Limitaciones de la Investigación	6
CAPÍTULO II	7
MARCO TEÓRICO Y CONCEPTUAL	7
2.1 Antecedentes de la Investigación	7
2.2 Marco Histórico	11
2.2.1 Historia de la Comisión Mercantil	11
2.2.2 Historia del Impuesto a la Renta	13
2.2.3 Historia del Multinivel	14
2.3 Marco Legal	18
2.4 Marco Teórico	18
2.4.1 Comisión Mercantil de Fuente extranjera en Operaciones MLM	18
2.4.2 Impuesto a la Renta	31
2.5 Marco Conceptual	50
CAPÍTULO III	53
HIPÓTESIS DE LA INVESTIGACIÓN	53
3.1 Hipótesis General	53
3.2 Hipótesis Especificas	53
CAPÍTULO IV	54
MARCO METODOLÓGICO	54
4.1 Método de Investigación	54
4.2 Diseño de Investigación	54

4.3 Población y muestra de la investigación	55
4.4 Variables de la investigación	56
4.5 Técnicas e instrumentos de recolección de datos	57
4.6 Procedimientos y recolección de datos	57
4.7 Técnicas de procesamiento de análisis de datos	58
CAPÍTULO V	59
RESULTADOS OBTENIDOS	59
5.1 Presentación y análisis de los resultados	60
5.2 Análisis e interpretación de los resultados	60
5.2.1 Prueba de Hipótesis	62
5.2.2 Análisis Univariables	67
5.3 Caso Práctico	91
CONCLUSIONES	105
RECOMENDACIONES	106
REFERENCIAS	107
APÉNDICE	110

LISTA DE TABLAS

Tabla N° 1: Estructura de Descuentos para el Asociado	25
Tabla N° 2: Escala de Ingresos Adicionales al Crear una de Red de Asociados.....	27
Tabla N° 3: Variable Independiente X: La comisión Mercantil.....	56
Tabla N° 4: Variable Dependiente Y: Impuesto a la Renta de Tercera Categoría	56
Tabla N° 5: Tabla de Contingencia.....	61
Tabla N° 6: Tabla de resultados del contraste de la hipótesis.....	63
Tabla N° 7: Análisis de pregunta 1	67
Tabla N° 8: Análisis de pregunta 2.....	68
Tabla N° 9: Análisis de pregunta 3.....	70
Tabla N° 10: Análisis de pregunta 4.....	71
Tabla N° 11: Análisis de pregunta 5.....	73
Tabla N° 12: Análisis de pregunta 6.....	74
Tabla N° 13: Análisis de pregunta 7.....	76
Tabla N° 14: Análisis de pregunta 8.....	77
Tabla N° 15: Análisis de pregunta 9.....	79
Tabla N° 16: Análisis de pregunta 10.....	80
Tabla N° 17: Análisis de pregunta 11	82
Tabla N° 18: Análisis de pregunta 12.....	83
Tabla N° 19: Análisis de pregunta 13.....	85
Tabla N° 20: Análisis de pregunta 14.....	86
Tabla N° 21: Análisis de pregunta 15.....	88
Tabla N° 22: Análisis de pregunta 16.....	89

Tabla N° 23 Gastos Del Periodo.....	92
Tabla N° 24 Detalle De Los Ingresos Del Exterior	93
Tabla N° 25 Determinación De La Renta Neta De Fuente Peruana Más Fuente Extranjera	94
Tabla N° 26 Determinación Del Impuesto	94
Tabla N° 27 Hallando La Tasa Media	95
Tabla N° 28 Hallando el Crédito A Utilizar	95
Tabla N° 29 Determinación del Impuesto	96

LISTA DE FIGURAS

Figura 1 Distribución del Producto en multinivel.....	20
Figura 2 Conceptos relacionados a la Venta Directa	23
Figura 3 Ingresos del distribuidor de Herbalife	24
Figura 4 Proceso de Duplicación de Supervisores.....	26
Figura 5 Distribuidor o Asociado	28
Figura 6 Creación de Red de Asociados	29
Figura 7 Criterios de Vinculación.....	32
Figura 8 Convenios Bilaterales y Multilateral firmados por Perú	38
Figura 9: Libros contables en el régimen Mype Tributario.	48
Figura 10: Libros contables Regimen General.	49
Figura 11 Distribución de la Chi Cuadrada:	62
Figura 12 Gráfico pregunta 1	67
Figura 13 Gráfico pregunta 2.....	69
Figura 14 Gráfico pregunta 3.....	70
Figura 15 Gráfico pregunta 4.....	72
Figura 16 Gráfico pregunta 5.....	73
Figura 17 Gráfico pregunta 6.....	75
Figura 18: Gráfico pregunta 7.....	76
Figura 19 Gráfico pregunta 8.....	78
Figura 20 Gráfico pregunta 9.....	79
Figura 21 Gráfico pregunta 10.....	81
Figura 22 Gráfico pregunta 11	82

Figura 23: Gráfico pregunta 12.....	84
Figura 24 Gráfico pregunta 13.....	85
Figura 25 Gráfico pregunta 14.....	87
Figura 26 Gráfico pregunta 15.....	88
Figura 27 Gráfico pregunta 16.....	90

RESUMEN

La presente tesis muestra cómo la comisión mercantil de fuente extranjera en operaciones Multinivel generada por Persona natural domiciliada influye en el Impuesto a la Renta de tercera categoría. Para la presente investigación se toma el caso de la Empresa Herbalife, se muestran cómo operan estas empresas y como permite que las personas naturales obtengan ingresos (comisiones) del exterior y decir que por desconocimiento y falta de información no declaran en el régimen que le corresponde y que esto podrían afectar significativamente en su economía al afrontar contingencias tributarias. Además desconocen que Perú ha firmado convenios para evitar la doble imposición y que estos podrían beneficiarlos utilizando la renta pagada en el exterior y así bajar la carga tributaria.

La presente investigación es observacional, no Correlacional y de corte transversal, cuyo diseño metodológico es descriptivo. Se recolectaron datos de 40 distribuidores Independientes de Herbalife, quienes como agentes mediadores de la empresa obtienen ingresos del exterior. La técnica aplicada para la recolección de datos fue la encuesta y para el procesamiento de la misma se utilizó el programa estadístico Stistical Package for Social Science SPSS®.

Como resultado del análisis de los datos, se obtuvo que la falta de conocimiento al régimen tributario al que pertenecen al ser agentes mediadores (comisionistas) y al no incluir los ingresos del exterior en su declaración Jurada Anual del Impuesto a la Renta de Tercera Categoría se provocan contingencias tributaria que los perjudican al tener que incurrir en gastos para asumir las multas y sanciones.

Se ha concluido que la comisión de fuente extranjera en operaciones de Multinivel influye significativamente en el Impuesto a la Renta de Tercera Categoría.

Palabras clave: Operaciones Multinivel, Comisiones de fuente extranjera, Impuesto a la Renta.

ABSTRACT

This thesis shows how the commercial fee to a foreign source in Multilevel operations generated by a natural person domiciled influences the Third Category Income Tax. For the present investigation the case of the Herbalife Company is taken, they show how these companies operate and how it allows natural persons to obtain income (commissions) from abroad and say that due to ignorance and lack of information they do not declare in the regime that corresponds to them and that this could significantly affect their economy when facing tax contingencies. They also do not know that Peru has signed agreements to avoid double taxation and that these could benefit them by using the income paid abroad and thus lower the tax burden.

The present investigation is observational, not Correlational and cross-sectional, whose methodological design is descriptive. Data were collected from 40 independent distributors of Herbalife, who as mediating agents of the company obtain income from abroad. The technique applied for the data collection was the survey and the statistical program Statiscal Package for Social Science SPSS® was used to process it.

As a result of the analysis of the data, it was obtained that the lack of knowledge of the tax system to which they belong when they are mediating agents (commission agents) and by not including the income from abroad in their Annual Affidavit of Third Category Income Tax. cause tax contingencies that harm them by having to incur expenses to assume the fines and penalties It has been concluded that the foreign source commission in Multilevel operations significantly influences the Third Category Income Tax.

Keywords: Multilevel operations, foreign source commissions, income tax

Capítulo I

Planteamiento Del Estudio

1.1 Descripción de la realidad problemática

La comisión mercantil es uno de los mecanismos de comercialización más utilizados por las empresas para difundir su negocio y lograr una mayor cobertura del mercado, sin incurrir en los costos que implica la implementación de locales en distintas localidades.

La comisión puede entenderse como una remuneración y como un contrato

En el Perú, el marco legal de la comisión mercantil está regulado en el Código de Comercio en los artículos 237 al 296, de los cuales se obtiene la siguiente definición: “Se reputará 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”

Actualmente, existe un tipo de empresa que toma el espíritu o la esencia del concepto comisión para otorgar a sus distribuidores independientes una retribución o ingreso que se considera renta de tercera categoría, por prestar el servicio de relacionar clientes o referenciar posibles compradores a favor de una empresa para la adquisición de sus productos, y para cuyo efecto no se celebra ningún contrato de mandato, ni se realiza por parte del prestador del servicio ningún acto jurídico de contenido comercial por cuenta e interés de la empresa usuaria. Esta actividad de comercialización de productos se conoce como Sistema de mercadeo en redes o Multinivel (MLM o Network marketing), donde la venta directa es un modelo de negocio que ofrece oportunidades empresariales para personas como empresarios independientes para comercializar y/o realizar la venta de productos y servicios, por lo general fuera de un establecimiento fijo, a través de la venta uno a uno, demostraciones de productos en el hogar o en línea. La

compensación se basa en las ventas realizadas por el empresario independiente y pueden ser generadas de manera personal a través de la organización de asociados que desarrolle.

Los empresarios independientes pueden ser llamados asociados, distribuidores, representantes, consultores u otros títulos. Pueden participar de varias maneras, incluyendo a) la venta de los productos ellos mismo o b) a través de sus organizaciones de ventas, refiriendo clientes a la compañía y c) la compra de productos y servicios para su uso personal.

La empresa Herbalife opera en el Perú con el sistema de Multinivel y se ha observado que muchos casos de persona natural domiciliada dedicados a ese sistema de negocio de distribución de productos o servicios, y de otras compañías de la misma actividad, no aplican una correcta determinación de su impuesto a la renta, por aquellos ingresos o “comisiones” percibidos exclusivamente en el exterior, y que son abonados en cuentas bancarias nacionales o del exterior y/u otros recibiendo su cheque físico vía correo y haciéndolos efectivos en casa de cambio en territorio nacional.

Por desconocimiento y/o falta de información de sus asesores contables sobre cómo se desarrolla este sistema de negocio a nivel mundial, inducen a errar en el régimen tributario al que pertenecen y al omitir dichos ingresos en su declaración anual del impuesto a la renta.

También se ha observado que las compañías que realizan pagos desde el exterior, realizan las respectivas retenciones de un 30% del impuesto a la renta en cada país donde se originaron dichos ingresos. Por lo que dicho impuesto pagado en el exterior serviría de crédito contra el impuesto a la renta peruana. Cabe señalar que el Perú tiene firmado 7 convenios bilaterales que le permiten que la carga tributaria sea compartida entre los países (fuente y residencia) y un convenio multilateral en la cual la carga tributaria la realiza en el país de la fuente, por lo tanto en el país de residencia solo es informativo.

1.2 Formulación del Problema

1.2.1 Problema principal.

¿De qué manera influye la comisión mercantil de fuente extranjera en operaciones Multinivel en el Impuesto a la Renta de Tercera Categoría Persona natural domiciliada. Caso Herbalife, Lima Metropolitana, 2017?

1.2.2 Problemas Secundarios.

1. ¿Cómo las operaciones Multinivel empresa Herbalife influye en el Impuesto a Renta de Tercera Categoría Persona natural domiciliada. Lima Metropolitana 2017?
2. ¿En qué medida la comisión mercantil en la condición de distribuidor o asociado independiente influye en Impuesto a la Renta Tercera Categoría Persona natural domiciliada. Caso Herbalife, Lima Metropolitana 2017?

1.3 Objetivos de la investigación

1.3.1 Objetivo General.

Determinar la influencia de la comisión mercantil de fuente extranjera en operaciones Multinivel en el Impuesto a la Renta de Tercera Categoría persona natural domiciliada. Caso Herbalife, Lima Metropolitana, 2017

1.3.2 Objetivos Especificos.

1. Establecer la Influencia de las operaciones Multinivel empresa Herbalife en el Impuesto a la Renta Tercera categoría persona natural domiciliada. Lima Metropolitana 2017.
2. Determinar la influencia de la comisión mercantil en la condición de distribuidor o asociado independiente en el Impuesto a la Renta de Tercera Categoría persona natural domiciliada Caso Herbalife, lima Metropolitana 2017.

1.4 Delimitación de la Investigación

1.4.1 Delimitación Temporal.

El presente trabajo de investigación se ejecutó en seis meses, tomando como referencia la información comprendida dentro del año 2017

1.4.2 Delimitación Espacial.

La presente investigación se llevó a cabo en el distrito de San Juan de Miraflores, Lima Metropolitana, tomando los datos de las personas Naturales con negocio de Multinivel distribuidores de Herbalife.

1.4.3 Delimitación Social.

Esta investigación se ejecutó con el apoyo de 40 distribuidores de Herbalife.

1.4.4 Delimitación Conceptual.

Línea de Investigación: Globalización, economía, administración y turismo

Disciplina: Contabilidad y Finanzas.

Área: Tributación

1.5 Justificación e importancia de la investigación

La presente tesis es un aporte académico a la Universidad Ricardo Palma, en concordancia con sus fines de investigación científica y de extensión universitaria, en beneficio del estudiante y el país.

La presente investigación se justifica debido al crecimiento vertiginoso del comercio electrónico y del mercadeo en red o Network Marketing; de otro lado el desempleo a nivel mundial que viene desplazando mucha mano de obra que obliga, a profesionales y no profesionales buscar un ingreso extra que le permita cubrir los gastos diarios y la manutención de sus hogares hasta encontrar un nuevo trabajo.

Las personas se quedan sorprendidas con este tipo de negocio que no sólo le permite mayores ingresos si no también la libertad de tiempo disponible para con su familia y calidad de vida, que sus anteriores trabajos no les permitían.

Según su esfuerzo y dedicación, aprendiendo sobre finanzas, mercadeo, ventas, motivación personal y grupal, liderazgo y abriendo negocios en otros países, logrando sus objetivos económicos y personales, sin necesidad de conocer el idioma y muchas veces sin tener que salir de su país de origen, trabajando desde su casa con el internet y recibiendo sus comisiones, neutralizando los efectos de la crisis internacional y el desempleo.

La presente investigación tiene especial importancia debido que con el correcto conocimiento de esta nueva modalidad de negocio y del alcance que tiene la aplicación de los convenios para evitar la doble imposición para determinar Impuesto a la Renta, se podría realizar un planeamiento tributario solido a fin de disminuir significativamente el efecto de las incidencias tributarias.

1.6 Limitaciones de la Investigación

Una de las limitaciones que se encontró está referida a la escasa información sobre este tipo de negocio de Multinivel, a pesar que tiene tiempo en el Perú no es muy conocido en su funcionamiento y operatividad y más aún en lo tributario.

Sin embargo, esta limitación no ha impedido conseguir los objetivos de la investigación

Capítulo II

Marco Teórico Y Conceptual

2.1 Antecedentes de la investigación

A fin de conocer cómo se generan la comisión de fuente extranjera en la operaciones de las empresas de Multinivel y cómo los distribuidores o asociados independientes a veces por razones involuntarias incumplen con las obligaciones tributarias establecidas en la Ley del Impuesto a la Renta, se hace necesario profundizar en aspectos documentales referentes a los antecedentes, las bases teóricas y las legales de las distintas variables y eventos que están relacionadas con el tema de investigación; asimismo, el estudio de dichos documentos es indispensable en el proceso de la búsqueda de estrategias de información con el fin de respaldar, conceptualizar, analizar y explicar de manera teórica el tema de investigación, para de esta forma contribuir con el logro de los objetivos propuestos.

Sobre la base de la revisión bibliográfica acerca del tema de investigación se hallaron algunos temas relacionados con el mismo, encontrándose los siguientes antecedentes:

Una investigación efectuada por **Albornoz Venegas Claudio J.** (2011), Titulada: **“CONTRATO DE COMISION NATURALEZA JURIDICA Y TRIBUTACION”** de la Universidad de Chile de la Facultad de Derecho. Para optar el grado de Licenciado en Ciencias Jurídicas y Sociales. La presente tesis define la comisión desde la posición subjetiva del derecho comercial, haciendo un examen de derecho comparado, para poder definir a la comisión como una especie de mandato comercial con variadas formas: entre comerciantes, con o sin representación, por actuaciones específicas o generales, etc. Para lo cual se toma como referencia

para la presente investigación ya que hace un análisis sobre el término de comisión y el de comisionistas y de acuerdo a una posición objetiva se precisan la categoría de impuesto a la renta a tributar.

En otra investigación efectuada por **Necpas Buttner, Ana Carolina** (2011) Titulado: **“EL NETWORK MARKETING, SU FUNCIONAMIENTO Y LA TENDENCIA HACIA EL BIENESTAR Y LA SALUD COMO INDUSTRIA APLICADOS AL CASO: HERBALIFE INTERNATIONAL, PERIODO 2006 – 2007”** de la Pontificia Universidad Católica del Ecuador, para la obtención del título de Licenciada Multilingüe en Negocios e intercambios Internacionales; la tesis tiene como objetivo describir el funcionamiento, el desarrollo y aplicabilidad del sistema de Marketing Multinivel como herramienta empresarial alternativa. Se ha tomado en cuenta esta tesis ya que una de nuestras dimensiones es dar a conocer cómo operan las empresas de Multinivel y como económicamente puede generar, a los distribuidores o asociados Independientes, ingresos de fuente extranjera a través de su plan de ventas y mercadeo.

En la tesis desarrollada por **Fuentes Vásquez, Nancy Beatriz** (2012) titulado: **“TRATAMIENTO DEL IMPUESTO A LA RENTA CONSIDERANDO LOS CONVENIOS SUSCRITOS POR EL ECUADOR PARA EVITAR L DOBLE TRIBUTACION”** de la Universidad Central del Ecuador, Para la obtención del Título de Ingeniería en Contabilidad y Auditoría, Contadora Publica Autorizada; en esta tesis se pretende entregar un análisis de la doble imposición y su afectación al Impuesto a la Renta, determinando sus principales características, fines, inconvenientes, así como los tipos de convenios que han

sido suscritos para disminuir la carga tributaria sobre el impuesto a la renta. Se ha tomado en cuenta esta tesis ya que nuestra investigación está dirigida a los ingresos de fuente extranjera que tienen los domiciliados y que con un tratamiento adecuado y aplicando los convenios que ha firmado el Perú se debe tomar para un planeamiento tributario.

Una investigación efectuada por **Valverde Ruiz, Rosa** (2011), titulada: **“INCIDENCIA DEL SISTEMA DE VENTAS MULTINIVEL DE LA COMPAÑÍA NIC EN LAS ECONOMIAS FAMILIARES DE LA CIUDAD DE TRUJILLO”**. Universidad Nacional de Trujillo – Escuela de Postgrado. Para optar el grado de Maestra en Ciencias Económicas mención en Administración de Negocios.

La tesis mencionada fue realizada con el propósito de determinar la incidencia que tiene este tipo de negocio en la situación Laboral y Remunerativa de las personas participantes, afirmándose que este sistema de Ventas de Multinivel ha favorecido en las economías familiares, principalmente en la generación de empleo y el incremento de sus ingresos; mejorando su calidad de vida. Hemos tomado como referencia para el conocimiento de cómo se generan las comisiones por creación de red de asociados.

En la investigación realizada por **Chumán Rojas Ramón** (2015), titulada: **“LA LEY DEL IMPUESTO A LA RENTA DE PERSONAS NATURALES EN EL PERU Y LOS PRINCIPIOS CONSTITUCIONALES TRIBUTARIOS DE CAPACIDAD CONTRIBUTIVA Y DE IGUALDAD”** de la Universidad Privada Antenor Orrego - Trujillo , Para obtener el grado académico de Doctor en Derecho.

La Tesis en mención fue realizada con el propósito de analizar la legislación vigente relacionada con el régimen de personas naturales en el impuesto a la renta y su relación con el principio de capacidad contributiva y de igualdad que en nuestra constitución se encuentra como límites del poder tributario (Artículo 74°). Se ha tomado como antecedente ya que nuestro tema de investigación es la persona natural con respecto al impuesto a la renta de su fuente extranjera.

En la tesis efectuada por **Mariños Malca Mayra y Torres Fabián, Elizabeth** (2011) **“PROCEDIMIENTOS CONTABLES PARA IDENTIFICAR EL TRATAMIENTO DE RENTAS DE FUENTE EXTRANJERA POR SERVICIOS DE CONSULTORÍA, EN LA EMPRESA ROYAL BUSINESS SAC, 2015-2016.** De la Universidad Privada del Norte Esta tesis está basada en el análisis de la renta de fuente extranjera, las políticas que se aplican durante el proceso de su tratamiento contable y tributario, el cumplimiento de la obligación tributaria, con la finalidad de mejorar y evitar sanciones tributarias mediante la propuesta de mejora del proceso y proponiendo como producto políticas contables acompañada de manual de procesos. Para nuestra investigación la tomamos como referencia por mostrar como es el tratamiento tributario de la renta de fuente extranjera para alcanzar los objetivos de nuestra investigación

Por otra parte se analizó la investigación de **Velásquez Vainsten, Sonia** (2012) **LOS CRITERIOS DE VINCULACION A PROPOSITO DE LA DOBLE IMPOSICION INTERNACIONAL”** de la Pontificia Universidad Católica del Perú – Lima, para optar el grado de Magister en Derecho Tributario. El objetivo de la investigación es encontrar el medio idóneo para evitar la doble imposición en las operaciones comerciales que realizan los agentes económicos en el ámbito internacional. Se toma como antecedente para conocimiento de los

criterios que se utilizan para las operaciones comerciales que realizan los distribuidores de Multinivel y que convenios ha firmado nuestro país.

2.2 Marco Histórico

2.2.1 Historia de la Comisión Mercantil.

Según Garrigues, J. (1987: 103) “La comisión existe desde el siglo XII. Y que emana del viejo contrato de *Commenda*, en que un servidor del comerciante viaja por mandato de éste fuera de sus fronteras. Más tarde este servidor se estabilizaba en el extranjero y se independizaba”(p.103).

El comerciante, para competir, debía ir en busca de la demanda, para lo cual precisaba los servicios de un tercero, generalmente comerciante. El comisionista nace como una necesidad del comercio, que se hace mayor mientras más alejado esté el centro de negocios del establecimiento comercial del comitente. Esta distancia, sin embargo, nunca fue un requisito del contrato.

Este comisionista trata a nombre propio, sin poder, pues es conocido (a diferencia del comitente), lo que hace innecesaria la representación, y mantiene el secreto de las operaciones del comitente, quien logra eludir prohibiciones e impuestos. El comerciante no debe pagar nada a este intermediario, sino solo reconocerle una comisión si realiza el negocio.

Edad moderna.

Según Aguirre C. (2011) “La comisión nace recién en los siglos XVI-XVII. Y que el contrato como derecho comercial necesitaba independizarse del civil para que el contrato naciera”(p28,29)

En esta segunda época del derecho comercial (derecho de los comerciantes), se encuentran las primeras regulaciones de la comisión: Las Ordenanzas de 1673 o Código de Savary y Las Ordenanzas de Bilbao de 1737.

Savary reconoce la dificultad de regular la comisión. Ésta ya existía en el tráfico comercial, pero en Francia las ciudades eran independientes jurídicamente, por lo que el comercio iba desde la absoluta libertad de ejercicio hasta ciudades que lo prohibían, en especial a los extranjeros. Por lo tanto, la ordenanza sólo reconoció la existencia e importancia de la comisión en el comercio, sin definirla o normar sus efectos.

En cambio, las Ordenanzas de Bilbao sí regulan aspectos de fondo. El capítulo Doze (sic), “de las comisiones entre mercaderes”, lo define como un contrato entre comerciantes. Regula los siguientes aspectos; el encargo puede ser comprar o vender mercaderías; la responsabilidad y remuneración del comisionista. Sin embargo, no se preocupa de su naturaleza jurídica, aunque inicia el camino sobre sus efectos.

Las Ordenanzas de Bilbao son el antecedente más importante del Código de Comercio Español. El Código de Savary es muy vago, y anterior a eso, hay sólo algunas menciones en el Derecho Canónico.

Comisionista.

Según el Código de Comercio Francés establece que “El comisionista será aquel que actúe en su propio nombre o bajo un nombre social por cuenta de un comitente.

Los derechos y deberes del comisionista que actúa en nombre de un comitente están especificados en el título XIII del libro III del Código Civil.

Elementos de la esencia.

- a) El comisionista es un comerciante profesional.
- b) Actúa por cuenta ajena.
- c) Realiza actuaciones comerciales.
- d) Actúa a nombre propio.

(...)"

En el Perú, la comisión mercantil posee una regulación específica en los artículos 237 al 296 del código de Comercio. Complementariamente, les son aplicables las disposiciones contenidas en el Código Civil en materia de acto jurídico, obligaciones y la parte general de contratos.

2.2.2 Historia del Impuesto a la Renta.

El impuesto sobre la renta fue establecido en el año 1798, por el Primer Ministro inglés William Pitt, con el fin de obtener los fondos para hacer la guerra a Francia, y se abolió en el año 1816. En 1909 Lloyd George, introdujo en Inglaterra la progresividad del impuesto y creó un tributo extraordinario aplicable a ciertas rentas.

Suiza implantó el impuesto sobre la renta en el año 1840 y Australia en 1849. En Alemania se introdujo en el año 1850 e Italia lo hizo en el 1864.

En los Estados Unidos se estableció desde los tiempos de la Colonia, como un gravamen a los ingresos de las personas físicas. En 1894 se aprobó una ley que impuso este gravamen, pero unos meses después (en 1895) fue declarada inconstitucional por la Suprema Corte de Justicia, en virtud de que chocaba con la regla constitucional relativa al reparto de las cargas tributarias, por lo cual tuvo que ser abolida. En el año 1913 fue adoptado nuevamente.

España lo adoptó en 1900, bajo el sistema de imposición directa sobre la renta, especialmente aplicable a las sociedades.

En Francia se puso en vigencia antes de la Primera Guerra Mundial, mediante la aprobación de la ley 1914.

En la Unión Soviética se estableció este impuesto en el año 1927.

En muchos otros países se habían puesto en práctica este gravamen a finales de la pasada centuria, sin embargo alcanzó su más alto desarrollo con motivo de la Segunda Guerra Mundial, debido a las crecientes obligaciones fiscales de los gobiernos de los países involucrados.

En América Latina aparece este tributo entre los años 1920 y 1935. Los primeros países en establecerlo en esta parte del mundo fueron Brasil en 1923, México en 1924 (después de un primer intento en tal sentido en la llamada "Ley del Centenario" de 1921), Colombia en 1928 y Argentina en 1932.

2.2.3 Historia del Multinivel.

Carl Rehnborg, creó en los años treinta una compañía norteamericana llamada California Vitamins inspirada en sus experiencias en China donde descubrió la forma de alimentarse mejor a base de sopas de plantas y hierbas.

Es esta empresa la que se considera pionera en la utilización del Marketing Multinivel como sistema de venta personal directa en el mundo.

El sistema de Venta de Nutrilite era original ya que, la mayoría de los vendedores eran consumidores del producto, y se combinaba con la idea de que “es más fácil lograr que muchas personas vendan una pequeña cantidad de productos, que unas pocas vendan

grandes cantidades”. Nutrilite diseño un plan de marketing en el que se estimulaba a los vendedores a localizar personas interesadas en distribuir sus productos entre clientes, la mayoría de ellos amigos y familiares. La comisión era no solo sobre los productos que vendía directamente el distribuidor, sino también una prima o posición más destacada para introducir a otras personas en el sistema que vendiesen. De esta forma la compañía pagaba a cada socio una bonificación del 2% sobre las ventas de todos los nuevos socios promovidos por aquél.

Había comenzado entonces la semilla del Multi-Level Marketing o Marketing Multinivel.

En 1949, entran a trabajar dos amigos en Nutrilite products, Richard Devos (1926) y Jay Van Andel (1924), descendientes de inmigrantes holandeses, que además de vender los productos apadrinaban a nuevos distribuidores. En 1958 ya tenían una red de distribuidores, que alcanzaba los doscientos. Es en ese Año, que Nutrilite tiene serios problemas financieros en California; es en este momento cuando Devos y Van Andel deciden formar otra compañía con una organización similar a Nutrilite pero en principio abarcando una variedad de productos de gran consumo orientados al ama de casa como cliente potencial. De esta forma en 1959 Devos y Van Andel crean una empresa industrial y comercial llamada AMWAY (American Way of life)

AMWAY se convierte en pocos años en una empresa de Venta directa que fabrica y comercializa toda una gama de productos de consumo corriente tales como jabones, detergentes, perfumes, cosméticos, etc. Teniendo al final de la década de los sesenta, más de 200 productos, 700 empleados y 100,000 distribuidores independientes en Estados Unidos y Canadá.

Actualmente Amway tiene 3 millones de distribuidores independientes en todo el mundo comercializando productos y servicios, las Ventas globales de Amway han sobrepasado 5,000 millones de dólares.

Otras compañías de marketing multinivel se han originado posteriormente tanto en Estados Unidos como en otros países, tal es el caso de las empresas: Mary Kay (Setiembre, 1963, Dallas/Texas) en el sector de cosméticos, Kleeneze (1969 / Reino Unido), Herbalife (Febrero, 1980, Inglewood / California), Un Skin (junio / 1984, Provo/ Utah) y otros.

Entre los años 70 y 72 nace el concepto de apalancamiento (Liderazgo, duplicidad) nace la industria de marketing como la conocemos actualmente

Es en 1976 cuando las redes de distribución de Network Marketing empiezan a crecer exponencialmente cuando también nace la controversia en la opinión pública sobre la legalidad hasta llegar a su regulación. Se da el comienzo a los juicios donde es acusado a Amway de ser un esquema piramidal ilegal y esto da lugar a la situación que marca la diferencia de esta industria, ya que en 1979 ganaría todos los juicios y la FTC considera mediante sentencia el marketing multinivel como un modelo de negocio legítimo. Gracias a esta resolución prosperan otros negocios de Multinivel.

En el año 1978, se funda la Asociación Mundial de Venta Directa (World Federation Direct Selling Association - WFDSA) para regular este sector y apostar por unas bases sólidas y transparentes.

En 1980, nace otra organización fuerte de mercadeo en la red de la mano de Mark Hughes, Herbalife, cuyos beneficios se multiplicaron en cuestión de años.

Esta industria no deja de crecer, empresas como IBM o Citigroup han orientado su distribución en estos negocios exitosos de sistema de ventas.

Hoy en día, existen más de 2000 empresas que operan con este modelo de distribución de MLM en 150 países y son una gran cantidad de personas del mundo de las finanzas, política o educación las que comentan y apoyan la industria. Entre otros Warren Buffet, Bill Gates, Paul Zane Pilzer, Mark Yarnell, Bill Clinton, Barry Carter y Robert Kiyosaki

Historia de Herbalife

En 1970 en Los Ángeles, California, un joven llamado Mark Hughes vio cómo su madre seguía un régimen de dieta tras otro en su esfuerzo por alcanzar el “peso ideal”, como tanta gente hace. Por desgracia, Jo Ann Hughes falleció tras seguir un número de ellas poco saludables, Sólo tenía 36 años.

Mark decidió que nadie debería sufrir por sentirse con sobrepeso. Tomó la determinación de crear un método seguro de control de peso basado en la nutrición antes que en la medicina. Mark trabajó con expertos en nutrición y profesionales de la salud, y en 1980 introdujo una revolucionaria mezcla de batidos de proteínas, basada en ingrediente de origen vegetal y rica en vitaminas. Así nació Herbalife, con Mark vendiendo directamente del maletero de su coche.

La gente que usaba los productos se dio cuenta de dos cosas: controlaba su peso y sus amigos preguntaban como lo había hecho. Rápidamente se hizo evidente que la publicidad “boca a boca” funcionaria mejor que cualquier plan de marketing de publicidad.

Entre los años 1980 y 1990, Herbalife comenzó sus actividades en Canadá, Australia, Reino Unido, Nueva Zelanda, México y España.

A inicios de los años 90, se expande por Francia, Alemania, Israel, Portugal, República Checa, Hong Kong, Italia, Japón y los Países Bajos. Luego se extendió a Venezuela, Argentina, República Dominicana, Bélgica, Polonia, Dinamarca, Suecia y Filipinas. A mediados de los 90, Herbalife inicia sus actividades en Rusia, Taiwán, Austria, Suiza, Brasil, Sudáfrica, Finlandia y Noruega. Más adelante, su presencia se extendió a Grecia, Corea, Chile, Tailandia, Indonesia, Lesoto, Botsuana, Namibia, Turquía y Suazilandia. En 1999 se establece en Jamaica, Islandia, India y República Eslovaca. Comenzando el 2000, Herbalife se expandió por muchos países de Centro y Sudamérica. Hoy la compañía Herbalife se extiende en más de 90 países del mundo.

2.3 Marco Legal

En la Legislación Peruana:

Código de Comercio art. 237 al 296

Código Civil Art. 1790

D. Leg. N° 774 – Ley del Impuesto a la Renta.

D.S. N° 179-2004-EF – TUO de la Ley del Impuesto a la Renta.

D.S. N° 122-94-EF – Reglamento de la Ley de Impuesto a la Renta

2.4 Marco Teórico

2.4.1 Comisión Mercantil de Fuente extranjera en operaciones Multinivel

2.4.1.1 Operatividad de los negocios de Multinivel.

El negocio de Multinivel, también conocido como Network Marketing, Marketing Multinivel, Mercadeo Multinivel (MLM, siglas en inglés MultiLevel Marketing), Venta Directa por Sistema Multinivel o Mercadeo por redes, se puede definir en términos sencillos como una franquicia de persona a persona, cuya finalidad es llegar a construir una red de negocios. Según Richard Poe, Ola 4 (2000) dice “es una estrategia de venta de productos mediante la cual distribuidores independientes pueden asociar a otros distribuidores y obtener comisiones por el movimiento de esos productos de su red” (p.27). Por consiguiente, este procedimiento económico sistematizado se basa en la distribución directa del fabricante al cliente y en la publicidad de boca en boca donde el distribuidor independiente es responsable de la clientela, los pedidos y sus distribuidores. Para la Asociación de Empresas de Venta Directa (AVD 2000)

“Se entiende por Venta directa la comercialización fuera de un establecimiento mercantil de bienes y servicios directamente al consumidor, mediante la demostración personalizada por parte de un representante de la empresa vendedora, lo que la distingue de las denominadas venta a distancia en las que no existe un contacto personal entre empresa vendedora y comprador”.



Figura 1 Distribución del Producto en multinivel

Fuente: Herbalife Internacional

La definición aportada por la World Federation of Direct Selling Associations (WFDSA, 2016) “Venta directa es un canal de distribución y comercialización de productos y servicios directamente a los consumidores”. De dicha definición podemos deducir lo siguiente:

1. Se trata de un proceso de compraventa *cara a cara*: generalmente en los hogares del cliente, en el domicilio del vendedor o distribuidor, pero también en otros lugares tales como: el centro de trabajo del cliente, una cafetería, locales cedidos para la ocasión, hoteles, salones, y cualesquiera otros, excluidos siempre los locales minoristas permanentes.
2. Este proceso suele realizarse normalmente utilizando la explicación o demostración de un vendedor independiente. Los vendedores se conocen comúnmente, en función de la empresa, como vendedores directos, distribuidores, representantes, *dealers*, asesoras de belleza, *counselors*, asociados.

Principales ejes del Negocio Multinivel

El Network Marketing, al incluir ciertos elementos, enseña las habilidades empresariales necesarias para que el individuo pueda desenvolverse adecuadamente, brindando posibilidades desde un ingreso (comisión) moderado hasta uno considerable y ofreciendo una alternativa a personas que son empleados a auto emplearse. El funcionamiento del multinivel se basa en ocho ejes.

El **primer eje** advierte sobre una **oportunidad** de participación, El sistema de Multinivel se fundamenta en una política de puertas abiertas, es decir que casi todas las personas pueden formar parte de este tipo de negocio. La oportunidad se refleja en el sistema de apoyo y aprendizaje que se amolda al ritmo del distribuidor.

El **segundo Eje** se vincula a la **educación** con un enfoque **empresarial**, y se relaciona a cuatro puntos: la educación mental, emocional, física y espiritual. Que a su vez se verán reflejados en la vida de cada uno de los distribuidores como por ejemplo: liderazgo, conducta positiva, habilidades comunicativas, superación de miedos y dudas personales, aumento de confianza, administración del dinero y del tiempo, responsabilidad y fijación de metas.

En cuanto al **tercer eje**, este se refiere al **círculo de relaciones personales**. El distribuidor se va relacionando gradualmente con personas que lo apoyan y tienen los mismos ideales que él.

La **construcción de una red empresarial**, comprende al **cuarto eje** y se refiere al sistema expansivo usado por las compañías. Para construir una red de distribuidores como de clientes, el distribuidor debe clonar o duplicar su desempeño en alguien más; por ejemplo si consigue a dos personas ya sea en su misma localidad o en otro país, el valor de su red pasa de cero a cuatro y si son cuatro personas el valor aumenta a dieciséis por consiguiente el valor económico de una red crece de manera exponencial.

En cuanto al **quinto eje**, el mismo se refiere a la **habilidad de ventas**. A base de libros, apoyo de la línea ascendente, seminarios, entre otros, la persona inscrita puede aprender sobre ventas. Sin embargo, la mayoría de la gente se rehúsa a entrar al network marketing por el temor a las mismas.

El **sexto eje** implica **liderazgo**, toda empresa necesita para su crecimiento el tener líderes, los cuales se caracterizan por guiar a la gente y el multinivel, debido a su estructuración, ofrece la oportunidad. Puesto que el mundo empresarial tradicional crea líderes cuya finalidad se basa en la construcción de equipos para superar a la competencia y a veces destruirla, la ventaja del multinivel surge en su variedad de líderes. Por lo general, estos líderes no compiten para ganar o destruir al adversario, si no que fomentan un enfoque tranquilo para inspirar, enseñar y crecer, apoyándose unos a otros.

El manejo del **dinero** evoca al **séptimo eje**. La finalidad del network marketing es, a base de trabajo, crear bienestar financiero mediante la reinversión, el ahorro y la ayuda al

prójimo. Aplicando estos conocimientos, los distribuidores independientes pueden construir un negocio más sólido.

El establecimiento de **metas** es el **último eje** a ser tomado en cuenta para un sistema multinivel óptimo. El lograr los objetivos personales, aprendiendo durante el proceso y apuntando hacia nuevos propósitos permite crear un plan de negocios disciplinado.

Podemos mencionar que el multinivel tiene la ventaja de ofrecer al empresario independiente la posibilidad de desarrollar dos opciones de negocio:

- La venta de productos a sus clientes como actividad única.
- La posibilidad de constituirse en un empresario independiente y desarrollar su propia red de distribuidores.
-



Figura 2 Conceptos relacionados a la Venta Directa

Fuente: Herbalife Internacional

Formas de generar ingresos

El plan de ventas y mercadeo de la empresa Herbalife brinda la posibilidad de ganar dinero y varios premios a través de la venta de productos y/o reclutamiento (creación de red de distribuidores). Este esquema puede pagar a los representantes de la compañía hasta el 73% en ganancias. Existen dos formas para generar ingresos dentro de Herbalife:

Ingresos por Venta Directa a los consumidores, ganando entre el 25% al 50%; bonificaciones o comisiones por despacho de productos a los representantes, hasta el 25%; bonos mensuales de producción y bonos anuales, sin dejar de lado la participación a entrenamientos especiales y vacaciones (todo en base a los puntos de volumen que son sumados anual, trimestral o mensualmente dependiendo del tipo de bono y/o comisión, calificación o promoción, Todo producto tiene asignado un puntaje único a nivel mundial).

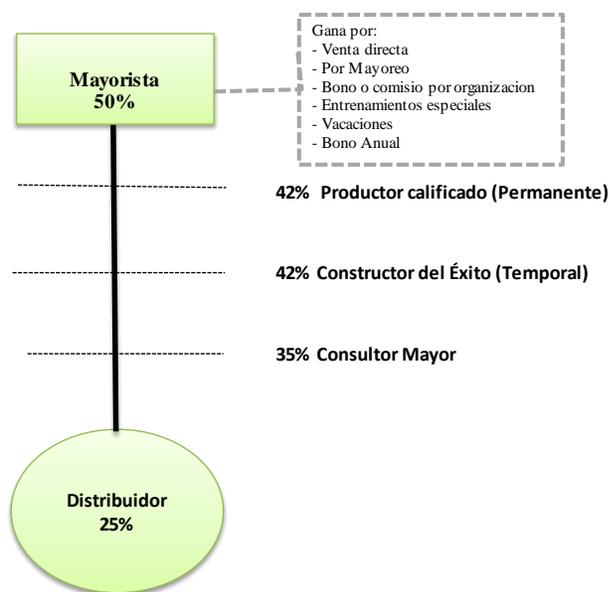


Figura 3 Ingresos del distribuidor de Herbalife

Toda persona a partir del momento en que ingresa como distribuidor de Herbalife, recibe el 25% de descuento en la adquisición de sus productos. Si el distribuidor realiza una venta de 1000 soles, el precio de adquisición hubiera sido de 750 soles y su ganancia fueran los 250 soles restantes. Una vez que el distribuidor aumente sus pedidos, puede llegar a ser consultor mayor, al 35%, Constructor del Éxito al 42% temporal, productor calificado al 42% permanente, como se puede observar en la tabla

**Tabla N° 1: Estructura de Descuentos para el Asociado
(En porcentaje)**

Rango de Puntos	% de descuento
0- 499	25%
500 - 999	35%
1000	42%
2500	42%
Mayorista	50%

Fuente: Herbalife Internacional

El 25% de descuento se recibe al comprar entre 0 – 499 puntos de volumen, el 35% por 500 – 999 puntos de volumen, el 42% por 1000 puntos de volumen en una única compra y el descuento es por un mes, el 42% por 2500 puntos de volumen acumulados en 3 meses, el descuento es permanente, el diferencia de 42% y 50% es mayoreo para el mayorista.

Ingresos por creación de Red de distribuidores

Una vez logrado el nivel de mayorista, el distribuidor genera ingresos vía ventas al detalle y por medio del mayoreo, lo cual implica patrocinar a otros distribuidores que recién están aplicando al 25% de descuento, el otro 25% la empresa se lo otorga al

mayorista. Si un distribuidor principiante vende 1000 soles, el gana 250 soles como también su patrocinador. Otra forma para obtener ingresos se da a través de los excedentes por incentivos mensuales, lo cual representa una utilidad del 1 al 5% sobre el movimiento del volumen personal hecho por los mayoristas activos (2500 puntos de volumen mensuales) hasta en tres descendencias.

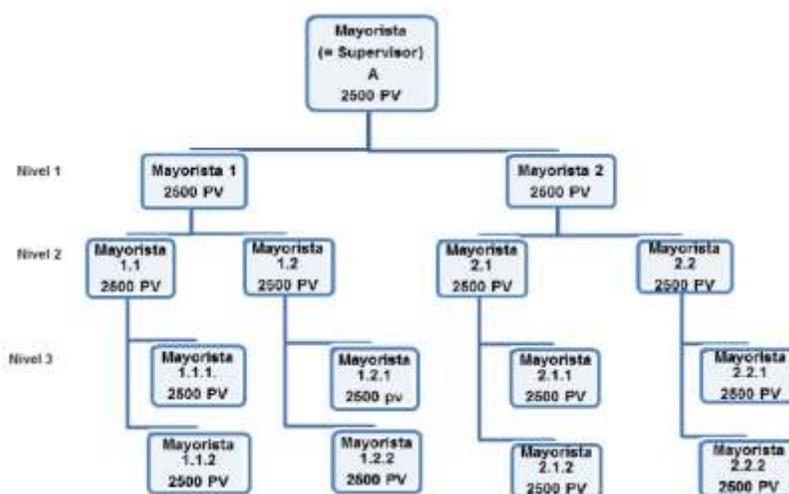


Figura 4 Proceso de Duplicación de Supervisores

Si un supervisor A, al conseguir dos personas mayoristas, las cuales a su vez consiguen dos mayoristas y así sucesivamente, gana el 5% en tres niveles descendentes,

De igual manera, el mayorista tiene la oportunidad de ganar un incentivo mensual del 2 -7% según el desempeño por puntos volumen de toda su organización descendiente, siempre y cuando haya cumplido con los requisitos para convertirse en miembro de equipo TAB (Top Achievers Business) los distribuidores que están dentro de esta categoría logran erigir un grupo estable y son aquellas personas

pertenecientes al equipo GET (reciben el 2%), al millonario (obtiene el 4%) y al presidente (cobra entre 6-7%). Otros ingresos adicionales los otorga la empresa a manera de reconocimiento. Sobre el valor de las ventas mundiales anuales se calcula el 1%, que es repartido entre los distribuidores más sobresalientes. En resumen, un distribuidores puede tener ganancias de hasta 73%, primero por los descuentos directos en los productos de entre 25% - 50%, luego un 15% al desarrollar su red con el incentivo mensual. Otro posible 7% a razón del desempeño organizacional y el bono de producción anual Mark Hughes del 1%. Como podemos observar en el tabla siguiente:

Tabla N° 2: Escala de Ingresos Adicionales al Crear una de Red de Asociados (en porcentajes)

Rango de Puntos	% de descuento
0- 499	0%
500 - 999	1%
1000 - 1499	2%
1500 - 1999	3%
2000 - 2499	4%
2500 a más	5%

Fuente: Herbalife Internacional

Desde el momento que el asociado logra la condición de Mayorista al crear su red de distribuidores es donde puede generar la comisión de fuente extranjera, ya que la empresa Herbalife está en más de 90 países donde les permite a los distribuidores extender sus redes sin necesidad de salir de su país de origen.

Esta modalidad de operaciones está permitiendo al distribuidor desarrollarse empresarialmente, pero algo que se ha percibido es que en la parte tributaria no

existe una capacitación y es por cuenta propia que ellos deben averiguar y recibir información en la misma Sunat, y a veces son ellos mismos los que no orientan bien y algunos asesores tributarios desconocen la operatividad de estas empresas por lo tanto caen en los errores y los distribuidores como contribuyentes tienen que asumir las contingencias tributarias.

2.4.1.2 Distribuidor o asociado independiente.

Una parte muy importante para que las empresas multinivel se llamen así, son sus distribuidores independientes, ellos son los que forman las redes u organizaciones y son los que alimentan las ventas con su publicidad boca a boca, como señala Thompson (2005)

"...quiere decir, que cuando el Distribuidor Independiente recluta directamente a una "x" persona, ésta ingresa dentro de su 1er nivel. Luego, suponiendo que ése nuevo distribuidor reclute a otro distribuidor, este último ingresaría a su 2do nivel, y así sucesivamente...".



Figura 5 Distribuidor o Asociado

Sistema de retribución Internacional.

Como ya lo hemos mencionado la empresa Herbalife está en más de 90 países y esto le da la posibilidad al distribuidor de que su red crezca no sólo en el país de origen sino expandirse por el mundo, por lo tanto se deben tener especial cuidado con estos ingresos como tributarlos y en qué país.

Un ejemplo de desarrollo o creación de la red de distribuidores en el sistema de multinivel es el siguiente: un distribuidor o asociado independiente de multinivel construye una red de tres distribuidores (uno en Perú, uno en Colombia y otro en EEUU), cada uno de los cuales propone el negocio a tres más, que, a su vez, pueden crear su propia red con dos, tres o más.

Es posible que el distribuidor (supervisor) 1.1 no consiga ningún distribuidor y se limite a vender a sus propios clientes; en cambio, puede que el distribuidor 1.2 sea particularmente activo y en lugar de tener tres distribuidores a su cargo, cree una red de 30 o más; por último, quizá el 1.3 decida dedicarse únicamente a la venta de productos y no desarrolle su propia red.



Figura 6 Creación de Red de Asociados

Está claro que los ingresos generados en Perú es renta de fuente peruana por lo tanto están afecto a las leyes del impuesto a la renta e Igv. Pero las generadas en Colombia y EEUU tributarán en los países donde se generó la fuente, pero cuando estos ingresos lleguen a las cuentas del Distribuidor, es que pueden generarse contingencias por desconocimiento ya que al llegar a territorio peruano estará afecta o no a los impuestos de ley. Eso lo veremos más adelante de esta investigación.

Desarrollo empresarial

El desarrollo que logre el distribuidor o asociado independiente va a depender de él mismo y de sus ganas de mejorar mediante la motivación.

1. Lograr la libertad financiera: en varios de sus libros, Robert Kiyosaki, recomienda los negocios de Network Marketing para que cualquier persona, que lo desee, pueda ser libre financieramente. La red de mercado es un activo que genera dinero aún sin su presencia física y permite poder vivir 100% de los ingresos residuales.
2. Ganar dinero extra: permite ganar dinero muy interesante a tiempo parcial, sin descuidar la actividad principal, dependiendo del deseo personal.
3. consumir los productos con descuento hay personas que se asocian a empresas de redes de mercado, simplemente porque desean consumir los productos con el descuento de distribuidor.

2.4.2 Impuesto a la Renta.

2.4.2.1 Renta de Fuente Extranjera

Criterios de vinculación del Impuesto a la renta.

En razón de su soberanía, cada Estado ejerce su potestad tributaria, entendiendo como la facultad que tiene para crear tributos y exigir su cumplimiento a las personas sometidas a su competencia tributaria.

Para que el hecho imponible contenido en la norma genere la obligación de pago de un impuesto, es necesario que el sujeto pasivo tenga algún tipo de conexión o vinculación con el Estado que lo exige.

Con la finalidad de establecer ese nexo, las personas que serán sujetos pasivos de la obligación tributaria, es decir, los obligados al pago, debe existir un punto de vinculación que los conecte, a ese nexo la doctrina lo denomina Criterios de vinculación o principios de imposición Jurisdiccional. Debemos indicar que los Criterios de Vinculación no son excluyentes entre sí, más bien los estados los combinan y adecuan de acuerdo a sus conveniencias.

JARACH, se refiere en este punto:

“(…) puede elegir cualquier criterio de vinculación del hecho imponible al sujeto activo, según le parezca más oportuno. Para un mismo tributo también puede elegir dos o más momentos de vinculación, por ejemplo, el domicilio, la nacionalidad y la situación del objeto material de hecho imponible (…) se produce así una mezcla de momentos de vinculación subjetiva y objetivas”

Clasificación de los criterios de vinculación.

Los criterios se pueden dividir o definir en **personales o subjetivos** que tiene que ver con la persona obligada al pago; o por **reales u objetivos** relacionados con la ubicación de la fuente generadora de la renta.

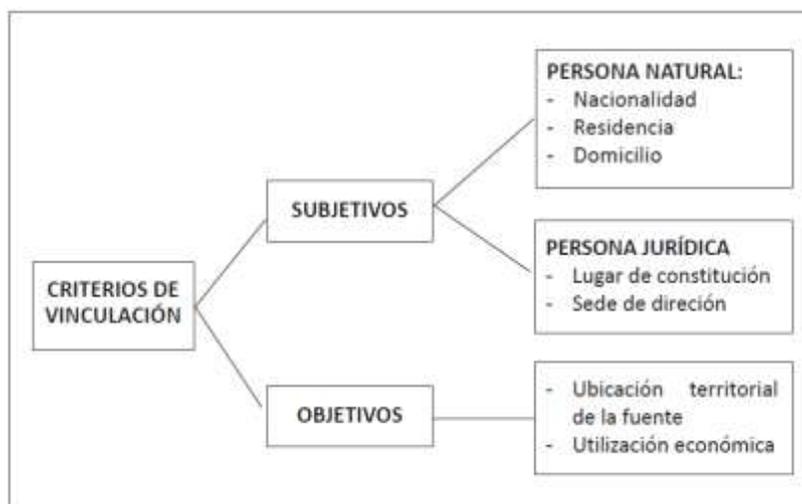


Figura 7 Criterios de Vinculación

Personales o subjetivos.

En este grupo tenemos aquellos que atienden criterios de pertenencia política y social y son la nacionalidad o ciudadanía y la residencia o domicilio, respectivamente.

Nacionalidad o ciudadanía

Es el vínculo que une a los ciudadanos con determinado estado, bien porque ha nacido dentro del territorio (*ius solis*) o porque algunos de sus ascendientes son titulares de ese derecho (*ius sanguinis*).

El estado se considera con derecho a gravar a sus ciudadanos o corporaciones, por el solo hecho de que sean sus nacionales, independientemente de los nexos afectivos, familiares o de simple permanencia en el país del cual se es nacional. En la actualidad, sólo Estados Unidos y Filipinas utilizan este criterio de vinculación, para gravar a sus nacionales.

Residencia o domicilio

Se entiende como domicilio el lugar de residencia habitual, que tienen los sujetos pasivos en determinado país o estado.

Según el comentario de **García Díaz, Vicente Oscar** quien cita a los autores extranjeros Gilbert Tixier y Peters and Kolling, manifiesta:

“Que la residencia es sujeto y espacio, alcanzado por el criterio de renta mundial. Sirve además como norma básica para alcanzar la tributación a los extranjeros”, es decir que, los contribuyentes nacionales o extranjeros, no solamente declaran por las actividades ejercidas localmente, sino también a las producidas fuera de dichos estados.

Reales u objetivos.

Dentro del segundo grupo, basado en fundamentos de orden económico- social está el criterio de fuente territorial.

Territorialidad o Fuente

La territorialidad es el más común de todos los factores de conexión. Un estado tiene la autoridad, hasta por derecho natural, de gravar todos los enriquecimientos que ocurra dentro de su territorio o jurisdicción.

Así, independiente de otros factores que hayan coadyuvado al sujeto pasivo por la obtención de su enriquecimiento, el sólo hecho que éste se haya iniciado, generado, producido o causado en el territorio de determinado estado o país, ya es un elemento o circunstancia natural para determinar que ese país, tiene derecho a gravar tal enriquecimiento.

Como lo expresa **Ochoa, Nairobi (1999) p.65** *“El principio territorial o principio de la fuente es el derecho que tiene el estado de gravar estos enriquecimientos”*, es decir que, gracias a las condiciones políticas y económicas, sociales y jurídicas existente en ese país es que los sujetos pueden generar riqueza y es justo que quienes se benefician aporten una contribución. Se puede citar como ejemplo de enriquecimiento territorial, los ingresos obtenidos por la explotación del suelo, subsuelo, aguas marítimas internas, y dentro de ellos; pudiendo citar el caso de las actividades de explotación de hidrocarburos, minería, pesca y agricultura, Estas actividades a título de ejemplo, son gravadas en Perú por la causa del enriquecimiento ocurrido en nuestro territorio, de conformidad con lo previsto en la Ley de Impuesto a la Renta (LIR), Art. 6° y Art. 7°.

Medidas para evitar la doble Imposición

Son características adoptadas para prevenir la doble imposición pueden ser:

Medidas Multilaterales: son Acuerdos llevados a cabo por varios Estados.

Medidas Bilaterales: son los denominados Convenios para evitar la Doble Imposición (CDI).que se utilizan entres Estados.

Medidas Unilaterales: Son adoptadas por el Estado en forma individual y se incorpora en la legislación interna.

Métodos para Evitar la doble Imposición

Imputación: El Estado de residencia, reconoce el impuesto pagado en el exterior de sus residentes por sus ingresos obtenidos de su renta de fuente mundial y permite deducirlo como crédito en su país.

Exención: El estado de residencia permite que no se incluyan las rentas obtenidas en el extranjero. Los ingresos obtenidos tributan solo en el estado donde se ha realizado la Renta.

Convenios para evitar la doble imposición.

Los convenios son normas de derecho internacional y como tal deben ser interpretados según la convención de Viena, sobre el Derecho de los Tratados, que establecen los principios generales de buena fe, de la primacía del texto y de tener en cuenta el objeto y el fin del tratado.

La Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) ha adoptado el siguiente concepto:

“La doble imposición jurídica internacional puede definirse de forma general como el resultado de la aplicación de impuestos similares en dos o más Estados a un mismo contribuyente, respecto a la misma materia imponible y por el mismo periodo de tiempo”

Se puede decir que la doble imposición se produce cuando dos Estados adoptan diferentes factores de conexión o incluso los mismos, pero concebidos y regulados en forma distinta, de tal manera, que se consideran tener la potestad de gravar la renta respecto de una misma materia imponible, mismo sujeto y en un mismo tiempo.

El objeto principal de los CDI es establecer unas reglas de reparto de los impuestos que afecta, delimitando la potestad tributaria de cada estado para una renta determinada o un elemento patrimonial concreto.

La renta de fuente extranjera en la ley peruana para domiciliados, tiene los siguientes criterios de imposición según la Ley del Impuesto a la Renta (LIR) y a su reglamento (RLIR).

La Base jurisdiccional del Impuesto a la renta está contenida en el artículo 6 de la LIR que señala que:

“Están sujetas al impuesto la totalidad de las rentas gravadas que obtengan los contribuyentes que conforme a la disposiciones de esta Ley, se consideran domiciliados en el país, sin tener en cuenta la nacionalidad de las personas naturales, el lugar de constitución de las jurídicas, ni la ubicación de la fuente productora.

En caso de contribuyentes no domiciliados en el país, de sus sucursales, agencia o establecimientos permanentes, el impuesto recae solo sobre las rentas gravadas de la fuente peruana”

Por su parte, el RLIR en su artículo 5 complementa lo dispuesto en el artículo antes citado y señala que:

“Los contribuyentes del Impuesto a que se refiere el Artículo 14 de la Ley se sujetaran a las siguientes normas:

- a) Los contribuyentes domiciliados en el país tributarán por la totalidad de sus rentas de fuente peruana y extranjera.
- b) Los contribuyentes no domiciliados en el país tributarán por la totalidad de sus rentas de fuente peruana.

(...)”.

En las normas citadas podemos apreciar que nuestra Ley utiliza como criterio de vinculación, de manera alternativa, el domicilio de los sujetos y la fuente territorial de la renta, de tal manera que las personas domiciliadas en Perú, sean nacionales o extranjeras, tributarán por su renta de fuente mundial y las no domiciliadas, nacionales o extranjeras, solo tributarán por sus rentas de fuente peruana.

Convenios firmados por el Perú para evitar la Doble Tributación

El Perú ha firmado siete convenios bilaterales y un multilateral para evitar la doble imposición. El cual lo resumimos en el siguiente cuadro

	CDI	Inicio de aplicación	Criterio rector
1	Convenio con Chile	Aplicable desde el 1 de enero de 2004.	Residencia
2	Convenio con Canadá	Aplicable desde el 1 de enero de 2004	Residencia
3	Convenio con la Comunidad Andina (Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú)	Aplicable desde el 1 de enero de 2005	Fuente
4	Convenio con Brasil	Aplicable desde el 1 de enero de 2010.	Residencia
5	Convenio con los Estados Unidos Mexicanos	Aplicable desde el 1 de enero de 2015.	Residencia
6	Convenio con la República de Corea	Aplicable desde el 1 de enero de 2015.	Residencia
7	Convenio con la Confederación Suiza	Aplicable desde el 1 de enero de 2015.	Residencia
8	Convenio con la República de Portugal	Aplicable desde el 1 de enero de 2015.	Residencia

Figura 8 Convenios Bilaterales y Multilateral firmados por Perú

Convenio Multilateral

Comunidad Andina de Naciones – CAN

El convenio es aplicable a las personas domiciliadas en cualquier de los países miembros con sus respectivas entidades tributarias: Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú. Fecha de aprobación el 19 de Setiembre de 1972 y vigente desde el 01 de Enero de 1981.

Decisión 578 – Artículo 3º Jurisdicción Tributaria

Independientemente de la nacionalidad o domicilio de las personas, las rentas de cualquier naturaleza que estas obtuvieren, sólo serán gravables en el país miembro en el que tales rentas tengan su fuente productora, salvo los casos de excepción previstos en esta decisión.

Beneficios de los empresarios

Los beneficios resultantes de las actividades empresariales sólo serán gravables por el país miembro donde éstas se hubieren efectuado.

Se considera, entre otros casos, que una empresa realiza actividades en el territorio de un país miembro cuando tiene en éste un agente o representante.

Cuando una empresa efectúe actividades en dos o más países miembros, cada uno de ellos podrá gravar las rentas que se genere en su territorio, aplicando para ello cada país sus disposiciones internas en cuanto a la determinación de la base gravable como si se tratara de una empresa distinta, independiente y separada, pero evitando la imputación de doble tributación de acuerdo con las reglas de esta decisión.

El convenio es aplicable a las personas domiciliadas en cualquiera de los países miembros con sus respectivas entidades tributarias: Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú. Vigente desde el 04 de Mayo del 2004

Convenios Bilaterales

Son los firmados con Chile, Canadá, Brasil, México, Suiza, Corea del Sur y Portugal se rigen por el criterio de residencia. Estos convenios consideran lo siguiente:

Residente: es toda persona que, está sujeta a imposición por razón de su domicilio, residencia, sede de dirección, quedará sujeta a imposición exclusivamente por la renta que obtenga de sus fuentes situadas en el lugar donde se ubique.

Dicha persona será considerada residente sólo del estado donde tenga una vivienda permanente a su disposición; si tuviera vivienda permanente a su disposición en ambos estados, se considerará residente sólo del estado con el que mantenga relaciones personales y económicas más estrechas (centro de intereses vitales).

Eliminación de la doble imposición.

En el Perú, la doble imposición se evitará de la siguiente manera: Los residentes de Perú podrán acreditar contra el Impuesto peruano, como crédito, sobre las rentas, ingresos o ganancias provenientes de los siete países con las que se encuentra suscrito, el impuesto sobre la renta pagada, hasta por un monto que no exceda del impuesto que se pagaría en Perú por la misma renta, ingreso o ganancia.

Para el caso de los distribuidores de Herbalife que perciben pagos por los ingresos del exterior (Comisiones), como no está tipificado explícitamente el tipo de renta, se considerara como **otras rentas** la que se refiere en el artículo

21 de los Convenios a excepción de Suiza en la que indica lo siguiente:

“las rentas de un residente de un estado contratante no mencionadas en los artículos anteriores del presente convenio y que provengan del otro estado contratante, pueden someterse a imposición en ese otro estado contratante.”

Por lo tanto la tributación será compartida entre ambos estados. La imposición será no mayor al 15% del importe bruto, cuando el beneficiario es residente del otro estado.

Renta de Fuente Extranjera proveniente de países en los que Perú no ha firmado convenio para Evitar la Doble Tributación.

Según la ley de Impuesto a la Renta indica:

Renta Neta de Fuente Extranjera

Las personas naturales domiciliadas en el país sumarán y compensarán entre sí los resultados que arrojen sus fuentes de ingresos de renta extranjera, sólo si de dichas operaciones resultara una renta neta, la misma se sumará a la renta neta del trabajo o a la renta neta empresarial de fuente peruana, según corresponda.

En ningún caso se computará la pérdida neta total de fuente extranjera, tampoco se podrá utilizar las pérdidas obtenidas en países o territorios de baja o nula imposición como deducción tributaria. Como señala la LIR en su Art. 51°.

A fin de establecer la renta neta de fuente extranjera, se deducirá de la renta bruta los gastos necesarios para producirla y mantener su fuente. Y que los gastos que se hayan incurrido en el exterior han sido debidamente ocasionados por rentas de fuente extranjera e incidan conjuntamente en rentas de fuente peruana y rentas de fuente extranjera, la deducción se efectuará en forma proporcional de acuerdo al procedimiento que establezca el Reglamento. Los

gastos incurridos en el extranjero se acreditarán con los correspondientes documentos emitidos en el exterior. Como lo señala la LIR en su Art. 51°, - A.

Aplicación de la renta neta de fuente extranjera.

Para la aplicación de la renta neta de fuente extranjera que perciben las personas naturales, domiciliadas en el país, proveniente de las que obtengan por renta empresarial de cualquier actividad se sumará al resultado de la renta neta o pérdida neta de tercera categoría luego de las deducciones. Como lo señala la LIR en su Art. 51°, y el RLIR en su Art. 29°, - A, inc. a), y b).

Gastos de fuente peruana y extranjera.

Los gastos que incidan conjuntamente en rentas de fuente peruana y rentas de fuente extranjera, que no sean imputables directamente a una o a otras, serán deducidos en forma proporcional, de acuerdo con el siguiente procedimiento: Aplicando a dichos gastos el porcentaje que resulte de dividir los gastos directamente imputables a la renta de fuente extranjera a la que se encuentre vinculada el gasto, entre la suma de dichos gastos y los gastos directamente imputables a la renta de fuente peruana de la categoría a la que se encuentre vinculada el gasto, multiplicado por cien.

El porcentaje se expresará hasta con dos decimales.

El monto resultante será el gasto deducible para la determinación de la renta neta de fuente extranjera. El saldo se aplicará para la determinación de la renta

neta de fuente peruana de la categoría a la que se encuentre vinculado el gasto, en tanto la ley admita su deducción.

En los casos en que no se pudiera establecer dicho porcentaje, se aplicará el siguiente procedimiento:

- a) Se sumarán los ingresos netos de las actividades generadoras de renta de fuente extranjera a las que se encuentre vinculado el gasto.
- b) El monto obtenido en el inciso a) se sumará con los ingresos netos de fuente peruana de la categoría a la que se encuentre vinculada el gasto.
- c) El monto obtenido en el inciso a) se dividirá entre el obtenido en el inciso b) y el resultado se multiplicará por cien (100). El porcentaje resultante se expresará hasta con dos decimales.
- d) La información detallada de los gastos a que se refiere la norma, y de la imputación a las rentas de fuente peruana y de fuente extranjera, la metodología empleada, las variables y los criterios considerados para determinar dicha imputación, deberá ser elaborada y conservada por los contribuyentes durante el plazo de prescripción.

Los gastos incurridos en el extranjero se acreditarán tanto para la determinación de la renta neta de fuente peruana, de corresponder, como de la renta neta de fuente extranjera.

Los documentos que acrediten dichos gastos son aquellos que equivalgan a los comprobantes de pago de acuerdo a la legislación nacional o cualquier otro

documento, tales como contratos, que acrediten fehacientemente la realización de un gasto en el exterior. Como lo señala la LIR en sus Art. 51°, y el RLIR en su Art. 29°, - B.

Determinación inicial del crédito de renta de fuente extranjera de acuerdo a la Ley del Impuesto a la Renta. LIR

Constituyen crédito contra el impuesto determinado en el ejercicio gravable, y se deducirán, en el orden que se señala a continuación:

1. El crédito por Impuesto a la Renta de fuente extranjera.
2. Otros créditos sin derecho a devolución.
3. El saldo a favor del Impuesto de los ejercicios anteriores. (Contra las rentas de tercera categoría sólo se podrá compensar el saldo a favor originado por rentas de la misma categoría).
4. Los pagos a cuenta del Impuesto.

Se entenderá por la tasa media el porcentaje que resulte de relacionar el Impuesto hallado con la renta neta de la tercera categoría más la renta neta de fuente extranjera, según corresponda. De existir pérdidas de ejercicio anteriores éstas no se restarán de la renta neta; como lo establecen la LIR, Art.88°, inc. e), y del RLIR en su Art. 5°; Art.6°; Art. 8°; y Art. 52° inc. a), y d), según D.S. 313-2009-EF que modifica el RLIR.

Crédito por Impuesto a la Renta abonado en el exterior.

Para el crédito por Impuesto a la renta abonado en el exterior.

1. El crédito se concederá por todo impuesto abonado en el exterior que incida sobre las rentas consideradas como gravadas por la Ley;
2. Los impuestos pagados en el extranjero, cualquiera fuese su denominación, deben reunir las características propias de la imposición a la renta; y
3. El crédito sólo procederá cuando se acredite el pago del impuesto a la renta en el extranjero con documento fehaciente, como lo señala la LIR en su Art.88° y el RLIR en su Art. 58°.

Declaración del crédito por fuente extranjera.

Las personas naturales o contribuyentes, presentarán su declaración jurada y deducirán de su impuesto los conceptos siguientes:

Los impuestos a la renta abonados en el exterior por las rentas de fuente extranjera gravada por esta Ley, siempre que no excedan del importe que resulte de aplicar la tasa media del contribuyente a las rentas obtenidas en el extranjero, ni el impuesto efectivamente pagado en el exterior. El importe que por cualquier circunstancia no se utilice en el ejercicio gravable, no podrá compensarse en otros ejercicios ni dará derecho a devolución alguna. Como lo señala la LIR en sus Art.79° y Art.88°, inc. e).

Están obligadas a presentar la declaración todas las personas naturales domiciliadas en el país nacional y extranjero, Por las rentas de fuente extranjera

provenientes de actividades comprendidas en la Ley, determinarán sus rentas netas o pérdidas netas devengadas al cierre del ejercicio; tal como señala la LIR en los Art. 28°, Inc. b) y el Art 79°; y el RLIR en su Art. 47°, inc. a), numeral 2. El contribuyente presentara su declaración y ésta se sujetará a las siguientes normas: Deberá comprender todas las rentas, gravadas, exoneradas e inafectas y todo otro ingreso patrimonial del contribuyente, con inclusión de las rentas sujetas a pago definitivo y toda otra información patrimonial que sea requerida, como se establece en la LIR en el Art. 79° y en el RLIR, Art. 49°, inc. a).

2.4.2.2 Cumplimiento Tributario

Régimen Tributario

Son las categorías bajo la cual es una Persona natural o Persona Jurídica que posee o va iniciar un negocio debe estar registrada ante la Superintendencia Nacional Administración Tributaria (SUNAT).

El régimen tributario establece la manera en la que se pagaran los impuestos y los niveles de pagos de los mismos. Se puede optar por uno u otro régimen dependiendo del tipo y el tamaño del negocio.

A partir de enero del año 2017 hay cuatro regímenes tributarios

1. Nuevo Régimen Unico Simplificado (NRUS)
2. Régimen Especial del Impuesto a la Renta (RER)
3. Régimen MYPE Tributario (RMT)
4. Régimen General (RG)

Para efecto de lo dispuesto por la Ley: Se considera agentes mediadores de comercio a los comisionistas mercantiles. Y son todas aquellas que se derivan de cualquier otra actividad que constituya negocio habitual de compra o producción y venta, permuta o disposición de bienes. Como lo señala la LIR en su Art. 28° y el RLIR en su Art. 17°, inc. a), y d).

Como indica en la norma los comisionista mercantiles de las empresa de multinivel a pesar que sus ventas directas es a usuarios finales no podrían estar en el NRUS, pues tampoco podría estar en el RER ya que en el artículo 118 de la Ley del Impuesto a la Renta se establece que sujetos no se encuentran comprendidos en este régimen como lo señala:

“Sean notarios, Martilleros, comisionistas y/o rematadores, agentes corredores...(..)”

Por lo que expone la norma las personas que realizan la actividad de comisionistas no podrían acogerse al RER, por lo tanto pertenecerían al Régimen Mype Tributario o Régimen General.

Libros y registros tributarios.

Los tipos de libros o registros contables que estarán obligados a llevar dependerá del Régimen Tributario en el que se encuentre, sea como Persona Natural con Negocio que es el caso de los distribuidores de Herbalife o en el que se encuentre la persona Jurídica (empresa). Inclusive dependerá del volumen de los ingresos anuales obtenidos en el ejercicio gravable anterior y la UIT vigente en el ejercicio en curso.

Régimen Mype Tributarios (RMT)

Los contribuyentes del RMT deberán llevar los siguientes libros y registro contables:

Límite de Ingresos	Libros Obligados a llevar
Ingresos brutos anuales no superen las 300 UIT	Registro de ventas Registro de Compras Libro Diario de Formato Simplificado
Ingresos brutos anuales desde 300 UIT hasta 500 UIT	Registro de ventas Registro de Compras Libro Diario Libro Mayor
Ingresos brutos anuales desde 500 UIT hasta 1700 UIT	Registro de ventas Registro de Compras Libro Diario Libro Mayor Libro de Inventarios y Balances

Figura 9: Libros contables en el régimen Mype Tributario.
Fuente: Sunat

Régimen General

Los contribuyentes de régimen general deberán de llevar los siguientes libros y registros contables:

Límite de Ingresos	Libros Obligados a Llevar
Ingresos brutos anuales no superen las 300 UIT (Contabilidad simplificada)	Registro de ventas Registro de Compras Libro Diario de Formato Simplificado
Ingresos brutos anuales desde 300 UIT hasta 500 UIT	Registro de ventas Registro de Compras Libro Diario Libro Mayor
Ingresos brutos anuales desde 500 UIT hasta 1700 UIT	Registro de ventas Registro de Compras Libro Diario Libro Mayor Libro de Inventarios y Balances
Ingresos brutos anuales superiores a 1700 UIT (contabilidad Completa)	Registro de ventas Registro de Compras Libro Diario Libro Mayor Libro de Inventarios y Balances Libro de Caja y Bancos

Figura 10: Libros contables Regimen General.
Fuente: Sunat

2.5 Marco conceptual

Comisión mercantil

Una persona denominada comitente encarga a otra denominada comisionista la conclusión de un negocio a su nombre o en representación suya pero siempre a cuenta de este, a cambio de un premio o comisión. Como lo señala el código de comercio en su Art. 237° y el código civil en su Art. 1790°.

Convención de Viena

Sobre el derecho de los tratados "Pacta sunt servanda". Todo tratado en vigor obliga a las partes y debe ser cumplido por ellas de buena fe.

Los tratados celebrados forman parte del derecho nacional, según el Capítulo II Art. 55° de la Constitución Política del Perú.

Convenio para Evitar la Doble Imposición Tributaria (CDI)

La doble o múltiple tributación se presenta cuando dos o más países consideran que les pertenece el derecho de gravar una determinada renta. En esos casos, una misma ganancia puede resultar gravada por más de un estado.

Mediante el uso de los convenios, los estados firmantes renuncian a gravar determinadas ganancias y acuerdan que sea sólo uno de los estados el que cobre el impuesto o, en todo caso, que se realice una imposición compartida, es decir, que ambos estados recauden parte del impuesto total que debe pagar el contribuyente.

Concepto de Renta Mundial

De acuerdo con este criterio, los residentes de un país pagan impuestos sobre las rentas obtenidas en cualquier lugar del mundo.

Criterio de Residencia

Este principio denominado también de la nacionalidad o del domicilio se enuncia estableciendo que las personas naturales, o individuos, están sujetos a impuestos en el país o jurisdicción tributaria en que establecen su residencia o domicilio, independientemente de las fuentes de sus ingresos. En otros países se basan en su ciudadanía y no en su residencia física.

Factor de conexión

Está relacionada a la nacionalidad de una persona. Domicilio, residencia habitual. Estancia en el territorio de un país. Lugar de situación de un bien mueble o inmueble. Lugar de realización de un acto. Lugar de cumplimiento de la obligación tributaria.

Impuesto a la Renta

Es un impuesto que grava las rentas que provengan del capital, del trabajo y de la aplicación conjunta de ambos, se entiende que estas rentas provienen de una fuente durable y que es capaz de generar ingresos a largo plazo.

Network Marketing

También conocido como mercadeo en redes y comercio de Multinivel (MLM) es una forma de negocio, que comercializa productos o servicios mediante la recomendación entre consumidores, personalmente o por Internet percibiendo comisiones generadas a nivel mundial.

Capítulo III

Hipótesis de la Investigación

3.1 Hipótesis General

La comisión mercantil de fuente extranjera en operaciones de Multinivel influye significativamente en el Impuesto a la Renta de Tercera categoría Persona natural domiciliada. Caso Herbalife, Lima Metropolitana 2017

3.2 Hipótesis Específica

1. Las Operaciones Multinivel influyen en el Impuesto a la Renta de Tercera Categoría Persona natural domiciliada.. Caso Herbalife, Lima Metropolitana 2017
2. La Comisión mercantil en la condición de distribuidor o asociado Independiente influye en el Impuesto a la Renta de Tercera Categoría Persona natural domiciliada. Caso Herbalife, Lima Metropolitana 2017

Capítulo IV

Marco Metodológico

4.1 Método de Investigación

El método empleado en la presente investigación es descriptivo. El estudio descriptivo es un tipo de metodología que se aplica con la finalidad de deducir un problema o circunstancia que se presente describiendo todas sus dimensiones.

Este tipo de estudios se centran en recolectar datos que detallen la situación de manera objetiva.

4.2 Diseño de la Investigación

El diseño de la presente investigación es observacional, no Correlacional y de corte transversal:

Observacional, ya que sólo observará el fenómeno de estudio tal como se da en su contexto natural, y no se manipulará variable alguna.

No Correlacional, porque tienen como objetivo describir la asociación entre dos o más variables cualitativas en un momento determinado.

De corte Transversal porque las variables de estudio se observan en un solo momento en el tiempo, es decir la aplicación del instrumento de recolección de datos se aplicará en un punto del tiempo.

4.3 Población y muestra de la investigación

La población, para los fines del presente trabajo de investigación, estará constituida por todos los distribuidores o Asociados Independiente de la empresa Herbalife de Lima Metropolitana que son agentes mediadores de este tipo de empresa de Multinivel. Considerando que no es posible contar en el momento con un listado de todos los distribuidores asociados de Herbalife, podemos asumir que el tamaño de la población es grande (infinito), esto es $N \rightarrow \infty$.

Muestra

Considerando las condiciones del muestreo aleatorio simple, el tamaño óptimo de la muestra estará dado por la siguiente relación:

$$n = \frac{Z_{0.05}^2 * P * Q}{\epsilon^2}$$

Donde:

n : es el tamaño óptimo de la muestra

$Z_{0.05} = 1.96$: es el cuantil de la normal estándar al 95% de confianza

P : Probabilidad de encontrar un distribuidor dispuesto a absolver la encuesta

$Q = 1 - P$

$\epsilon = |\hat{\theta} - \theta|$: Nivel de error de estimación del parámetro de interés.

Esto es,

$$n = \frac{1.96^2 * 0.35 * 0.65}{0.15^2} = 40$$

Esto muestra que debemos encuestar a $n = 40$ Distribuidores o Asociados Independientes.

4.4 Variables de la investigación

Tabla N° 3: Variable Independiente X: La comisión Mercantil

VARIABLE INDEPENDIENTE (X) : COMISION MERCANTIL en las operaciones de Multinivel		
DEFINICIÓN OPERACIONAL		
Mecanismos de comercialización utilizados por las empresas para difundir su negocio y lograr una mayor cobertura del mercado		
DIMENSIONES	DEFINICIÓN OPERACIONAL	INDICADORES
OPERACIONES MULTINIVEL EMPRESA HERBALIFE	Es un negocio Independiente diseñado para poder generar ingresos lineales a través de las ventas directas e ingresos residuales a partir de la construcción de una red de asociados	Ingresos por venta Directa
		Ingresos por la creación de una red de Asociados
DISTRIBUIDOR O ASOCIADOS INDEPENDIENTE	Es la persona agente mediador independiente el cual tiene una oportunidad de desarrollarse empresarialmente, recibiendo capacitaciones y obtener ganancias de fuente local e internacional	Retribución local e internacional
		Desarrollo Empresarial

Tabla N° 4: Variable Dependiente Y: Impuesto a la Renta de Tercera Categoría

VARIABLE DEPENDIENTE (Y) : IMPUESTO A LA RENTA DE 3RA CATEGORIA		
DEFINICIÓN OPERACIONAL		
Grava los ingresos derivados de la actividad Nacional y extranjero de los agentes mediadores de comercio de Multinivel en la condición de comisionistas.		
DIMENSIONES	DEFINICIÓN OPERACIONAL	INDICADORES
RENDA DE FUENTE EXTRANJERA	Son Rentas que provienen de una fuente ubicada fuera del territorio nacional esta fuente extranjera no se categorizan y se consideran para efectos del impuesto siempre que se hayan percibido.	Criterio de residencia y fuente
		Convenios para evitar la doble imposición CDI
CUMPLIMIENTO TRIBURARIO	Acciones para establecer el grado de cumplimiento según los que indica las normas Legales y su reglamento.	Régimen tributario
		Declaración Jurada Anual del Impuesto a la Renta.

4.5 Técnicas e instrumentos de recolección de datos

4.5.1 Técnicas

Como técnica se tomaron en consideración fuentes documentales como revistas, libros e información virtual, asimismo se utilizó la encuesta para recopilar información.

4.5.2 Instrumento

Como instrumento se construyó un cuestionario de 16 preguntas; los primeros 8 preguntas miden la primera variable La Comisión Mercantil y los 8 restantes miden la segunda variable Impuesto a la Renta de Tercera Categoría; considerando sus dimensiones e indicadores.

4.6 Procedimiento y recolección de datos

El procedimiento que se aplicó para la recolección de datos fueron los siguientes:

Primero, se elaboró la encuesta, teniendo en cuenta las variables del estudio, sus dimensiones e indicadores. Luego, se validaron dichos instrumentos con el especialista para determinar su confiabilidad.

Posteriormente, se empleó la encuesta a la muestra que se asignó para la presente investigación, aplicando solo a Distribuidores o asociados Independientes de Herbalife, ya que ellos como pequeños empresarios deben tener ciertos conocimientos para gestionar su empresa.

Por Ultimo, se procesaron los datos recolectados para que se puedan ser analizados en un programa estadístico.

4.7 Técnicas y procedimiento de análisis de datos.

El procesamiento de datos se hizo de forma automatizada con la utilización de los medios informáticos. Para ello, se utilizaron el soporte informático, Statistical Package for Social Sciences, conocido por sus siglas SPSS, edición IBM ® SPSS® Statistics 24, Versión en español, paquete con recursos para el análisis descriptivo de las variables y para el cálculo de medidas inferenciales, y Excel Microsoft Office, que se utilizó para el recurso gráfico y funciones específicas que facilitaron el ordenamiento.

Capítulo V

Resultados Obtenidos

5.1 Presentación y análisis de resultados

La recolección de datos para poder verificar las hipótesis y los objetivos del presente trabajo de investigación, implicó elaborar un plan detallado de procedimientos, con la finalidad de confeccionar las preguntas asociadas al instrumento de medición (Cuadernillo de encuestas) considerando las necesidades de información de la tesis.

Las preguntas del instrumento de recolección de datos a ser usado en esta investigación tendrán como respuesta las categorías según la Escala de Likert, dado que es una herramienta útil en trabajos de investigación como el que estamos ejecutando.

Cada pregunta del instrumento de medición se construyó considerando el indicador al que corresponde y esta a su vez está relacionada con una dimensión y la dimensión está relacionada con la variable de interés. Este proceso permite validar de manera objetiva la pregunta en la búsqueda de la información que se requiere recopilar. Así, cada grupo de preguntas estarán relacionadas con una dimensión y estas a su vez con la variable de interés, dando lugar, de manera conjunta, al cuestionario de preguntas que la aplicaremos para la recolección de los datos requeridos en el presente trabajo de investigación o de tesis. (Apendice Encuesta)

Considerando que el cuadernillo de preguntas está dirigido a Distribuidores o Asociados Independientes que saben la operatividad de las empresas de multinivel y dado que el tamaño de la muestra calculada en el capítulo anterior es, $n = 40$, el muestreo aplicado fue probabilístico por cuota. Para lo cual se visitó a grupos de distribuidores con las cuales se completó la ejecución de la cuota de 40 encuestados.

5.2 Análisis e Interpretación de los Resultados

5.2.1 Prueba de Hipótesis

Considerando las preguntas del instrumento de recolección de datos a ser usado en el presente trabajo de investigación (cuestionario), a través de 16 preguntas (8 correspondiente a la variable independiente y 8 a la variable dependiente), deseamos probar las hipótesis.

Hipótesis nula H_0 .

Las preguntas de la variable independiente: Comisión mercantil son independientes de las preguntas de la variable dependiente: Impuesto a la renta de Tercera categoría.

Hipótesis alternativa H_1 .

Las preguntas de la variable dependiente: Impuesto a la Renta de tercera categoría están asociadas a las preguntas de la variable independiente: Comisión Mercantil

Para probar estas hipótesis, usaremos la estadística de test de la chi-cuadrada de Pearson que esta dado por la siguiente relación:

$$X_0^2 = \sum_{j=i}^R \sum_{j=i}^S \frac{(O_{ij} - E_{ij})^2}{E_{ij}} \text{ con } X^2(R - i)(S - i) \text{ grados de libertad}$$

Donde: O_{ij} es la frecuencia observada en la i-esima fila y la j-esima columna de la tabla de contingencia.

Tabla N° 5: Tabla de Contingencia

Preguntas De Variables Independiente	Preguntas de Variables dependientes					Total Fila
	MM	M	R	B	MB	
MM	O_{11}	O_{12}	O_{13}	O_{14}	O_{15}	O_{1+}
M	O_{21}	O_{22}	O_{23}	O_{24}	O_{25}	O_{2+}
R	O_{31}	O_{32}	O_{33}	O_{34}	O_{35}	O_{3+}
B	O_{41}	O_{42}	O_{43}	O_{44}	O_{45}	O_{4+}
MB	O_{51}	O_{52}	O_{53}	O_{54}	O_{55}	O_{5+}
Total columnas	O_{1+}	O_{2+}	O_{3+}	O_{4+}	O_{5+}	O_{+total}

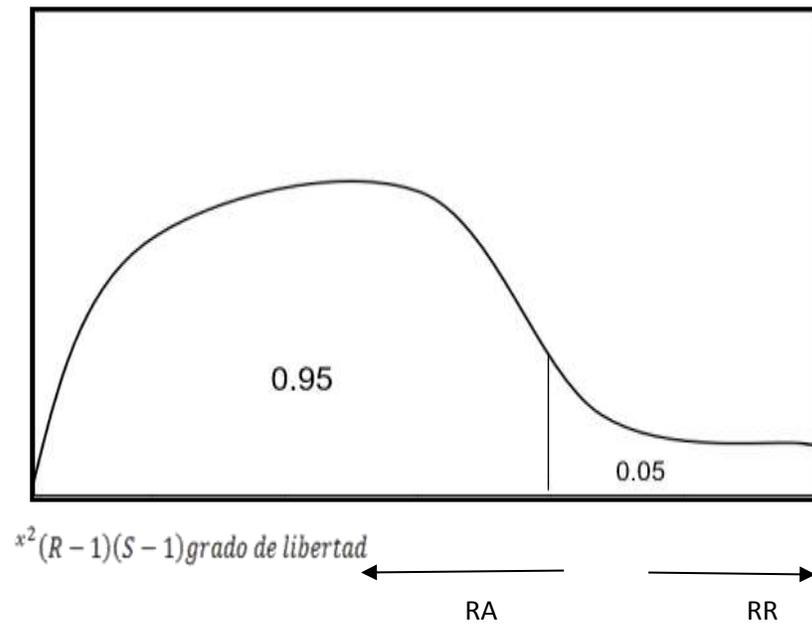
Y las frecuencias esperadas, bajo hipótesis nula, son calculados mediante:

$$E_{ij} = \frac{O_{i*} * O_{+j}}{O_{++}}$$

Para $i=1,2,\dots, R$ y $j=1,2,\dots, S$

Asumiendo un nivel de significación del 5% se tiene:

Figura 11 Distribución de la Chi Cuadrada:



Así mismo, el p-valor del test, es:

$$P(x^2 \geq x^2) \leq 0.05$$

Los resultados del contraste de las hipótesis los presentamos en el siguiente cuadro:

Tabla N° 6: Tabla de resultados del contraste de la hipótesis

Variables			IMPUESTO A LA RENTA TERCERA CATEGORIA							
			Renta de Fuente Extranjera				Cumplimiento Tributario			
			P9	P10	P11	P12	P13	P14	P15	P16
COMISION MERCANTIL	Operaciones de multinivel empresa Herbalife	P1	XXX	XXX				XXX		
		P2								
		P3	XXX	XXX					XXX	
		P4								
	Distribuidor o Asociado Independiente	P5								
		P6								
		P7						XXX		
		P8								XXX

Fuente: Elaboración propia

Dónde:

1. Las celdas vacías indica que con los datos de la muestra no es posible rechazar la hipótesis nula H_0 , llegando a la conclusión que las variables independientes y variables dependientes son independientes.
2. Las celdas con XXX indican que se rechaza la hipótesis nula H_0 y por tanto aceptamos la asociación de las variables dependientes con las variables independientes.

Prueba de Chi- Cuadrado P1 *P9

P1 vs P9: $X_0^2 = 7.23$ con 2 gl y $p - valor = 0.027$

Interpretación: Estos resultados nos muestran que el conocimiento de que los ingresos de fuente extranjera afecta al Impuesto a la Renta está asociado con el hecho de tener ingresos (comisiones) por venta directa en operaciones multinivel.

Prueba de Chi- Cuadrado P1 *P10

P1 vs P10: $X_0^2 = 7.23$ con 2 gl y $p - valor = 0.027$

Interpretación: Estos resultados nos muestran que el conocimiento de que los ingresos del exterior están sujetos a la retención al Impuesto a la Renta en el país de la fuente está asociado con el hecho de tener ingresos por venta directa en las operaciones multinivel.

Prueba de Chi- Cuadrado P1 *P14

P1 vs P14: $X_0^2 = 5.83$ con 2 gl y $p - valor = 0.054$

Interpretación: Estos resultados nos muestran que el desconocimiento del régimen al cual pertenece según su actividad está asociado con el hecho de tener comisiones (ingresos) por venta directa en las operaciones multinivel.

Prueba de Chi- Cuadrado P3 *P9

P3 vs P9: $X_0^2 = 14.32$ con 4 gl y $p - valor = 0.006$

Interpretación: Estos resultados nos muestran que el conocimiento ingresos de fuente extranjera afecto al Impuesto a la Renta están asociado con el hecho de tener ingresos del exterior al crear su red de asociados.

Prueba de Chi- Cuadrado P3 *P10

P3 vs P10: $X_0^2 = 8.454$ con 4 gl y $p - valor = 0.076$

Interpretación: Estos resultados nos muestran que el conocimiento de que los ingresos del exterior están sujetos a la retención al Impuesto a la Renta en el país de la fuente está asociado con el hecho de tener ingresos del exterior al crear una red de asociados en las operaciones multinivel.

Prueba de Chi- Cuadrado P3 *P15

P3 vs P15: $X_0^2 = 5.86$ con 2 gl y $p - valor = 0.053$

Interpretación: Estos resultados nos muestran que el conocimiento en la declaración Jurada anual del Impuesto a la renta debe incluirse sus ingresos del exterior está asociado con el hecho de tener ingresos del exterior al crear una red de asociados en las operaciones multinivel.

Prueba de Chi- Cuadrado P7 *P14

P7 vs P14: $X_0^2 = 8.454$ con 4 gl y $p - valor = 0.076$

Interpretación: Estos resultados nos muestran que el desconocimiento al régimen tributario al que pertenece está asociado con el hecho de ser agente mediador independiente en las operaciones multinivel.

Prueba de Chi- Cuadrado P8 *P16

P8 vs P16: $X_0^2 = 5.86$ con 2 gl y $p - valor = 0.053$

Interpretación: Estos resultados nos muestran que el conocimiento de las sanciones por no declarar los ingresos de fuente extranjera está asociado con el hecho de desconocer la norma tributaria del Impuesto a la renta

Por tanto:

Hipótesis Específica 1: El impuesto a la Renta de Tercera categoría está asociada a la comisión Mercantil de operaciones de multinivel empresa Herbalife a través de las dimensiones de Renta de fuente extranjera (Preg9, 10) y Cumplimiento tributario (Preg 14, 15).

Hipótesis Especifica 2: El Impuesto a la Renta de tercera categoría está asociada al Comisión Mercantil en condición de Distribuidor o Asociado a través de las dimensiones cumplimiento tributario (Preg 14 y 16).

Hipótesis General: Por las consideraciones anteriores se afirma que la Comisión de fuente extranjera en operaciones Multinivel influye en el Impuesto a la Renta de Tercera Categoría Persona natural domiciliada Lima - Metropolitana. 2017

5.2.2 Análisis Univariantes

Variable Independiente: Comisión Mercantil

Dimensión: Operaciones Multinivel Empresa Herbalife

Indicador: Ingresos por Venta directa.

Pregunta 1: ¿Considera que el negocio de Multinivel le permite obtener ingresos por venta directa?

Tabla N° 7: Análisis de pregunta 1

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
De acuerdo	10	25%
Completamente de Acuerdo	30	75%
Total	40	100%

Fuente: Elaboración propia – Resultados SPSS

¿Considera que el negocio de Multinivel le permite obtener ingresos por venta directa?

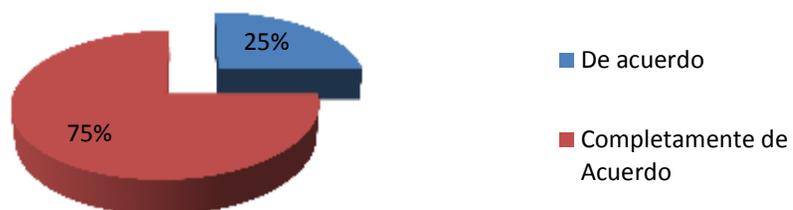


Figura 12 Gráfico pregunta 1

Fuente: Elaboración propia – Resultado SPSS

ANÁLISIS

El 75 % (30 de 40) de los Distribuidores o Asociados Independientes de Herbalife está completamente de acuerdo en considerar que el negocio de Multinivel le permite obtener ingresos por venta directa, otro 25 % de los distribuidores o Asociados Independiente (10 de 40) considera que esta de acuerdo que el negocio de Multinivel le permite obtener ingresos por venta directa. Por tanto, conoce que los ingresos de fuente extranjera afecta al Impuesto a la Renta

Pregunta 2: ¿Considera que el ingreso por venta directa se debe incluir en la renta de tercera categoría?

Tabla N° 8: Análisis de pregunta 2

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	1	2.5%
De acuerdo	30	75%
Completamente de Acuerdo	9	22.5%
Total	40	100%

Fuente: Elaboración propia – Resultados SPSS

¿Considera que el ingreso por venta directa se debe incluir en la renta de Tercera categoría?

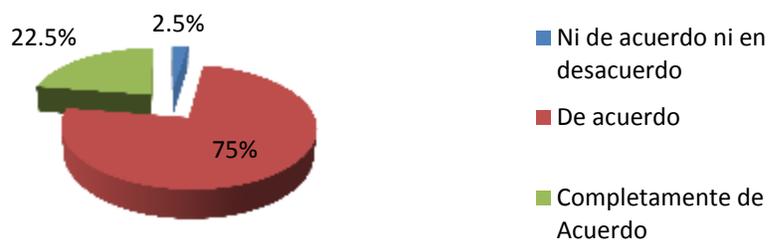


Figura 13 Gráfico pregunta 2

Fuente: Elaboración propia – Resultado SPSS

ANÁLISIS

El 75 % (30 de 40) de los Distribuidores o Asociados Independientes de Herbalife está De acuerdo en considerar que los ingresos por venta directa se deben incluir en la renta de tercera categoría, otro 22.5 % de los distribuidores o Asociados Independiente (9 de 40) considera que es muy importante incluir los ingresos de venta directa en la renta de Tercera categoría , y el 2.5% (1 de 40) no sabe si los ingresos de venta directa se deban incluir en el impuesto a la renta de tercera categoría.

INTERPRETACIÓN

Casi todos los Distribuidores o Asociados Independientes de Herbalife conocen que todos los ingresos que generen por la venta directa de sus productos están afectos al impuesto a la renta.

Indicador: Ingresos por la creación de red de asociados.

Pregunta 3: ¿Considera que el negocio de Multinivel le permite obtener ingresos del exterior al crear su red de asociados?

Tabla N° 9: Análisis de pregunta 3

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	1	2.5%
De acuerdo	23	57.5%
Completamente de acuerdo	16	40%
Total	40	100%

Fuente: Elaboración propia – Resultados SPSS

¿Considera que el negocio de Multinivel le permite obtener ingresos del exterior al crear su red de asociados?



Figura 14 Gráfico pregunta 3

Fuente: Elaboración propia – Resultado SPSS

ANÁLISIS

El 57.5 % (23 de 40) de los Distribuidores o Asociados Independientes de Herbalife están De acuerdo en considerar que el negocio de Multinivel le permite obtener ingresos del exterior al crear su red de asociados, otro 40.5 % de los distribuidores o Asociados

Independiente (16 de 40) frecuentemente considera que el negocio de Multinivel le permite obtener ingresos del exterior al crear su red de asociados , y el 2.5% (1 de 40) no sabe que el negocio de Multinivel le permite obtener ingresos del exterior al crea su red de asociados.

INTERPRETACIÓN

Los Distribuidores o Asociados Independientes de Herbalife reconoce que el negocio de negocio de Multinivel le permite obtener ingresos del exterior al crear su red de asociados.

Pregunta 4: ¿Considera que los ingresos que genera al crear su red de asociados en otro país se debe incluir en la renta de Tercera categoría?

Tabla N° 10: Análisis de pregunta 4

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
Completamente en desacuerdo	24	60%
Desacuerdo	8	20%
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	8	20%
Total	40	100%

Fuente: Elaboración propia – Resultados SPSS

¿Considera usted, que los ingresos que genera al crear su red de asociados en otro país se debe incluir en la renta de Tercera Categoría?

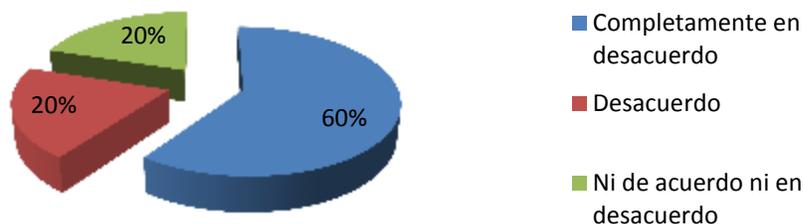


Figura 15 Gráfico pregunta 4

Fuente: Elaboración propia – Resultado SPSS

ANÁLISIS

El 60 % (24 de 40) de los Distribuidores o Asociados Independientes de Herbalife están completamente en desacuerdo en considerar que los ingresos que generan al crear su red de asociados en otro país se deba incluir en el impuesto a la renta de tercera categoría, otro 20 % distribuidores o Asociados Independiente (8 de 40) están en desacuerdo de que sus ingresos que generen al crea su red de asociados en otro país se deban incluir en la renta de tercera categoría, y el otro 20% (8 de 40) desconoce saber que sus ingresos generados en otro país tienen que tributar el impuesto a la renta de tercera categoría.

INTERPRETACIÓN

Los Distribuidores o Asociados Independientes de Herbalife no consideran importante incluir los ingresos que generan al crear su red de asociados en otro país para la determinación del impuesto a la renta de tercera categoría.

Dimensión: Distribuidor o Asociado Independiente

Indicador: Retribución Nacional e Internacional

Pregunta 5: ¿La Retribución internacional que percibe como Asociado Independiente considera Ud. que se debe de incluir en la renta de tercera Categoría?

Tabla N° 11: Análisis de pregunta 5

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
Completamente en desacuerdo	4	10%
Desacuerdo	24	60%
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	12	30%
Total	40	100%

Fuente: Elaboración propia – Resultados SPSS

¿La retribución internacional que percibe como asociado Independiente considera Ud, que se debe incluirse en la Renta de Tercera categoría?

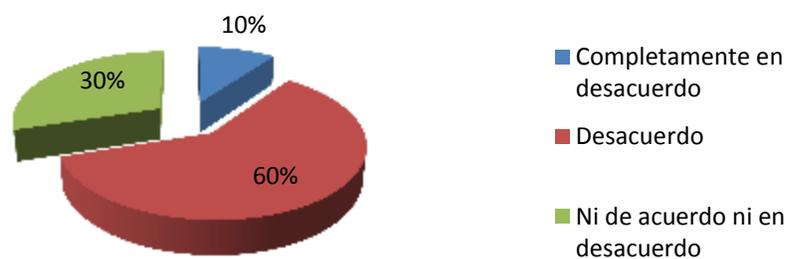


Figura 16 Gráfico pregunta 5

Fuente: Elaboración propia – Resultado SPSS

ANÁLISIS

El 60 % (24 de 40) de los Distribuidores o Asociados Independientes de Herbalife están en desacuerdo en considerar que la retribución internacional que percibe como asociado deba incluirse en la renta de Tercera categoría, otro 30 % distribuidores o Asociados Independiente (12 de 40) están ni de acuerdo ni en desacuerdo que la retribución internacional que percibe como asociado deba incluirse en la renta de Tercera categoría, y el otro 10% (4 de 40) desconoce sobre la pregunta.

INTERPRETACIÓN

Los Distribuidores o Asociados Independientes de Herbalife no sabe que las retribuciones Internacional que perciben como asociado independiente de una empresa Multinivel esta afecto a la declaración del impuesto a la renta de Tercera categoría.

Pregunta 6: ¿La empresa en la cual Ud. es Asociado Independiente le informa de las retribuciones que genera en el exterior para ser incluida en la renta de Tercera Categoría?

Tabla N° 12: Análisis de pregunta 6

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
Completamente en desacuerdo	3	7.5
Desacuerdo	27	67.5
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	10	25.0
Total	40	100.0

¿La empresa en la cual ud. es Asociado Independiente le informa de las retribuciones que genera en el exterior para ser incluida en la renta de Tercera Categoría?



Figura 17 Gráfico pregunta 6

Fuente: Elaboración propia – Resultado SPSS

ANÁLISIS

El 67.5 % (27 de 40) de los Distribuidores o Asociados Independientes de Herbalife están en desacuerdo de que la empresa donde es asociada le informa que las retribuciones que generan en el exterior deban ser incluidas en la renta de Tercera categoría, otro 25 % distribuidores o Asociados Independiente (10 de 40) están ni de acuerdo ni en desacuerdo que la empresa donde es asociada le informa que las retribuciones que generan en el exterior deban ser incluidas en la renta de Tercera categoría,, y el otro 7.5% (3 de 40) desconoce sobre la pregunta.

INTERPRETACIÓN

Los Distribuidores o Asociados Independientes de Herbalife desconocen completamente que la empresa donde es asociada le informa que las retribuciones que generan en el exterior deban ser incluidas en la renta de Tercera

Indicador: Desarrollo Empresarial

Pregunta 7: ¿Cómo Agente mediador independiente considera que se desarrolla empresarialmente y genera mayores ingresos?

Tabla N° 13: Análisis de pregunta 7

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
Desacuerdo	6	15%
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	26	65%
De acuerdo	8	20%
Total	40	100%

Fuente: Elaboración propia – Resultados SPSS

¿Cómo Agente mediador independiente considera que se desarrolla empresarial y genera mayores ingresos?

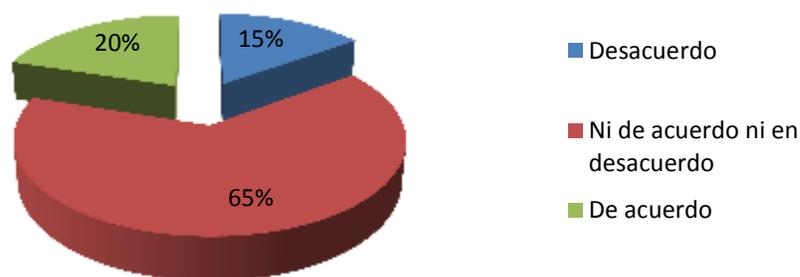


Figura 18: Gráfico pregunta 7

Fuente: Elaboración propia – Resultado SPSS

ANÁLISIS

El 65 % (26 de 40) de los Distribuidores o Asociados Independientes de Herbalife están ni de acuerdo ni en desacuerdo que como agente mediador se desarrolla empresarialmente y genere mayores ingresos, otro 20 % distribuidores o Asociados Independiente (8 de 40) considera estar de acuerdo que como agente mediador se desarrolla empresarialmente y genere mayores ingresos, y el otro 15% (6 de 40) están en desacuerdo a la pregunta.

INTERPRETACIÓN

Los Distribuidores o Asociados Independientes de Herbalife consideran que el desarrollo empresarial depende de cada asociado y los ingresos generados serán mayores siempre que se dediquen a la actividad

Pregunta 8: ¿Como Asociado independiente conoce la norma tributaria que implica ser sujeto del impuesto a la renta de Tercera Categoría?

Tabla N° 14: Análisis de pregunta 8

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
Desacuerdo	30	75%
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	10	25%
Total	40	100%

Fuente: Elaboración propia – Resultados SPSS

¿Cómo Asociado Independiente conoce la norma tributaria que implica ser sujeto del Impuesto a la Renta de Tercera Categoría?

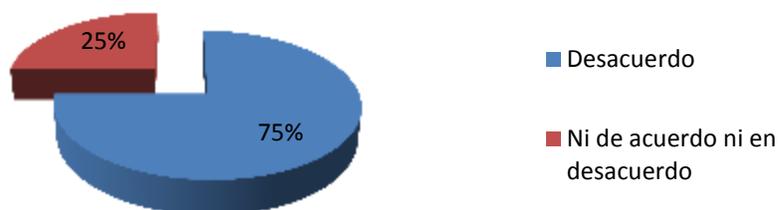


Figura 19 Gráfico pregunta 8

Fuente: Elaboración propia – Resultado SPSS

ANÁLISIS

El 75 % (30 de 40) de los Distribuidores o Asociados Independientes de Herbalife están en desacuerdo con respecto al conocimiento de la norma tributaria que implica ser sujeto del impuesto a la renta de Tercera categoría, y el otro 25 % de distribuidores o Asociados Independiente (10 de 40) considera estar ni de acuerdo ni en desacuerdo con respecto al conocimiento de las normas tributarias que implica ser sujeto del Impuesto a la Renta de Tercera categoría.

INTERPRETACIÓN

En el caso de las normas tributarias que implican ser sujeto del Impuesto a la Renta Los Distribuidores o Asociados Independientes de Herbalife desconocen por lo consecuente caen en diferentes infracciones tributarias

Variable Dependiente: Impuesto a la Renta de Tercera Categoría

Dimensión: Renta de Fuente Extranjera

Indicador: Criterio de Residencia y Fuente

Pregunta 9: ¿Como persona natural domiciliada, conoce que los ingresos de fuente extranjera afecta al impuesto a la renta?

Tabla N° 15: Análisis de pregunta 9

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
Completamente en desacuerdo	31	77.5%
Desacuerdo	4	10%
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	5	12.5%
Total	40	100%

Fuente: Elaboración propia – Resultados SPSS

¿Cómo Persona natural domiciliada, conoce que los ingresos de fuente extranjera afecta al Impuesto a la Renta?

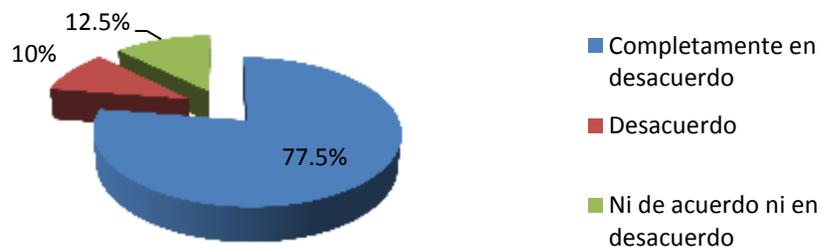


Figura 20 Gráfico pregunta 9

Fuente: Elaboración propia – Resultado SPSS

ANÁLISIS

El 77.5 % (31 de 40) de los Distribuidores o Asociados Independientes de Herbalife están completamente en desacuerdo que como persona natural domiciliada conozca que sus ingresos de fuente extranjera este afecta al impuesto a la renta, otro 12.5 % de distribuidores o Asociados Independiente (5 de 40) considera estar ni de acuerdo ni en desacuerdo que como persona natural domiciliada conozca que sus ingresos de fuente extranjera este afecta al impuesto a la renta, y el otro 10% (4 de 40) están en desacuerdo a la pregunta.

INTERPRETACIÓN

Los Distribuidores o Asociados Independientes de Herbalife por desconocimiento y muchas veces por falta de asesoría tributaria no saben que sus ingresos o comisiones de fuente extranjera están afecto al impuesto a la Renta.

Pregunta 10: ¿Conoce Ud. que sus ingresos del exterior están sujetos a la retenciones del Impuesto a la Renta en el país de la fuente?

Tabla N° 16: Análisis de pregunta 10

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
Completamente en desacuerdo	31	77.5%
Desacuerdo	4	10%
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	5	12.5%
Total	40	100%

Fuente: Elaboración propia – Resultados SPSS

¿Conoce Ud. que sus ingresos del exterior están sujetos a la retención del impuesto a la Renta en el país de la fuente?

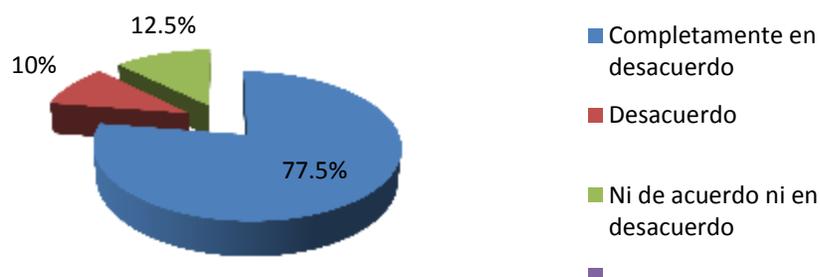


Figura 21 Gráfico pregunta 10

Fuente: Elaboración propia – Resultado SPSS

ANÁLISIS

El 77.5 % (31 de 40) de los Distribuidores o Asociados Independientes de Herbalife están completamente en desacuerdo que sus ingresos del exterior están sujetos a la retención del impuesto a la renta en el país de la fuente, otro 12.5 % de distribuidores o Asociados Independiente (5 de 40) considera estar en desacuerdo que sus ingresos del exterior están sujetos a la retención del impuesto a la renta en el país de la fuente, y el otro 10% (4 de 40) desconocen a la pregunta.

INTERPRETACIÓN

Los Distribuidores o Asociados Independientes de Herbalife no saben que sus ingresos del exterior están afectos a la retención del país donde se generó la fuente y que este se podría considerar como crédito contra el impuesto a la Renta.

Indicador: Convenio para Evitar la doble Imposición

Pregunta 11: ¿Conoce Ud. que los convenios firmados por el Perú con otros países le otorgan beneficios para evitar la doble imposición?

Tabla N° 17: Análisis de pregunta 11

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
Completamente en desacuerdo	2	5%
Desacuerdo	12	30%
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	26	65%
Total	40	100%

Fuente: Elaboración propia – Resultado SPSS

¿Conoce Ud. que los convenios firmados por el Perú con otros países le otorgan beneficios para evitar la doble imposición?

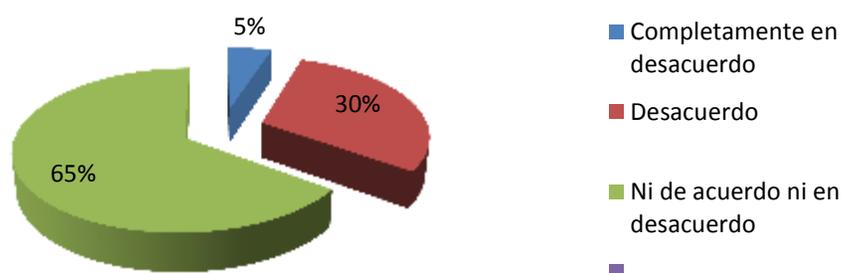


Figura 22 Gráfico pregunta 11

Fuente: Elaboración propia – Resultado SPSS

ANÁLISIS

El 65 % (26 de 40) de los Distribuidores o Asociados Independientes de Herbalife están ni de acuerdo ni en desacuerdo en conocer que hay convenios firmados por el Perú con otros países que podrían beneficiarlos para evitar la doble imposición tributaria, otro 30 % de distribuidores o Asociados Independiente (12 de 40) considera de poca importancia conocer los convenios firmados por Perú con otros países que podrían darle beneficios tributarios, y el otro 5% (2 de 40) desconocen a la pregunta.

INTERPRETACIÓN

Los Distribuidores o Asociados Independientes de Herbalife no saben que existe convenios firmados por el Perú con otros países y que estos les podrían beneficiar para evitar una doble imposición tributaria.

Pregunta 12: ¿Su asesor o consultor tributario, Utiliza los impuestos pagados en el exterior para compensar su impuesto a la renta?

Tabla N° 18: Análisis de pregunta 12

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
Completamente en desacuerdo	23	57.5%
Desacuerdo	16	40%
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	1	2.5%
Total	40	100%

Fuente: Elaboración propia – Resultados SPSS

¿Su asesor o consultor tributario, utiliza los impuestos pagados en el exterior para compensar su Impuesto a la Renta?



Figura 23: Gráfico pregunta 12

Fuente: Elaboración propia – Resultado SPSS

ANÁLISIS

El 57.5 % (23 de 40) de los Distribuidores o Asociados Independientes de Herbalife están completamente en desacuerdo conocer si su asesor tributario utiliza los impuestos pagados en el exterior para compensar su impuesto a la Renta, otro 40 % de distribuidores o Asociados Independiente (16 de 40) considera de poca importancia conocer si su asesor tributario utiliza los impuestos pagados en el exterior para compensar su impuesto a la Renta, y el otro 2.5% (2 de 40) desconocen a la pregunta.

INTERPRETACIÓN

Los Distribuidores o Asociados Independientes de Herbalife desconocen que los impuestos pagados en el exterior son utilizados por su asesor tributario para compensar su Impuesto a la Renta.

Dimensión: Cumplimiento Tributario

Indicador: Régimen Tributario

Pregunta 13: ¿Conoce Ud. que su actividad como agente mediador corresponde al régimen Mype tributario o al régimen general del Impuesto a la Renta?

Tabla N° 19: Análisis de pregunta 13

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
Completamente en desacuerdo	9	22.5%
Desacuerdo	4	10%
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	27	67.5%
Total	40	100%

Fuente: Elaboración propia – Resultados SPSS

¿Conoce Ud. que su actividad como agente mediador corresponde al régimen Mype tributario o al régimen general del Impuesto a la Renta?

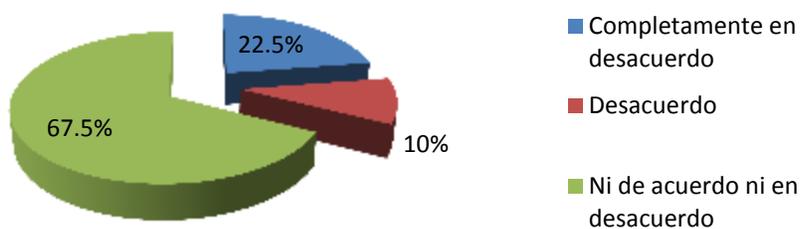


Figura 24 Gráfico pregunta 13

Fuente: Elaboración propia – Resultado SPSS

ANÁLISIS

El 67.5 % (27 de 40) de los Distribuidores o Asociados Independientes de Herbalife están ni de acuerdo ni en desacuerdo conocer que su actividad como agente mediador le corresponda el régimen general o al régimen Mype tributario del impuesto a la Renta, otro 22.5 % de distribuidores o Asociados Independiente (9 de 40) considera estar en desacuerdo conocer que su actividad como agente mediador le corresponda el régimen general o el régimen Mype tributario del impuesto a la renta, y el otro 10% (2 de 40) desconocen a la pregunta.

INTERPRETACIÓN

Los Distribuidores o Asociados Independientes de Herbalife desconocen que por su actividad económica como agente mediador le corresponde estar en el régimen general o el nuevo régimen Mype tributario del impuesto a la Renta.

Pregunta 14: ¿Por desconocimiento alguna vez Ud. estuvo o esta en otro régimen diferente al régimen Mype tributario o Régimen General?

Tabla N° 20: Análisis de pregunta 14

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	2	5%
De acuerdo	7	17.5%
Completamente de acuerdo	31	77.5%
Total	40	100%

Fuente: Elaboración propia – Resultados SPSS

¿Por desconocimiento alguna vez Ud. estuvo o esta en otro régimen diferente al regimen Mype tributario o Régimen General?



Figura 25 Gráfico pregunta 14

Fuente: Elaboración propia – Resultado SPSS

ANÁLISIS

El 77.5 % (31 de 40) de los Distribuidores o Asociados Independientes de Herbalife están completamente de acuerdo que por desconocimiento en algún momento estuvieron en otro régimen diferente al que le correspondía, otro 17.5 % de distribuidores o Asociados Independiente (7 de 40) considera estar de acuerdo que por desconocimiento en algún momento estuvieron en otro régimen diferente al que le correspondía, y el otro 5% (2 de 40) desconocen a la pregunta.

INTERPRETACIÓN

Los Distribuidores o Asociados Independientes de Herbalife reconocen que en algún momento por desconocimiento estuvieron en otro régimen que no les correspondía.

Indicador: Declaración Jurada Anual del Impuesto a la Renta

Pregunta 15: ¿Conoce Ud. que en su declaración Jurada Anual del Impuesto a la renta debe incluir sus ingresos del exterior?

Tabla N° 21: Análisis de pregunta 15

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
Completamente en desacuerdo	13	32.5%
Desacuerdo	27	67.5%
Total	40	100%

Fuente: Elaboración propia – Resultados SPSS

¿Conoce Ud, que en su declaración Jurada Anual del Impuesto a la renta debe incluir sus ingresos del exterior?

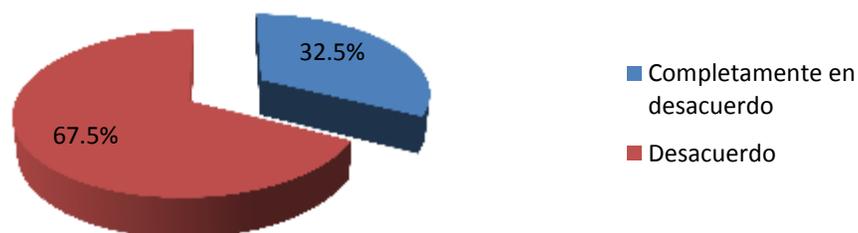


Figura 26 Gráfico pregunta 15

Fuente: Elaboración propia – Resultado SPSS

ANÁLISIS

El 67.5 % (27 de 40) de los Distribuidores o Asociados Independientes de Herbalife están en desacuerdo en conocer que sus ingresos del exterior se deban incluir en la declaración jurada anual del Impuesto, y el otro 32.5 % de distribuidores o Asociados Independiente (13 de 40) considera estar completamente en desacuerdo en conocer que sus ingresos del exterior se deban incluir en la declaración jurada anual del Impuesto

INTERPRETACIÓN

Los Distribuidores o Asociados Independientes de Herbalife desconocen saber que sus ingresos generados en el exterior se deban incluir en la declaración Jurada Anual del Impuesto a la renta.

Pregunta 16: ¿Conoce Ud., las infracciones y respectivas sanciones por no declarar los ingresos de fuente extranjera?

Tabla N° 22: Análisis de pregunta 16

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
Completamente en desacuerdo	33	82.5%
Desacuerdo	7	17.5%
Total	40	100%

Fuente: Elaboración propia – Resultados SPSS

¿Conoce Ud, las infracciones y respectivas sanciones por no declarar los ingresos de fuente extranjera?

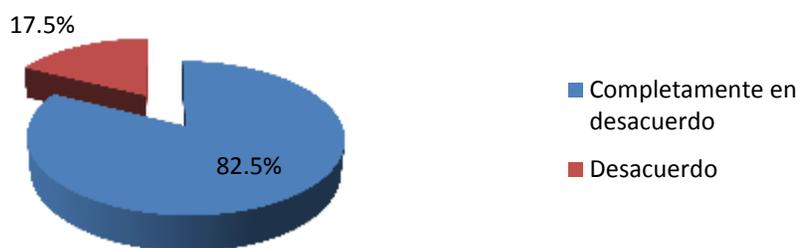


Figura 27 Gráfico pregunta 16

Fuente: Elaboración propia – Resultado SPSS

ANÁLISIS

El 82.5 % (33 de 40) de los Distribuidores o Asociados Independientes de Herbalife no conocen que el no declarar sus ingresos de fuente extranjera le puede ocasionar infracciones y sanciones por la administración tributaria, y el otro 17.5 % de distribuidores o Asociados Independiente (7 de 40) considera desconocer que podrían incurrir en infracciones y sanciones por no declarar los ingresos de fuente extranjera.

INTERPRETACIÓN

Los Distribuidores o Asociados Independientes de Herbalife desestiman pues no conocen que al no declarar sus ingresos de fuente extranjera en la declaración jurada anual del impuesto a la renta le pueda generar multas e infracciones generadas por la Administración tributaria (Sunat)

5.3 Caso Práctico

Enunciado

Datos generales

El señor César Riveros Somocurcio con RUC N° 10072660167, de nacionalidad peruano, de profesión psicólogo, va a declarar y pagar el impuesto a la renta por las rentas de Tercera Categoría, Régimen General, persona natural con negocio propio, generadas por comisiones percibidas en Perú y en el exterior, quien presentará la declaración jurada anual; así como la liquidación del Impuesto a la Renta y la forma como deberá presentar su información en el formulario virtual PDT N° 706.

El contribuyente ha obtenido una utilidad bruta por la cantidad de S/. 391,000.00, de Enero a Diciembre del 2017 (Estado de Resultados) y también por comisiones de la empresa Herbalife Perú S.R.L. la cantidad de US\$ 190,000.00 del exterior (equivalente a S/ 616,550 soles) por su organización de red de distribuidores a nivel mundial en 90 países, a través de transferencias bancarias con un banco en Perú.

De los ingresos del exterior se le han retenido el 30% del Impuesto a la Renta en cada país donde se originó la comisión, según documento entregado por la empresa Herbalife USA, y que suma la cantidad de US\$ 81,428.57 por impuesto pagado, equivalente a S/ 264,235.71 Soles.

Los gastos propios de su actividad en Perú como representante independiente de la compañía Herbalife, son como se detalla a continuación:

Tabla N° 23 Gastos Del Periodo

Concepto	S/.
*Alquiler de departamento en Surco US\$ 1,250.00 mensuales (Tipo de Cambio S/. 3.245)	48,675.-
Alquiler de camioneta 4x4 BMW-2009 US\$ 820.00 mensuales (Tipo de Cambio S/. 3.245)	31,931.-
Servicio alojamiento Hosting Servidor para pagina web US\$ 850.00 anual (Tipo de Cambio S/. 3.245)	2,758.-
**Servicio Auto-responde y pág. web US\$ 720.00 anual (Tipo de Cambio S/.3.245)	2,336.-
Servicio de Internet y Teléfono S/. 350.00 mensuales	4,200.-
Servicio de Celular con Roaming Internacional US\$ 250.00 mensuales (Tipo de Cambio S/. 3.245)	9,735.-
08 Viajes al exterior por capacitación y apoyo a su organización de distribuidores en Europa. US\$ 18,000.00 (Tipo de Cambio S/. 3.245).	58,410.-
Publicidad en diarios y Radio US\$ 875 trimestral (Tipo de Cambio S/. 3.245).	11,357.-
Alquiler de Auditorios en Hoteles US\$ 2,500.00 mensual por 04 horas (Tipo de Cambio S/. 3.245).	97,350.-
Seguro de vida US\$ 250.00 mensual (Tipo de Cambio S/. 3.245)	9,735.-
Reuniones de publicidad en restaurantes, ya sea desayuno, almuerzo y/o cena. Para un grupo de personas interesadas en consumir los productos o ser parte del negocio internacional. 06 veces al mes.	30,000.-
Compra de vestuarios S/. 1,850.00, imagen personal de su negocio.	1,850.-
Obsequios a Distribuidores en Perú S/. 2,500.00	2,500.-
Gastos de combustible S/. 70.00 cada 03 días. Aproximadamente.	11,130.-
Total Gastos	321,967.-

(*) Los gastos de Alquileres tienen contratos firmados en notaria.

(**) Auto responde: Sistema de respuesta inmediata a los correos recibidos.

Desarrollo:

Rentas de Fuente Extranjera

Tabla N° 24 Detalle De Los Ingresos Del Exterior

Concepto	US\$ (T/C 3.245)	S/.
Ingresos de Latino América: Colombia, Ecuador, Bolivia, Brasil, Chile, Argentina, Venezuela, Uruguay y México.	75,856	246,152.72
Ingresos de otros países: EEUU, Italia, Francia, India, Inglaterra, Rusia, España, Japón, Alemania, Israel, Canadá y China	114,144	370,397.28
Renta Neta de Fuente Extranjera	190,000.-	616,550.-

Nota: El Impuesto abonado en el exterior al 31/12/2017 (30% de US\$ 271,428.57) US\$ 81,428.57 Dólares Americanos, Tipo de Cambio S/. 3.245, equivalente a S/.264,235.71 Soles.

Determinación de la Renta Neta Imponible

Tabla N° 25 Determinación De La Renta Neta De Fuente Peruana Más Fuente Extranjera

1.- Renta Neta de Fuente Peruana	
Renta Neta de Tercera Categoría	391,000.-
(-) Gastos Tributarios Aceptados	-321,967.-
Principio de Causalidad y Razonabilidad.	
Renta Neta de Fuente Peruana	69,033.-
2.- Total Renta Neta de Fuente Peruana	69,033.-
3.- Renta Neta de Fuente Extranjera	S/. 616,550.-
Total Renta Neta Global Anual	S/. 685,583.-

Cálculo del Impuesto

Tabla N° 26 Determinación Del Impuesto

$685,583 \times 29.50\% =$	202,247.-
Impuesto Calculado	S/. 202,247.-

Cálculo de la Tasa Media:

Tabla N° 27 Hallando La Tasa Media

Tasa	$\frac{202,247.-}{685,583.-} \times 100 = 29.50\%$
Media	685,583.-

Determinación del crédito

Tabla N° 28 Hallando el Crédito A Utilizar

a.- Monto total del impuesto efectivamente pagado en el Exterior.	264,235.-
b.- Límite máximo: tasa media x renta neta de fuente extranjera.	
29.5% x S/. 616,550.- =	181,882.-
El crédito a deducir es el menor entre a. y b.	
	S/. 181,882.-

Liquidación del Impuesto

Tabla N° 29 Determinación del Impuesto

Concepto	S/.
Impuesto Calculado	202,247.-
(-) Menos Créditos:	
Créditos sin derecho a devolución	
Crédito por Renta de Fuente Extranjera (*)	181,882.-
Créditos con derecho a devolución	
Pagos directos	
Pagos a cuenta mensuales 1.5%	7,820.-
Retenciones:	
ITF Banco y otros	428.-
Saldo por Regularizar (a favor del Fisco)	S/. 12,117.-

(*) Crédito por Renta de Fuente Extranjera.

**CESAR RIVEROS
SOMOCURCIO**

ESTADO DE SITUACION FINANCIERA

Al 31 de Diciembre del 2017

(En Soles)

Activos		Pasivos y patrimonio	
Activos corrientes		Pasivos corrientes	
Efectivo y equivalentes a efectivo	350,000.00	Otros pasivos financieros	
Valores Negociables		Cuentas por pagar comerciales	
Cuentas por Cobrar Comerciales	20,000.00	Tributos por pagar	202,246.99
Otras Ctas. por Cobrar	23,583.00	Otras cuentas por pagar	
Inventarios	75,000.00	Total pasivos corrientes	202,246.99
Total activos corrientes	468,583.00	Pasivos no corrientes	
Activos no Corrientes		Otros pasivos financieros	
Ctas. por Cobrar a Largo Plazo		Otras Cuentas del Pasivo	
Inversiones en valores	172,000.00	Total pasivos no corrientes	
Propiedades Planta y equipo (neto)	45,000.00	Total pasivo	202,246.99
Total activo no corriente	217,000.00	Patrimonio	
		Capital emitido	
		Reservas	
		Resultados Acumulados	483,336.02
		Total Patrimonio	483,336.02
TOTAL ACTIVO	685,583.00	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	685,583.00

CESAR RIVEROS SOMOCURCIO**ESTADO DE RESULTADOS
(POR FUNCION)**

Por el periodo entre el 02 de Enero al 31 de Diciembre del 2017
(Expresado en Soles)

INGRESOS

Ingresos de actividades ordinarias	1,117,142.00
Costo de Ventas	726,142.00
Ganancia (perdida) bruta	391,000.00
Gastos administrativos	
Gastos de ventas y distribución	321,967.00
Ganancia (pérdida) por actividades de operación	69,033.00
Ingresos financieros	
Otros ingresos	616,550.00
Gastos financieros	
Otros egresos	
Resultado antes de impuesto a las ganancias	685,583.00
Gasto por Impuesto a las ganancias	202,246.99
Ganancia (pérdida) neta del ejercicio	483,336.02

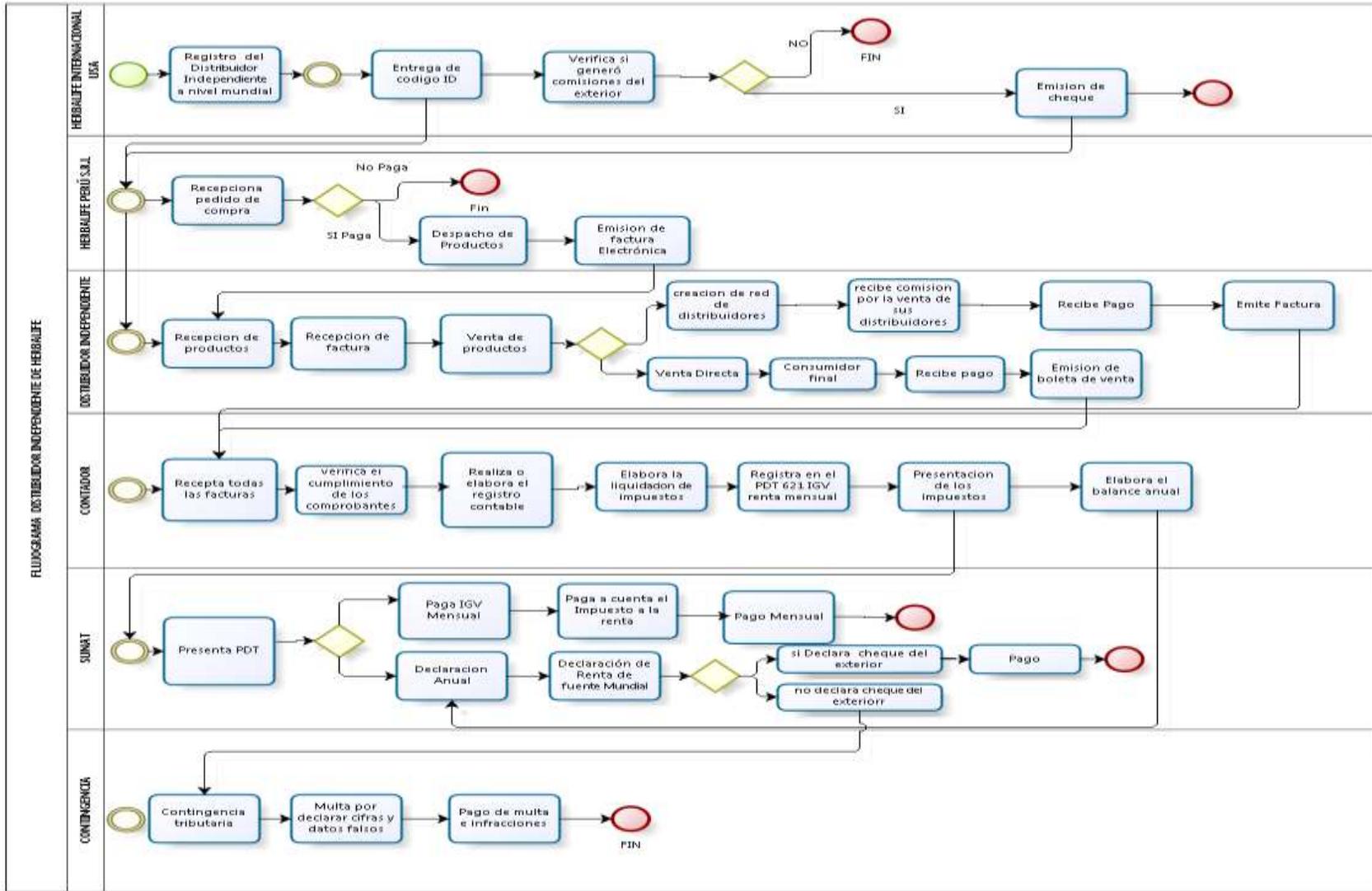
RATIOS FINANCIEROS

1. FACTOR DE LIQUIDEZ	FORMULAS		RESULTADO	Interpretación
1.1 Liquidez Corriente	$\frac{\text{Activo corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$	$\frac{468,583}{202,247}$	2.32	Los Resultados nos dice que por cada S/ 1 de pasivo corriente, la empresa cuenta con S/ 2.32 de respaldo en el activo corriente.
1.2 Prueba Acida	$\frac{\text{Act. Cte - inventarios - anticipos}}{\text{Pasivo Corriente}}$	$\frac{393,583}{202,247}$	1.95	El resultado nos dice que la empresa registra una prueba acida de 1.95 , lo que nos permite deducir que por cada Sol de deuda Corriente se cuenta S/ 1.95 para su cancelación sin necesidad de tener que acudir a la realización de los inventarios
2. FACTOR DE SOLVENCIA				
2.1 Endeudamiento del activo	$\frac{\text{Total Pasivo}}{\text{Total Activo}}$	$\frac{202,247}{685,583}$	0.30	Se puede interpretar que el total del activo esta financiado En un 30% por el Total del pasivo

2.2 Endeudamiento Patrimonial	<u>Total Pasivo</u> Total Patrimonio Neto	<u>202,247</u> 483,336	0.42	De los resultados se puede decir que la empresa tiene comprometido su patrimonio En un 42% frente al pasivo
4. FACTOR DE LA RENTABILIDAD				
4.1 Rentabilidad del Margen de ganancia Bruta	<u>Utilidad (Perd.) bruta</u> ventas	<u>391,000</u> 1,117,142	0.35	Se puede señalar que la ganancia con relación a las ventas, deduciendo los costos de bienes vendidos, la empresa esta teniendo una utilidad bruta de 35% con respecto a su nivel de ventas anuales
4.2 Rentabilidad de las Ventas	<u>Utilidad (Perd.) de Operaciones x</u> <u>100</u> Ventas Netas	<u>6,903,300</u> 1,117,142	6.18	Nos señala que la empresa genero una utilidad operacional equivalente al 62% con respecto al total de ventas de cada periodo.

Evaluación de Riesgos

La evaluación de riesgo es uno de los componentes del informe COSO el cual permite a una empresa a partir de eventos, identificar los riesgos, que se puedan presentar y afectar al cumplimiento de los objetivos , de igual manera para una persona natural con negocio en este caso los distribuidores independiente de Herbalife les servirá para mejorar sus funciones de orden operativos y de gestión a través de la identificación de riesgos y dar alternativas de solución, en el cual se recomienda la utilización de un flujograma y la hoja de trabajo donde se indicaran los procesos de la empresa multinivel (adjunto al presente).



**Hoja De Trabajo De Evaluación De
Riesgos Y Actividades De
Control**

Nº	PROCESO	RIESGO IDENTIFICADO	CONSECUENCIA	IMPACTO	RIESGO INEHERENTE			CONTROL Y FORMA DE MITIGACION	RIESGO RESIDUAL			
					PROBABILIDAD	RIESGO TOTAL	BAJO ALTO MEDIO		IMPACTO	PROBABILIDAD	RIESGO TOTAL	BAJO ALTO MEDIO
1	Herbalife Internacional USA	Falta de información hacia los distribuidores sobre los comisiones pagadas deben ser declaradas en su país de Residencia.	La no declaración en el país de domicilio puede causar contingencia tributarias.	4	3	12	ALTO	Concientizar a los distribuidores de que como negocio independiente ellos son responsables de los aspectos tributarios en su país.	3	2	6	MEDIO
2	Herbalife Perú S.R.L	Falta de información con respecto a los tributos que el distribuidor debe presentar y pagar.	Muchos distribuidores se equivocan en el régimen tributario que les corresponde según la actividad a la que se dedican.	3	3	9	MEDIO	Solicitar ayuda profesional contable para la aseoria en la parte tributaria.	3	2	6	MEDIO
3	Distribuidor independiente	Por desconocimiento no saben que deben declarar las comisiones del exterior en su impuesto a la renta anual.	Se generan futuras contingencia por la no declaración de los ingresos.	4	4	16	ALTO	Tener mas cuidado y remitir los ingresos de fuente extranjera a su contador.	5	2	10	MEDIO

4	Contador	Algunos asesores desconocen este tipo de negocio por lo tanto no sabes que pueden generar ingresos de exterior	Cometen errores al asesorar a los distribuidores con el régimen que le corresponden .	4	3	12	ALTO	Contratar a un profesional contable con conocimientos en negocios de multinivel.	3	3	9	MEDIO
5	Sunat	El desconocimiento de cómo operan estas empresas de multinivel en orientación al contribuyente se equivocan en el régimen que corresponden	Asesoran erradamente y hacen cometer errores a los distribuidores.	3	3	9	MEDIO	Capacitación para hacer frente a estas empresas que son tendencia..	3	2	6	MEDIO

LEYENDA:**IMPACTO:** 1=Insignificante

2=Leve

3=Moderado

4=Grave

5=Catastrófico

RIESGO: 0-5= Bajo – Verde

0-10= Medio – Anaranjado

11-más= Alto – Rojo

CONCLUSIONES

1. El Impuesto a la Renta de Tercera categoría está asociado a la comisión Mercantil de operaciones de multinivel a través de la Renta de fuente extranjera y el Cumplimiento tributario. Asimismo, el Impuesto a la Renta de tercera categoría está asociado a la condición de Distribuidor independiente a través del cumplimiento tributario.
2. La Comisión de fuente extranjera en operaciones Multinivel influye en el Impuesto a la Renta de Tercera Categoría Persona natural domiciliada y para una correcta determinación del impuesto a la renta anual las personas naturales nacionales o extranjeras domiciliadas, que perciban comisiones de fuente extranjera deberán considerar sus ingresos del exterior y sus rentas de fuentes peruanas. A sus rentas de fuente extranjera se les podrá deducir el resultado de la comparación de la tasa media y el monto efectivamente pagado.
3. El efecto de la no presentación de la declaración jurada anual o el no incluir todos sus ingresos de cualquier fuente, en especial el de renta extranjera haría que toda persona natural domiciliada se haga acreedora de una infracción y de una sanción tributaria.

RECOMENDACIONES

1. Es necesario que las personas naturales nacionales y extranjeras domiciliadas, tengan la mayor información del caso para la presentación correcta de su declaración jurada anual por el total de sus ingresos de renta peruana y extranjera con el debido sustento documentario. Y también que se asesoren por un profesional.
2. Es conveniente que las personas deberían efectuar un correcto planeamiento tributario tomando en consideración de manera profunda el tema de Renta de Fuente Extranjera a fin de evitar futuras contingencias tributarias las cuales pueden afectar significativamente los ingresos de su actividad principal.
3. El debido asesoramiento profesional evitará que las personas naturales incurran en errores tributarios involuntarios por desconocimiento que a la larga originarían, en caso de fiscalización, una infracción o contingencia tributaria; lo que significaría para la persona o empresa una pérdida de liquidez y por ende una reducción en ganancias de su actividad principal.

REFERENCIAS

Referencia bibliográfica

Ongallo, C. (2007) *El libro de la Venta Directa*, Ediciones Díaz de Santos

Alva Matteucci, M (2016) *El reconocimiento de impuestos pagados en el exterior: ¿qué es lo que debe conocer sobre la tasa media?* Revista Actualidad Empresarial N.º 361 – Segunda Quincena de Octubre 2016

Alva, M y García, J (2016) *Teoría y práctica del Impuesto a la Renta ejercicio 2015 – 2016 casos aplicados a las NIFF y PCGE*, Editorial Instituto Pacifico SAC

Ochoa, N. (1999) *Análisis de la influencia del principio de la renta mundial, el concept de residencia y el establecimiento permanente consagrado en la ley del impuesto sobre la Renta* (p 65)

Gildemeiter, A (1995) *Derecho Tributario Internacional: Los establecimientos Permanentes*,. Fondo Editorial de la Pontificia Universidad Católica del Perú, 397 pp.

Referencias electrónicas

Albornoz. C (2011) *Contrato de comisión Naturaleza jurídica y tributaria* (Tesis de Maestría, Universidad de Chile) Recuperado de:
repositorio.uchile.cl/bitstream/handle/2250/111832/de-albornoz_c.pdf;sequence=1

- Velásquez, S (2012) *Los criterios de vinculación a propósito de la doble imposición internacional*.(Tesis de Maestría, Pontificia universidad Católica) Recuperado de http://tesis.pucp.edu.pe/repositorio/bitstream/handle/123456789/4724/VELASQUEZ_VA_INSTEIN_SONIA_CRITERIOS_VINCULACION.pdf?sequence=1
- Herran, C. (2000) *La doble tributación internacional, principios y realidades de los convenios* (Tesis de Maestría, Pontificia Universidad Javeriana, Bogotá, Colombia) Recuperado de: <http://www.javeriana.edu.co/biblos/tesis/derecho/dere2/Tesis14.pdf>
- Necpas. A (2011) *El Network Marketing, su funcionamiento y tendencia hacia el bienestar y la salud como industria aplicados al caso: Herbalife International, Periodo 2006 – 2007* (Tesis de Pregrado, Pontificia Universidad Católica del Ecuador) Recuperado de: <http://repositorio.puce.edu.ec/handle/22000/4817>
- Villanueva, C (2011) : *Créditos contra el Impuesto a la Renta: Tasa Media*, Revista Actualidad Empresarial N° 226 Primera quincena de Marzo 2011. Recuperado de: http://aempresarial.com/web/revitem/1_12144_06745.pdf
- Richard Poe (2000) *Ola 4 El Network Marketing en el siglo XXI*, Recuperado de:<https://www.misionexito.org/app/download/.../Ola+4+Richard+Poe.pdf?t=146844474>

Guía Práctica *Promperu Convenio Para Evitar La Doble Imposición Tributaria Perú -Can*

Recuperado de:

http://repositorio.promperu.gob.pe/repositorio/bitstream/handle/123456789/1942/convenio_evitar_doble_imposicion_tributaria_peru_can_keyword_principal.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Asociación de Empresas de ventas Directa (AVD, España), recuperado de: <http://www.avd.es/>

APÉNDICE

APÉNDICE A: ENCUESTAS

LA COMISION MERCANTIL DE FUENTE EXTRANJERA EN OPERACIONES DE MULTINIVEL Y SU INFLUENCIA EN EL IMPUESTO A LA RENTA DE TERCERA CATEGORIA PERSONA NATURAL DOMICILIADA. CASO HERBALIFE LIMA METROPOLITANA 2017

La presente técnica de encuesta tiene por finalidad buscar información relacionada con **“La Comisión Mercantil de Fuente Extranjera en operaciones Multinivel y su Influencia en el Impuesto a la Renta de Tercera categoría en persona Natural domiciliada. Caso Herbalife Lima Metropolitana 2017”**

Al respecto se le solicita a usted elegir la alternativa que considere correcta, marcando con aspa (X), agradeciendo su participación que será de gran interés para la presente investigación siendo la misma de forma anónima.

Variable: COMISION MERCANTIL

Dimensión: Operaciones Multinivel Empresa Herbalife

Indicador: Ingresos por Venta Directa

1. ¿Considera que el negocio de Multinivel le permite obtener ingresos por venta directa?
 1. Completamente en desacuerdo ()
 2. Desacuerdo ()
 3. Ni de acuerdo ni en desacuerdo ()
 4. De acuerdo ()
 5. Completamente de acuerdo ()

2. ¿Considera que el ingreso por venta directa se debe incluir en la renta de Tercera categoría?
1. Completamente en desacuerdo
 2. Desacuerdo
 3. Ni de acuerdo ni en desacuerdo
 4. De acuerdo
 5. Completamente de acuerdo

Indicador: Ingresos por la creación de red de asociados

3. ¿Considera que el negocio de Multinivel le permite obtener ingresos del exterior al crear su red de asociados?
1. Completamente en desacuerdo
 2. Desacuerdo
 3. Ni de acuerdo ni en desacuerdo
 4. De acuerdo
 5. Completamente de acuerdo
4. ¿Considera usted, que los ingresos que genera al crear su red de asociados en otro país se debe incluir en la renta de Tercera Categoría?
1. Completamente en desacuerdo
 2. Desacuerdo
 3. Ni de acuerdo ni en desacuerdo
 4. De acuerdo
 5. Completamente de acuerdo

Dimensión: Distribuidor o Asociado Independiente**Indicador: Retribución Nacional e Internacional**

5. ¿La retribución internacional que percibe como asociado Independiente considera Ud, que se debe incluirse en la Renta de Tercera categoría?
1. Completamente en desacuerdo
 2. Desacuerdo
 3. Ni de acuerdo ni en desacuerdo
 4. De acuerdo
 5. Completamente de acuerdo
6. ¿La empresa en la cual Ud. es Asociado Independiente le informa de las retribuciones que genera en el exterior para ser incluida en la renta de Tercera Categoría?
1. Completamente en desacuerdo
 2. Desacuerdo
 3. Ni de acuerdo ni en desacuerdo
 4. De acuerdo
 5. Completamente de acuerdo

Indicador: Desarrollo Empresarial

7. ¿Cómo Agente mediador independiente considera que se desarrolla empresarial y genera mayores ingresos?
1. Completamente en desacuerdo
 2. Desacuerdo
 3. Ni de acuerdo ni en desacuerdo
 4. De acuerdo
 5. Completamente de acuerdo

8. ¿Cómo Asociado Independiente conoce la norma tributaria que implica ser sujeto del Impuesto a la Renta de Tercera Categoría?
1. Completamente en desacuerdo
 2. Desacuerdo
 3. Ni de acuerdo ni en desacuerdo
 4. De acuerdo
 5. Completamente de acuerdo

Variable: IMPUESTO A LA RENTA DE TERCERA CATEGORIA

Dimensión: Renta de Fuente Extranjera

Indicador: Criterio de Residencia y Fuente

9. ¿Cómo Persona natural domiciliada, conoce que los ingresos de fuente extranjera afecta al Impuesto a la Renta?
1. Completamente en desacuerdo
 2. Desacuerdo
 3. Ni de acuerdo ni en desacuerdo
 4. De acuerdo
 5. Completamente de acuerdo
10. ¿Conoce Ud., que sus ingresos del exterior están sujetos a la retención del impuesto a la Renta en el país de la fuente?
1. Completamente en desacuerdo
 2. Desacuerdo
 3. Ni de acuerdo ni en desacuerdo
 4. De acuerdo
 5. Completamente de acuerdo

Indicador: Convenio para Evitar la doble Imposición

11. ¿Conoce Ud. que los convenios firmados por el Perú con otros países le otorgan beneficios para evitar la doble imposición?

1. Completamente en desacuerdo
2. Desacuerdo
3. Ni de acuerdo ni en desacuerdo
4. De acuerdo
5. Completamente de acuerdo

12. ¿Su asesor o consultor tributario, utiliza los impuestos pagados en el exterior para compensar su Impuesto a la Renta?

1. Completamente en desacuerdo
2. Desacuerdo
3. Ni de acuerdo ni en desacuerdo
4. De acuerdo
5. Completamente de acuerdo

Dimensión: Cumplimiento tributario**Indicador: Régimen Tributario**

13. ¿Conoce Ud. que su actividad como agente mediador corresponde al régimen Mype tributario o al régimen general del Impuesto a la Renta?

1. Completamente en desacuerdo
2. Desacuerdo
3. Ni de acuerdo ni en desacuerdo
4. De acuerdo
5. Completamente de acuerdo

14. ¿Por desconocimiento alguna vez Ud. estuvo o esta en otro régimen diferente al regimen Mype tributario o Régimen General?

1. Completamente en desacuerdo
2. Desacuerdo
3. Ni de acuerdo ni en desacuerdo
4. De acuerdo
5. Completamente de acuerdo

Indicador: Declaración Jurada Anual del Impuesto a la Renta

15. ¿Conoce Ud, que en su declaración Jurada Anual del Impuesto a la renta debe incluir sus ingresos del exterior?

1. Completamente en desacuerdo
2. Desacuerdo
3. Ni de acuerdo ni en desacuerdo
4. De acuerdo
5. Completamente de acuerdo

16. ¿Conoce Ud, las infracciones y respectivas sanciones por no declarar los ingresos de fuente extranjera?

1. Completamente en desacuerdo
2. Desacuerdo
3. Ni de acuerdo ni en desacuerdo
4. De acuerdo
5. Completamente de acuerdo

APÉNDICE B: MATRIZ DE CONSISTENCIA

La Comisión Mercantil de Fuente Extranjera en operaciones Multinivel y su Influencia en el Impuesto a la Renta de Tercera Categoría Persona natural domiciliada. Caso Herbalife, Lima Metropolitana, 2017

PROBLEMA	OBJETIVO	HIPOTESIS	VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	INSTRUMENTO
<p>Problema Principal ¿De qué manera influye la comisión mercantil de fuente extranjera en operaciones Multinivel en el Impuesto a la Renta de Tercera categoría persona Natural domiciliada. Caso Herbalife, Lima Metropolitana 2017</p>	<p>Objetivo Principal Determinar la influencia de la comisión Mercantil de fuente extranjera en Operaciones Multinivel en el Impuesto a la Renta de Tercera Categoría Persona natural domiciliada. Caso Herbalife, Lima Metropolitana 2017</p>	<p>Hipótesis General La comisión de fuente extranjera en operaciones Multinivel influye significativamente en el Impuesto a la Renta de Tercera Categoría Persona natural domiciliada. Caso Herbalife, Lima Metropolitana 2017</p>	<p>Variable Independiente Comisión Mercantil</p>	<p>Operaciones Multinivel empresa Herbalife</p>	Ingresos por Venta Directa	Cuestionario
					Ingresos por la creación de red de Asociados	
				<p>Distribuidor o Asociado Independiente</p>	Retribución Nacional e Internacional	
			Desarrollo empresarial			
			<p>Variable Dependiente Impuesto a la Renta</p>	<p>Renta de Fuente Extranjera</p>	Criterio de Vinculación del Impuesto a la renta	
					Convenios para Evitar la Doble Imposición	
<p>Cumplimiento Tributario</p>	Régimen tributario					
	Declaración Jurada Anual del Impuesto a la Renta					
<p>Problema Específicos ¿Cómo las Operaciones Multinivel influyen en el Impuesto a la Renta de Tercera Categoría Persona Natural domiciliada. Caso Herbalife, Lima Metropolitana 2017?</p> <p>¿En qué medida la comisión mercantil en la condición de distribuidor o Asociado independiente influye en el Impuesto a la Renta de Tercera Categoría Persona natural domiciliada. Caso Herbalife, Lima Metropolitana 2017?</p>	<p>Objetivo Específicos Establecer la influencia de las Operaciones Multinivel en el Impuesto a la Renta de Tercera Categoría Persona Natural domiciliada. Caso Herbalife, Lima Metropolitana 2017</p> <p>Determinar la influencia de la comisión mercantil en La condición de distribuidor o Asociado independiente en el Impuesto a la Renta de Tercera Categoría Persona natural domiciliada. Caso Herbalife, Lima Metropolitana 2017</p>	<p>Hipótesis Específicas Las Operaciones Multinivel influyen en el Impuesto a la Renta de Tercera Categoría Persona Natural domiciliada. Caso Herbalife, Lima Metropolitana 2017</p> <p>La comisión mercantil en la condición de distribuidor o Asociado independiente influye en el Impuesto a la Renta de Tercera Categoría Persona natural domiciliada. Caso Herbalife, Lima Metropolitana 2017</p>				

Carta Inductiva N° 117022097048 |

Lima, 14 de diciembre de 2017



RUC : 10072660167

Nombre o Razón Social : RIVEROS, SOMOCURCIO CESAR EDWIN

AV. RIVERA NAVARRETE NRO. 2354 URB. SAN EUGENIO

LIMA - LIMA - LINCE

Señor/a contribuyente:

Mediante la presente le informamos que, como parte de nuestra labor de fiscalización, estamos programando diversas acciones de control y según la información registrada en nuestros sistemas, usted presenta inconsistencia(s) que calificarían como rentas no declaradas y/o tributos omitidos:

Tributo : 3073 – Otras Rentas Personas Naturales

Periodo (s) : 2012 al 2015

En el **Anexo 1 adjunto** a la presente, ponemos a su disposición la información sobre la referida inconsistencia, informándole que mayor detalle sobre la misma puede solicitarla comunicándose con nuestros profesionales: Gestor Osorio Mayra Alejandra o Airdi Nuñez Elsa Marisol al teléfono 6343232, anexos 23582 o 23510, de lunes a viernes, de 8.30 a.m. a 4.30 p.m. o remita su consulta al correo electrónico sainp1@sunat.gob.pe.

Por otro lado, le informamos que se encuentra vigente el Régimen temporal y sustitutorio del Impuesto a la Renta – Declaración, repatriación e inversión de Rentas No Declaradas por los ejercicios tributarios hasta el 2015¹, que, de cumplir los requisitos, podrá regularizar con tasas preferenciales.

Adjuntamos el **Anexo 2**, que recoge un ejemplo teórico que muestra la ventaja comparativa para un contribuyente de acogerse al Régimen temporal y sustitutorio antes mencionado. Las consultas sobre el referido Régimen podrá realizarlas en la siguiente dirección de correo electrónico repatriación_consultas@sunat.gob.pe o solicitar una cita a través de la dirección repatriación_citas@sunat.gob.pe. La fecha para acogerse al Régimen vence el 29 de diciembre del 2017.

Es importante recordar que el Perú se encuentra en proceso de adhesión a la CAAMMT², lo² que le habilita a realizar intercambios, a pedido y automáticos, de información financiera y tributaria, con más de 103 países, a través de los cuales podrá tomar conocimiento sobre las cuentas bancarias, inversiones, rentas, dividendos, intereses u otros conceptos gravados con el impuesto a la renta peruano.

Atentamente,

FRANKLIN AZARERO ALVAREZ
Jefe Sección de Acciones Inductivas No Presenciales (I)
INTENDENCIA LIMA

ANEXO 1
RENTAS NO DECLARADAS Y/O TRIBUTOS OMITIDOS

Nombre o razón social: RIVEROS SOMOCURCIO CESAR EDWIN
 Tipo de documento: Ruc
 Número de documento: 10072660167
 Dependencia: 0023 -I.R.Lima

CONCEPTO	2012	2013	2014	2015	Total Rentas
DESBALANCE PATRIMONIAL (1)					
Gastos Informados por Terceros	66,688.00	-	-	23,848.00	
Acreditaciones y Desembolsos según ITF (monto mayor)					
Divisas Provenientes del Exterior					
Incremento Patrimonial	66,688.00	-	-	23,848.00	
(-) Rentas Declaradas e Informadas por Terceros					
(-) Rentas Declaradas de Tercera Categoría					
(-) Financiamientos Obtenidos Reportados por Bancos					
Monto Presunto Desbalance Patrimonial	66,688.00	-	-	23,848.00	90,536
Total Presunto Desbalance Patrimonial (A)					90,536

CONCEPTO	2012	2013	2014	2015	Total Rentas
RENDA DE FUENTE EXTRANJERA (2)					
Monto Renta Fuente Extranjera No Declarada		99,400.00	73,600.00	28,400.00	121,400
Total Renta de Fuente Extranjera No Declarada (B)					121,400

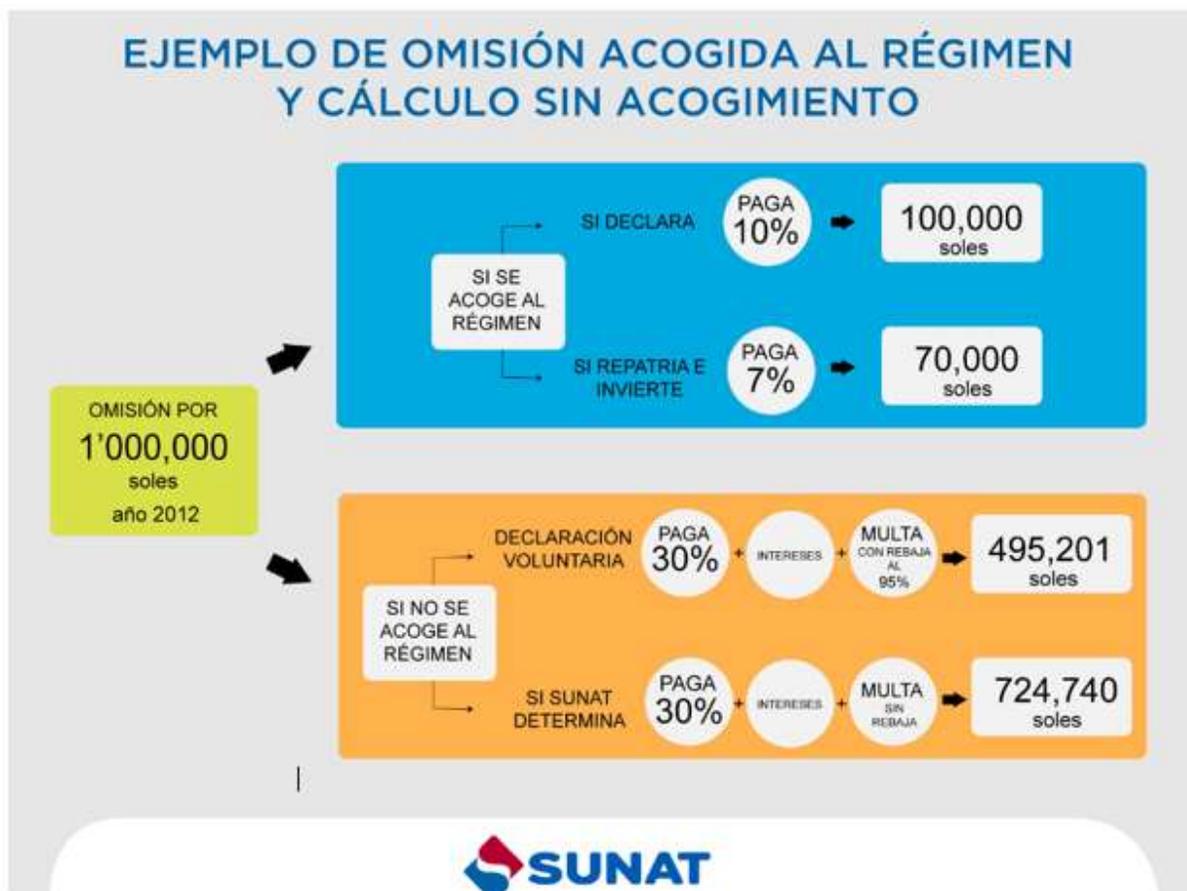
(1) El monto presunto de desbalance patrimonial resulta de sumar los gastos informados por terceros (DAOT y Notarios), más los ingresos de dinero y pagos (monto mayor) realizados en el Sistema Financiero (ITF), más las divisas declaradas a Aduanas al ingresar al país, menos los ingresos más rentas declaradas (incluye renta de 3ra) o informadas por terceros y los financiamientos obtenidos informados por el sistema financiero.

(2) El monto de renta de fuente extranjera resulta de los ingresos de dinero provenientes del exterior que no fueron declaradas.

ITF Impuesto a las Transacciones Financieras

DAOT Declaración Anual de Operaciones con Terceros

Anexo 2



Más información en SUNAT Virtual: www.sunat.gob.pe

[http://orientacion.sunat.gob.pe/index.php/personas-menu/regimen-temporal-y-sustitutorio-del-impuesto-a-la-
renta-repatriacion](http://orientacion.sunat.gob.pe/index.php/personas-menu/regimen-temporal-y-sustitutorio-del-impuesto-a-la-renta-repatriacion)