

ESCUELA DE POSGRADO NEWMAN

MAESTRÍA EN
DERECHO DE LA EMPRESA



**“Factores que inciden en la recaudación tributaria en el sector
comercio al por mayor en la ciudad de Puno”**

Tesis
para optar el Grado a Nombre de la Nación de:

Maestro en
Derecho de la empresa

Autor:

Paul Omar Vélez Céspedes

Docente guía:

Mtro. Moscoso Zegarra, Giomar Walter

TACNA – PERÚ

2022

Factores que inciden en la recaudación tributaria en el sector comercio al por mayor en la ciudad de Puno

INFORME DE ORIGINALIDAD

30%

INDICE DE SIMILITUD

29%

FUENTES DE INTERNET

6%

PUBLICACIONES

21%

TRABAJOS DEL
ESTUDIANTE

“El texto final, datos, expresiones, opiniones y apreciaciones contenidas en este trabajo son de exclusiva responsabilidad del (los) autor (es)”

INDICE GENERAL

INDICE GENERAL	2
INDICE DE TABLAS.....	6
INDICE DE FIGURAS	8
RESUMEN.....	9
INTRODUCCIÓN.....	10

CAPITULO I

ANTECEDENTES DEL ESTUDIO

1.1. Título del Tema.....	11
1.2. Planteamiento del Problema.....	11
1.3. Formulación del Problema.....	12
1.3.1. Pregunta General	12
1.3.2. Pregunta Especificos.....	12
1.4. Hipótesis.....	13
1.4.1. Hipótesis General.....	13
1.4.2. Hipótesis Especifico	13
1.5. Objetivos.....	13
1.5.1. Objetivo General.....	13
1.5.2. Objetivo Especifico	13
1.6. Justificación	14
1.7. Metodología	15
1.8. Definiciones	15
1.9. Alcances y Limitaciones	16

CAPÍTULO II

MARCO TEORICO

2.1. Sistema Tributario Peruano	17
2.2. Recaudación Tributaria.....	18

2.2.1.	Sistema tributario del Perú	20
2.3.	Importancia de la Recaudación Tributaria	21
2.3.1.	Evolución de la recaudación Tributaria peruana	21
2.4.	Categorías de Recaudación tributaria	23
2.4.1.	Primera categoría	23
2.4.2.	Segunda categoría	23
2.4.3.	Tercera categoría	23
2.4.4.	Cuarta categoría.....	24
2.4.5.	Quinta categoría	24
2.5.	Factores Influyentes a la Recaudación Tributaria	24
2.5.1.	Mitos Tributarios en el Perú.....	28
2.5.2.	Nivel de Conocimiento Sobre Tributación	29
2.6.	Análisis Crítico de la Evasión Tributaria	31

CAPITULO III

MARCO REFERENCIAL

3.1.	Reseña Histórica	33
3.1.1.	Características de la economía Puneña	34
3.2.	Presentación de Actores.....	36
3.3.	Diagnostico Sectorial	40

CAPITULO IV

RESULTADOS

4.1.	Marco Metodológico	42
4.1.1.	Tipo de Investigación.....	42
4.1.2.	Diseño de Investigación	42
4.1.3.	Población y Muestra	42
4.1.4.	Instrumentos.....	43
4.2.	Resultados.....	44

4.2.1. Características Generales en la recaudación tributaria en el sector comercio al por mayor en la ciudad de puno	44
4.2.2. Incidencia de los mitos tributarios en la recaudación tributaria en el sector comercio al por mayor en la ciudad de puno	50
4.2.3. Incidencia de la alta tasa tributaria en la recaudación tributaria en el sector comercio al por mayor en la ciudad de puno	56
4.2.4. Incidencia de la liquidez económica en la recaudación tributaria en el sector comercio al por mayor en la ciudad de puno	61

CAPITULO V

SUGERENCIAS

Conclusiones	77
Bibliografía.....	79
Anexos	83

INDICE DE TABLAS

Tabla 1. Incidencia del tipo de Negocio en el Cumplimiento de Pago de IGV	44
Tabla 2. Pruebas de chi-cuadrado Tipo de Negocio Vs Cumplimiento de pago de IGV	46
Tabla 3. Incidencia del Sector de Negocio y Cumplimiento de Pago de IGV	47
Tabla 4. Pruebas de chi-cuadrado sector de negocio Vs Cumplimiento de pago de IGV	48
Tabla 5. Incidencia del Tiempo de dedicación en el Cumplimiento del Pago del IGV	48
Tabla 6. Pruebas de chi-cuadrado tiempo de dedicación vs Cumplimiento de pago de IGV.....	49
Tabla 7. Incidencia del mito que no declarar en el Cumplimiento de pago del IGV ..	50
Tabla 8. Pruebas de chi-cuadrado del mito que no declarar tiempo de dedicación vs Cumplimiento de pago de IGV	51
Tabla 9. Incidencia del Régimen Tributario en el cumplimiento del pago de IGV	52
Tabla 10. Pruebas de chi-cuadrado del régimen tributario vs Cumplimiento de pago de IGV.....	53
Tabla 11. Incidencia del mito que tributar más es perdida en el cumplimiento de pago del IGV.....	54
Tabla 12. Pruebas de chi-cuadrado del mito que tributar más es perdida vs Cumplimiento de pago de IGV	55
Tabla 13. Incidencia del aumento de la tasa en el cumplimiento del pago del IGV ..	56
Tabla 14. Pruebas de chi-cuadrado aumento de la tasa y Cumplimiento de pago de IGV	57
Tabla 15. Incidencia de la tasa de IGV en el Cumplimiento de pago del IGV	57
Tabla 16. Pruebas de chi-cuadrado de la tasa de IGV vs Cumplimiento de pago de IGV	59
Tabla 17. Incidencia de la tasa al 18% en el Cumplimiento de pago del IGV	59
Tabla 18. Pruebas de chi-cuadrado de la tasa al 18% vs Cumplimiento de pago de IGV	60
Tabla 19. Incidencia del Ingreso diario en el cumplimiento del pago del IGV	61
Tabla 20. Pruebas de chi-cuadrado del Ingreso diario vs Cumplimiento de pago de IGV	62

Tabla 21. Incidencia de la liquidez en el cumplimiento de pago del IGV.....	63
Tabla 22. Pruebas de chi-cuadrado de la liquidez vs Cumplimiento de pago de IGV	64
Tabla 23. Incidencia del Tipo de Venta en el cumplimiento de pago del IGV	65
Tabla 24. Pruebas de chi-cuadrado del tipo de venta vs Cumplimiento de pago de IGV	66
Tabla 25. Incidencia del Desconocimiento del PDT en el Cumplimiento de pago de IGV	66
Tabla 26. Pruebas de chi-cuadrado del Desconocimiento del PDT vs Cumplimiento de pago de IGV.....	68
Tabla 27. Incidencia del Conocimiento de Facturación en el Cumplimiento de pago del IGV.....	68
Tabla 28. Pruebas de chi-cuadrado del Conocimiento de Facturación vs Cumplimiento de pago de IGV	69
Tabla 29. Incidencia de la Conocimiento de Facturación en el Cumplimiento de pago de IGV.....	70
Tabla 30. Pruebas de chi-cuadrado del Conocimiento de Facturación vs Cumplimiento de pago de IGV.....	71
Tabla 31. Incidencia de conocimiento de la fecha de declaración en el Cumplimiento de pago.....	71
Tabla 32. Pruebas de chi-cuadrado del conocimiento de la fecha de declaración vs Cumplimiento de pago de IGV.....	72

INDICE DE FIGURAS

Figura 1. Comerciantes de Abarrotes de la ciudad de Puno	37
Figura 2. Comerciantes de Ropa de la ciudad de Puno	38
Figura 3. Comerciantes de Calzados de la ciudad de Puno	39
Figura 4. Comerciantes mayoristas de la Ciudad de Puno	41

RESUMEN

La investigación titulada “Factores que inciden en la recaudación tributaria en el sector comercio al por mayor en la ciudad de Puno” donde se plantea un objetivo general de identificar los factores que inciden en la recaudación tributaria en el sector comercio al por mayor en la ciudad de Puno, lo cual se trabajó bajo una metodología de un tipo de investigación de descriptivo, correlacional y explicativo, con un diseño de investigación no experimental de corte transeccional con un enfoque y método hipotético deductivo, con una población de 250 comerciantes donde la muestra es de tipo probabilístico de 150 comerciantes seleccionadas por aleatorio simple, donde en el proceso de recolección de datos se usó la técnica de la encuesta cuyo instrumento utilizado fue el cuestionario estructurado con preguntas formuladas y expresadas en un lenguaje común para el entendimiento de los comerciantes, luego de ello se procedió analizar los datos que fueron digitalizados en el programa habitual MS Excel 2019 como base de datos para el desarrollo de la investigación. Posteriormente se trabajó con el programa SPSS V26 para realizar el análisis mediante la estadística descriptiva e inferencial, los cuales fueron exportados en tablas y gráficos según los objetivos planteados en la investigación, llegando a la siguiente conclusión Los factores que inciden en la recaudación tributaria son los mitos tributarios creyendo que se cobra mucho y le afecta a la utilidad del negocio, otro de los factores es la tasa de tributaria lo cual les lleva a evadir sus impuestos, otro factor es la liquidez económica mientras más dinero recaudan menos son sus pagos y buscan nuevas técnicas de evadir a esto viene el desconocimiento tributario donde las personas que recién empiezan los negocios desconocen leyes aun así cumplen mientras personas que están mayor tiempo en los negocios caen en la evasión tributaria en el sector comercio al por mayor en la ciudad de Puno.

INTRODUCCIÓN

Teniendo en cuenta que los tributos cumplen funciones esenciales en la vida del Estado y la población en general; pues provee de recursos financieros que luego se traducirán en obras y servicios destinados a satisfacer las necesidades públicas. Por lo tanto, estamos frente a cambios producidos por la combinación en el intenso crecimiento demográfico y un estado en crisis, sin capacidad de responder a la presión de las necesidades de una población; con un serio vacío del poder y débil legitimidad, un pueblo que cuestiona y desarrolla relativamente múltiples estrategias de supervivencia frente al desempleo. El presente trabajo de investigación tiene por finalidad de tener un enfoque de la recaudación tributaria del comercio al por mayor en la ciudad de Puno, y el efecto perjudicial que produce este fenómeno sobre los recursos tributarios.

En ese sentido se estructuro a trabajar una investigación de suma importancia para dar a conocer los factores que influyen en la recaudación tributaria en el comercio al por mayor, lo cual está estipulado por capítulos:

Capítulo I: Antecedentes de estudio, planteamiento del problema, objetivos, hipótesis, justificación

Capitulo II: Marco Teórico, Bases Teóricas

Capitulo III: Marco Referencial, Reseña Histórica, Caracterización, Presentación de actores y diagnostico sectorial.

Capitulo IV: Resultados, Marco metodológico, presentación de resultados

Capítulo V: Sugerencias, Conclusiones

CAPITULO I

1. ANTECEDENTES DEL ESTUDIO

1.1. Título del Tema

“Factores que inciden en la recaudación tributaria en el sector comercio al por mayor en la ciudad de Puno”

1.2. Planteamiento del Problema

En el Perú la recaudación tributaria es un elemento primordial para regular la estabilidad económica del país para poder mantener el gasto público y siendo un país en desarrollo que tiene la visión de ser parte de la economía mundial, es porque la recaudación tributaria es uno de los pilares fundamentales para sostener la economía nacional. Lastimosamente los niveles de evasión tributaria se incrementan provocando inmensas pérdidas de ingresos por ende el sistema tributario cae en desbalance tratando de fiscalizar y buscar los medios para minimizar dicha evasión **(Amasifuen, 2015)**.

En los últimos años a pesar que la Administración Tributaria ha ampliado su base tributaria de contribuyentes que declaran y pagan sus obligaciones tributarias, para cuyo efecto se ha desarrollado sistemas como el Registro Único de Contribuyentes (RUC), Sistema de Control de Recaudación Tributaria: Red Bancaria, Sistema de Comprobantes de Pago, Sistema de Control de Principales Contribuyentes, se impone el incumplimiento tributario por todas aquellas acciones deliberadas o no, que resultan en una reducción o eliminación indebida de las obligaciones tributarias **(Chusi, 2019)** Estas acciones son de todo tipo y están relacionadas con diversos factores tales como: los mitos tributarios, la alta

tasa tributaria, la liquidez económica, el conocimiento tributario y a falta de difusión de las normas tributarias, etc.

En la ciudad de Puno se tiene un gran nivel de comercio al por mayor sea en las líneas de ferreterías, distribuidores de abarrotes, ropas al por mayor etc., muchos ellos están en diferentes regímenes tributarios y a la vez no cumplen con la obligación de declarar y pagar sus tributos, por lo cual se pretende investigar cuales son los factores que inciden a la recaudación tributaria en estos sectores de comercio al por mayor en la ciudad de Puno.

1.3. Formulación del Problema

1.3.1. Pregunta General

¿Cuáles son los factores que inciden en la recaudación tributaria en el sector comercio al por mayor en la ciudad de Puno?

1.3.2. Pregunta Específicos

¿Los mitos tributarios, es un factor que incide en la recaudación tributaria en el sector comercio al por mayor en la ciudad de Puno?

¿La alta tasa tributaria, es un factor que incide en la recaudación tributaria en el sector comercio al por mayor en la ciudad de Puno?

¿La liquidez económica, es un factor que incide en la recaudación tributaria en el sector comercio al por mayor en la ciudad de Puno?

¿El Desconocimiento tributario, es un factor que incide en la recaudación tributaria en el sector comercio al por mayor en la ciudad de Puno?

1.4. Hipótesis

1.4.1. Hipótesis General

Los factores como los mitos tributarios, la alta tasa tributaria, la liquidez económica y el conocimiento inciden en la recaudación tributaria en el sector comercio al por mayor en la ciudad de Puno.

1.4.2. Hipótesis Especifico

Los mitos tributarios si es un factor que incide significativamente en la recaudación tributaria en el sector comercio al por mayor en la ciudad de puno

La alta tasa tributaria si es un factor que incide significativamente en la recaudación tributaria en el sector comercio al por mayor en la ciudad de puno

La liquidez económica si es un factor que incide significativamente en la recaudación tributaria en el sector comercio al por mayor en la ciudad de puno

El desconocimiento tributario si es un factor que incide significativamente en la recaudación tributaria en el sector comercio al por mayor en la ciudad de puno.

1.5. Objetivos

1.5.1. Objetivo General

Identificar los factores que inciden en la recaudación tributaria en el sector comercio al por mayor en la ciudad de Puno.

1.5.2. Objetivo Especifico

Determinar si los mitos tributarios son un factor que incide en la recaudación tributaria en el sector comercio al por mayor en la ciudad de puno

Determinar si la alta tasa tributaria es un factor que incide en la recaudación tributaria en el sector comercio al por mayor en la ciudad de puno

Determinar si la liquidez económica es un factor que incide en la recaudación tributaria en el sector comercio al por mayor en la ciudad de puno

Determinar si el desconocimiento tributario es un factor que incide en la recaudación tributaria en el sector comercio al por mayor en la ciudad de puno.

1.6. Justificación

El trabajo de investigación abarca un espacio limitado como son los comerciantes distribuidores al por mayor, pero se tiene en cuenta que la evasión tributaria se da a toda escala, por lo que se tomó como punto de investigación este centro y estudiar en su conjunto un mercado y la relación entre los mismos comerciantes, y aunque es más asequible trabajar con cifras; es mejor imponiendo un duro trabajo in situ, en donde los resultados se asemejan más a lo que realmente está sucediendo

Aclarando este punto, con la presente investigación se pretende determinar los factores que inciden en la recaudación tributaria con los comerciantes al por mayor en la ciudad de Puno donde la Sunat declara que la brecha de evasión representa el 57.3% de la recaudación potencial a nivel nacional, y la tasa de informalidad en la ciudad de Puno es de 36,5% (**Vilca, 2017**).

La investigación logrará determinar el principal factor incidente en la recaudación tributaria de los comerciantes al por mayor en la ciudad de Puno y posteriormente recomendar a las autoridades competentes o para investigaciones posteriores plantear métodos y controlar dicho factor con la finalidad mejorar la recaudación tributaria.

1.7. Metodología

Tipo de Investigación: Descriptivo, Correlacional, Explicativo

Diseño de Investigación: No Experimental, Transeccional

Enfoque/Método de Investigación: Cuantitativo/ Hipotético deductivo

1.8. Definiciones

- **Sistema Tributario**

Es el conjunto de tributos vigentes en un país determinado y en una determinada época o en un determinado periodo de tiempo. El estudio del conjunto de tributos debe hacerse como un todo, y no aisladamente, porque el sistema tributario debe ser visto en su conjunto, ya que los efectos que produzcan los tributos pueden equilibrarse y corregirse entre sí **(Vilca, 2017)**

- **Carga Tributaria**

Es el importe dinerario que una persona, entidad o sociedad debe de pagar como tributos que está en relación a los ingresos que percibe, en el cual están inmersos los diferentes tributos como medio establecido por ley **(Rodríguez, 2018)**

- **Evasión Tributaria**

“La evasión fiscal es un delito que existe desde los tiempos en que el tributo, nombre que se le dio al impuesto antiguamente, era considerado como un símbolo de sumisión y que era percibido en forma arbitraria atrayendo repudio.”

(Lozano, citado por Rodríguez, 2018)

- **Mitos Tributarios**

Son conocimientos erróneos que se transmite entre comerciantes contando sus experiencias de como la SUNAT te limita a muchas cosas y es mejor trabajar en la informalidad **(Chaiña, 2019)**

- **Recaudación Tributaria**

La administración tributaria tiene como objetivo procurar el máximo de recaudación de tributos al mínimo costo dentro de las normas jurídicas establecidas. La evasión representa el obstáculo fundamental que la administración tributaria de enfrentar para cumplir con su objetivo especial **(Chaiña, 2019)**

- **Comprobante de Pago**

Documento que acredita la transferencia de bienes, su entrega en uso, o la prestación de servicios. Para ser considerado como tal, el comprobante de pago debe ser emitido y/o impreso conforme a las normas del reglamento de Comprobantes de Pago aprobado por la SUNAT **(Claros, 2016)**

1.9. Alcances y Limitaciones

En la investigación se determinó mediante la segmentación de la población donde el alcance de la investigación será del punto de concentración de la mayor cantidad de comerciantes al por mayor que se encuentran en la ciudad de Puno, cuya concentración está en el Av. Simón Bolívar y aledañas los mismos que se encuentran en diferentes puntos con sus tiendas aproximadamente consta de 250 comerciantes como población.

Las limitaciones posibles que se puedan encontrar es la falta información tributaria de dichos comerciantes y otro de las limitaciones que se tuviera es la escasa información de material bibliográfica, artículos científicos e investigaciones relacionados al tema.

CAPÍTULO II

2. MARCO TEORICO

2.1. Sistema Tributario Peruano

“El Sistema Tributario Peruano se encuentra comprendido por los Tributos, y el Código Tributario, constituyendo este el eje fundamental del Sistema Tributario Nacional, ya que sus normas se aplican a los distintos tributos. El Tributo, es una prestación de dinero que el estado exige en el ejercicio de su poder de imperio sobre la base de la capacidad contributiva en virtud de una ley, y para cubrir los gastos que le demande el cumplimiento de sus fines” **(SUNAT, 2017)**.

Por otro lado **(Ruiz de Castilla Ponce de León citado por Chumpitaz, 2016)** señala que “el sistema tributario peruano es el conjunto de impuestos, contribuciones y tasas que existen en el Perú. El Estado peruano es el poder político organizado por la Constitución de 1993 y se encuentra organizado en tres niveles de gobierno: Nacional, Regional y Local”.

En ese sentido, entender el sistema tributario se alude a un conjunto de tributos (impuestos, tasas, contribuciones), los cuales están reguladas a través de un ordenamiento jurídico vigente y coherente que debe responder a los intereses y necesidades que el Estado tiene, para proveerse de recursos que sean necesarias para el cumplimiento de sus metas y objetivos, de esta manera responder a la política económica vigente

Al respecto **Yangali N. (2014)** afirma que el sistema tributario debe responder a tres características fundamentalmente:

Coherencia: entre tributos establecidos y objetivos de política económica del Estado.

Racionalidad: ya que debe estructurarse en función a las necesidades vigentes y reales del Estado, no en función a la experiencia histórica de éste.

Eficacia: a efectos que la estructura que se plantee coadyuve a que se provea la Fisco de los recursos pertinentes para el cumplimiento de metas.

2.2. Recaudación Tributaria

La Recaudación Tributaria es el proceso mediante el cual el Estado cobra a los contribuyentes todo tipo de impuestos, tasas y contribuciones establecidos en la Ley, con el objetivo de juntar capital para poder invertirlo y usarlo en diferentes actividades propias de su naturaleza. **(Diaz, 2014)**

En tal sentido, la recaudación tributaria es un componente importante y central para el gobierno, porque son los fondos que podrá manejar el Estado y esta será asignada a diferentes espacios e invertidos en los espacios como la administración Pública, educación, salud, obras, medio ambiente, trabajos, trabajos para el bien común, etc. **(Rodríguez P. A., 2008)**

Teoría Tributaria de David Ricardo

En 1817 David Ricardo, citado por Rivero (2007) en su teoría sobre tributación “el problema principal de la economía política consiste en determinar las leyes que regulan la distribución entre los propietarios de la tierra, los del capital necesario para cultivarla y los trabajadores que la cultivan”. Es por ello, que el principal problema que observó Ricardo en su época fue la distribución de la riqueza, puesto que la realidad observada, era el enriquecimiento de unos y el empobrecimiento de otros, a veces en el mismo tiempo

De acuerdo al autor citado en párrafo anterior, declara que la distribución de los recursos y riquezas es una cuestión que puede ser influenciada por los intereses económicas de las distintas clases sociales, ya que existe una lucha de intereses políticas y sociales, por ello es importante establecer los impuestos porque son

partes del trabajo y producto de las tierras de un país, lo cual, se dispone al Estado para que pueda administrar eficientemente.

Teoría de la Disuasión según Deterrence Theory.

Inicialmente la respuesta clásica sobre el factor determinante del cumplimiento fiscal se encontraba basada en el temor a la posibilidad de detección y castigo del fraude, con lo cual se convencía al ciudadano de que era mejor pagar sus tributos **(Allingham y Sadmo citado por Rojas, 2018)**

De acuerdo a dicha teoría, para el ciudadano era mejor pagar sus impuestos porque si la administración tributaria detectaba la evasión que cometía la sanción de penalidad a pagar los impuestos era mayor, con ello declara que a través del temor se tenía mayor posibilidad de recaudar impuestos, por ello se regía en principio de mayor sea la probabilidad que la Administración Tributaria descubra y sancione a los evasores, mayor sea la penalidad que se aplique a los evasores. Sin embargo, estudios realizados en muchos países, incluido el nuestro, muestran que esta teoría tiene limitado poder explicativo y que los tradicionales métodos de coerción mediante fiscalizaciones y penalidades explican solo una fracción del cumplimiento fiscal voluntario **(BBVA, 2020)**

Así se ha encontrado que en economías desarrolladas con altos niveles de cumplimiento de sus obligaciones tributarias como es el caso de los países nórdicos, los ciudadanos perciben que en realidad la administración tributaria de su país no tiene necesidad de desplegar operativos para detectar a los evasores. En cambio, en países como el Perú tenemos bajos niveles de cumplimiento de nuestras obligaciones tributarias a pesar de que percibimos que las posibilidades de que nos detecten y sancionen son elevadas **(Chavez, 2017)**

En definitiva, es de suponer que existen factores que intervienen para que los ciudadanos puedan cumplir con sus obligaciones y deberes, ya que no es

suficiente las estrategias de fiscalización y sancionar para que los ciudadanos tengan conciencia voluntaria con sus deberes y obligaciones fiscales de pagar los tributos.

Teoría de la decisión de Cristiano Carvalho

Cristiano Carvalho (2013) en su texto teoría de la decisión tributaria aborda este campo de estudio, fundado en la racionalidad, que permite alcanzar los mejores resultados por medio de un proceso organizado y metódico.

Se trata, por lo tanto, de una teoría normativa, por la cual se intenta analizar cómo las decisiones deben ser, en lugar de como realmente ocurren. En un mundo contingente, donde las decisiones prácticas del individuo se dan en un contexto de riesgo e inclusive de incerteza, la teoría de la decisión intenta establecer formas de obtener la maximización de los posibles resultados, a través de los objetivos pretendidos (**Carvalho, 2013**).

Para que se pueda decidir sobre algo, es necesario en principio especificar cuáles son los actos, estados y resultados (**Peterson citado por Carvalho 2013**). En otras palabras, un problema decisorio impone al agente condiciones que son los estados de cosas en el mundo en relación a las cuales deberá realizar actos, en concordancia con los resultados que pretende obtener.

2.2.1. Sistema tributario del Perú

Una evaluación del Sistema tributario debe partir por la norma de mayor jerarquía que contiene los principios que rigen a los tributos: en nuestro caso la Constitución Política del Perú. En ese sentido, es destacable la labor del Tribunal Constitucional, órgano jurisdiccional que viene pronunciándose reiteradamente respecto a los principios tributarios que la constitución peruana contempla, acogiendo la teoría de los principios constitucionales implícitos. En efecto, a

través de la Sentencia recaída en el Expediente 0033-2004-AI/TC se reconoce que aun cuando el texto constitucional no se refiere expresamente al principio de capacidad contributiva, se trata de un principio constitucional de carácter implícito cuya presencia se deduce del principio de igualdad. (Cucci, 2006)

Por otro lado, (Yangali N. , 2014) los tributos deben ser establecidos de forma tal que los costos efectivos de recaudación lleguen a un mínimo en función de los recursos para percibirlos impuestos, así como también deben ser mínimos los inconvenientes directos causados a los contribuyentes por el pago de los impuestos **(Cárdenas N. , 2011)**

2.3. Importancia de la Recaudación Tributaria

Los datos de la recaudación tributaria revisten una especial importancia cuando se analiza la marcha de la economía. Además de su trascendencia a la hora de estudiar las cuentas fiscales, habitualmente son utilizados como indicadores del nivel de la actividad económica y son, también, un componente imprescindible en cualquier intento de determinar el nivel de evasión o incumplimiento tributario. Para hacer un buen uso de la información sobre los ingresos tributarios se requiere tener un completo conocimiento acerca de la conformación de los datos observados, es decir, del proceso en el que se obtienen y de todos los factores que participan en él. Ello permitirá efectuar una correcta lectura del producto final. **(Fernando, 2001)**

2.3.1. Evolución de la recaudación Tributaria peruana

La evolución de la recaudación tributaria comprende desde la historia de la tributación en nuestro país.

Al respecto **Reátegui (2015)**, señala que “hay que entender que el desarrollo del proceso a través del cual el Estado recibe bienes (monedas, especie o trabajo)

para cumplir con las funciones que le (son propias como realizar obras o brindar servicios para el bien común) fue distinto en ambos periodos”.

Considerando esta perspectiva la evolución del sistema tributario es comprendida por dos momentos diferentes que es antes y después de la llegada de los españoles.

Según **Reátegui (2015)** el primer momento lo denomina el Mundo andino en la cual señala que “tributación se realizó a través de la reciprocidad entendida como un intercambio de energía humana, fuerza de trabajo o de “favores”. Y el segundo momento es el Mundo occidental en la cual “el tributo es entendido como una entrega de dinero o productos a la autoridad en términos muchas veces coercitivos”.

Además, es necesario conocer y describir los siguientes aspectos importantes de la recaudación tributarios en la historia de nuestro país

La tributación durante el Tahuantinsuyo se basaba en la reciprocidad y redistribución donde los contribuyentes eran las Runas y se destina para el mantenimiento del sistema social (nobleza, milicia y culto)

La tributación durante la colonia, la tributación se basaba en la legislación colonial y los contribuyentes eran los indígenas y en menos cantidad los españoles latinoamericanos y se destinaba para mantenimiento del sistema administrativos colonial y enriquecimiento de la corona.

La tributación durante la república, La tributación tiene fundamento en la legislación de la república democrática, donde los ciudadanos sumen pagar de acuerdo a la ley y se destinaba para las obras y servicios públicos y mantenimiento de las instituciones públicas.

La tributación en la actualidad

La tributación en el Perú sigue el estándar internacional y está constituida por la política tributaria, la administración y el sistema tributarios que se relacionan con el estado peruano **(Reategui, 2015)**.

2.4. Categorías de Recaudación tributaria

2.4.1. Primera categoría

“Comprende las rentas reales (en efectivo o en especie) del arrendamiento o subarrendamiento de predios; el arrendamiento o cesión temporal de bienes muebles o inmuebles distintos de predios, así como los derechos sobre estos; el valor de las mejoras introducidas en el bien por el arrendatario o subarrendatario, las cuales no son reembolsadas por el propietario constituyendo un beneficio para este; cesión gratuita o a precio no determinado de predios efectuada por el propietario a terceros.” **(SUNAT, 2017)**

2.4.2. Segunda categoría

“Grava las ganancias de capital proveniente de la enajenación de valores mobiliarios. Corresponde a los intereses por colocación de capitales, regalías, patentes, rentas vitalicias, derechos de llave y otros.” **(SUNAT, 2017)**

2.4.3. Tercera categoría

“El Impuesto a la Renta de Tercera Categoría grava la renta obtenida por la realización de actividades empresariales que desarrollan las personas naturales y jurídicas. Generalmente estas rentas se producen por la participación conjunta de la inversión del capital y el trabajo” **(SUNAT, 2017)**

Además, es un régimen tributario que comprende a las personas naturales y jurídicas que generan rentas de tercera categoría (aquéllas provenientes del capital, trabajo o de la aplicación conjunta de ambos factores). Aquellos contribuyentes que provienen del Nuevo Régimen Único Simplificado (RUS) o del Régimen Especial del Impuesto a la Renta (RER), que deseen incorporarse al Régimen General, pueden realizarlo en cualquier momento del año mediante

la presentación de la declaración pago correspondiente al mes en que se incorporen, utilizando el PDT N° 621 o el Formulario N° 119 según corresponda.

(Gomes citado por Vilca, 2017)

2.4.4. Cuarta categoría

Son Rentas de cuarta categoría, los ingresos que provienen de realizar cualquier trabajo individual, de una profesión, arte, ciencia u oficio cuyo cobro se realiza sin tener relación de dependencia” **(SUNAT, 2017)**

2.4.5. Quinta categoría

Las obtenidas por el trabajo personal prestado en relación de dependencia” **(SUNAT, 2017)**

2.5. Factores Influyentes a la Recaudación Tributaria

Según **Fernando (2001)** Los factores que, en forma directa, participan en la conformación de los datos de la recaudación tributaria son los siguientes:

La legislación tributaria

La estructura de los impuestos es fijada por leyes, que especifican el objeto del gravamen, su base imponible, las alícuotas, el momento de perfeccionamiento del hecho imponible, las deducciones admitidas y las exenciones, tanto de carácter objetivo como subjetivo. Estas normas también se ocupan de un sinnúmero de cuestiones relativas al sistema de determinación del tributo, tales como criterios de valuación de activos y pasivos, métodos de contabilización, regímenes de amortización y tratamientos a otorgar a los diversos tipos de contribuyentes y operaciones. **(Fernando, 2009)**

El valor de la materia gravada

Es la magnitud, medida en valores monetarios, de los conceptos económicos gravados por la legislación tributaria. Conceptos tales como las ventas minoristas, el consumo, las importaciones, los ingresos y bienes de las personas

y las utilidades y activos societarios constituyen habitualmente, la materia gravada por los impuestos. **(Fernando, 2009)**

Este factor abarca la totalidad de la materia gravada definida por la legislación, es decir que cuando nos referimos a él estamos considerando la materia gravada potencial. En consecuencia, no descontamos el efecto que sobre ella produce el incumplimiento de las obligaciones tributarias, cuestión que será tratada en el punto IV

Las normas de liquidación e ingreso de los tributos

Son las normas contenidas tanto en las leyes de procedimiento tributario, que se aplican a la generalidad de los impuestos, como en disposiciones reglamentarias dictadas por las administraciones tributarias, que establecen en forma pormenorizada las prácticas que deben seguirse para el ingreso de los gravámenes **(Fernando, 2009)**

Estas normas fijan los conceptos que deben abonarse en cada tributo, es decir declaraciones juradas, anticipos, retenciones, percepciones y pagos a cuenta, así como los métodos para determinar el monto de cada pago – base de cálculo y alícuotas – y las fechas en que deben ingresarse. Especifican, también, los créditos que pueden computarse contra cada una de las obligaciones tributarias, tales como saldos a favor de los contribuyentes, beneficios derivados de regímenes de promoción económica, pagos efectuados en otros impuestos, etc. Además, precisan los medios de pago con los que pueden cancelarse las obligaciones tributarias. Estos pueden agruparse en bancarios y no bancarios. La importancia de esta distinción radica en que sólo algunos medios de pago forman parte de los datos de recaudación **(Cordova, 2015)**

Los pagos bancarios, que son los que se contabilizan como recaudación, requieren transferencias de dinero de los contribuyentes al fisco, por lo que

habitualmente son realizados a través del sistema financiero, ya sea en efectivo, con cheque o cualquier otro tipo de transferencia. Por el contrario, en los pagos no bancarios no se produce esa transferencia de fondos, sino que la obligación tributaria es cancelada con créditos fiscales de diverso origen, entre los que se destacan los saldos a favor que los contribuyentes tienen en otros impuestos y los bonos de crédito fiscal otorgados por regímenes de promoción económica. Los pagos con saldos a favor que los contribuyentes poseen en otros tributos no están incluidos en los datos de recaudación debido a que estos saldos se originan en pagos bancarios realizados para cancelar obligaciones en aquellos impuestos, que excedieron el monto de estas y que fueron contabilizados en la respectiva recaudación . Por lo tanto, su inclusión en los datos de recaudación del gravamen en el que son aplicados como medio de pago provocaría una doble contabilización de esos montos abonados en exceso. El eventual registro como recaudación de los pagos con bonos de crédito fiscal depende de las normas por las que se rige cada oficina recaudadora. Puede ocurrir, por ejemplo, que realice la imputación cuando los recibe o que, previamente, deba obtener los fondos correspondientes mediante su canje en la entidad pública que los emitió. La no inclusión en los datos de recaudación de algunos de los medios empleados para el pago de los tributos es relevante para el análisis de las variaciones que los ingresos presenten a lo largo del tiempo, pues un cambio en la proporción utilizada de cada uno de ellos en el total de los ingresos dará lugar a variaciones en la recaudación efectiva, que será atribuible a la diferente composición de los instrumentos utilizados para la cancelación de la obligación tributaria **(SUNAT, programa de declaracion telematica PDT, 2018)**

El incumplimiento en el pago de las obligaciones fiscales

A este factor lo definimos como la omisión del ingreso de las obligaciones tributarias que corresponden ser abonadas en un período de tiempo.

El incumplimiento puede tomar dos formas:

La mora, que involucra a aquellas obligaciones tributarias que son reconocidas por los contribuyentes a través, por ejemplo, de la presentación ante el organismo recaudador de las declaraciones juradas pertinentes, pero no son abonadas en los plazos establecidos por la legislación. El concepto que, en términos prácticos, participa en la determinación de la recaudación es el de mora neta, que es la diferencia entre la mora en la que se incurre por obligaciones que vencen en el período (altas) y la mora generada en períodos anteriores, que es cancelada en el presente (bajas) **(Fernando, 2009)**

La evasión. A diferencia de la mora, el rasgo distintivo de la evasión es el ocultamiento total o parcial del valor de los conceptos económicos gravados. El contribuyente evasor puede estar inscripto en la administración tributaria, presentar su declaración formal y abonar el impuesto que engañosamente ha sido determinado en ella o puede ni siquiera estar registrado en ese ente. Al igual que en la mora, el concepto relevante para la determinación de la recaudación es el de la evasión neta, es decir la diferencia entre la evasión en la que se incurre por obligaciones que vencen en el período y los montos evadidos en períodos anteriores que son pagados en el presente **(Fernando, 2009)**.

Los Factores Diversos.

Finalmente, para disponer de la totalidad de los elementos que participan en la formación de los valores de recaudación tributaria debe agregarse un conjunto de variables, en general de índole administrativa, entre los que se destacan las transferencias que el organismo recaudador efectúa entre las cuentas bancarias

de los impuestos, los ingresos por planes de facilidades de pago y las demoras en la acreditación de pagos, que pueden provocar que su registro se efectúe en un período posterior al de su efectiva realización. Cada uno de estos factores determinantes está siempre presente en la conformación de los datos de recaudación tributaria. Por lo tanto, cualquier modificación que se produzca en ellos afectará el nivel de los ingresos impositivos. La suma de los cambios que en estos factores se produzca entre dos períodos de tiempo proporcionará la explicación de la variación que registre la recaudación entre los mismos. En igual forma, la agregación de las modificaciones que se considere vaya a ocurrir en períodos futuros en estas variables permitirá obtener el monto de recaudación proyectado para esos períodos. Tengamos presente, también, que el efecto de estos factores se da tanto cuando se producen cambios en su definición (modificaciones en la legislación, en los regímenes de pago, etc.), como cuando sólo se modifica su nivel (pagos no bancarios, saldos a favor de los contribuyentes, etc.) **(Fernando, 2009)**

2.5.1. Mitos Tributarios en el Perú

Son conocimientos erróneos que se transmiten entre comerciantes contando sus experiencias de como la Sunat te limita a muchas cosas y es mejor trabajar en la informalidad

Tasas Tributarias en el Perú

La tasa tributaria es “la prestación pecuniaria debido a un ente público en virtud de una norma legal y la medida en que esta la establezca, por la realización de una actividad del propio ente que afecta de modo particular al obligado **(Gianninies citado por Vilca, 2017)**

El criterio diferencial de la tasa frente al impuesto y a la contribución es la utilidad particular que experimenta el obligado y que está en relación directa con el monto

de la prestación pecuniaria que está obligado a pagar. Así el contribuyente pide un servicio especial al estado el que se lo otorga exigiéndola a cambio la prestación equivalente. Como ejemplo de tasa tenemos el pago que realiza cualquier persona cuando utiliza el servicio de correos para que produzca y distribuya sin correspondencia **(Vilca, 2017)**

Las tasas pueden ser:

Tasas arbitrarias: Son tasas que se pagan por la prestación o mantenimiento de un servicio público.

Tasas de derecho: Son tasas que se pagan por la prestación de un servicio administrativo público o el uso de aprovechamiento de bienes públicos.

Tasas de licencias: Son tasas que gravan la obtención de autorizaciones específicas para la realización de actividades de provecho particular sujetas a control o fiscalización.

Son los tributos creados por los consejos Municipales cuya Obligación tiene como hecho generador la prestación efectiva por la Municipalidad de un servicio publica o administrativo, reservado a las municipalidades de acuerdo con la Ley Orgánica de municipalidades (Reategui, 2015)

En conclusión, las tasas tributarias son las contribuciones económicas que realizan los ciudadanos al realizar la utilización de los servicios que presta el Estado, por ende, las tasas tributarias no son impuestos, sino los pagos que se realizan por el uso de un servicio, si esta no existe no tienes la obligación de pagar.

2.5.2. Nivel de Conocimiento Sobre Tributación

Los tributos forman un recurso efectivo utilizado por el Estado para la recaudación de fondos consignados a cubrir las necesidades sociales colectivas y por ello, es importante saber el nivel de conocimiento sobre la tributación, entendiendo este como, la información necesaria de los aspectos legales, las estrategias y planes del sistema tributario. Además, es importante conocer la conciencia del cumplimiento voluntario de los deberes y obligaciones tributarios por los contribuyentes **(Chujutalli & Ormeño, 2020)**

Los contribuyentes deben conocer sobre tributación, ya que desempeña un papel importante al momento de cumplir con las obligaciones que tienen con el Estado ya que los impuestos son ingresos para nuestro país, por lo que es esencial contribuir con el pago de cada uno de los **impuestos (Francisco Lopez y Fernando Rodriguez , 2012)**

Asimismo, Armas citado por **Reategui, (2015)** señala que “el conocimiento Tributario se identifica con el cumplimiento voluntarios de los deberes y obligaciones tributarios por parte de contribuyentes y no con la implementación de estrategias para incrementar la recaudación de tributos bajo presión, por temor a las sanciones.

Por tanto, es importante que los contribuyentes conozcan la política tributaria, administrativa y sistema tributario de manera clara y fácil, mediante las estrategias y herramientas.

Por otro lado, los tributos se encuentran en enmarcadas en la Constitución Política del Perú de 1993 donde se establece:

ARTICULO 74: “Los tributos se crean, modifican, derogan, o se establece una exoneración, exclusivamente por Ley o Decreto Legislativo en caso de delegación de facultades, salvo los aranceles y las tasas, las cuales se regulan mediante Decreto Supremo.

Los gobiernos locales pueden crear, modificar, y suprimir contribuciones y tasas; o exonerar de estas, dentro de su jurisdicción y con los límites que señala la Ley. El estado al ejercer la potestad tributaria debe respetar los principios de Reserva de la Ley y los de igualdad y Respeto de los Derechos Fundamentales de la persona.

Ningún tributo puede tener efecto confiscatorio.

Los Decretos de Urgencia no pueden contener materia tributaria, las leyes relativas a tributos de periodicidad anual rigen a partir del primero de enero del año siguiente de su promulgación.

Las leyes de Presupuesto no pueden contener normas sobre materia tributaria. No surte efecto las normas tributarias dictadas en violación de los que se establece en el presente artículo.

2.6. Análisis Crítico de la Evasión Tributaria

Para realizar el análisis sobre la evasión tributario revisaremos revisión bibliográfica de los estudios ya realizados, al respecto Cosulich citado por **Medina, (2018)**, la evasión tributaria puede definirse como la falta de cumplimiento de las obligaciones tributarias, que puede derivar en pérdida efectiva de recaudación (por ejemplo: morosidad, omisión de pago, defraudación, contrabando), o no (por ejemplo, cuando se presenta fuera de plazo una declaración sin tener que liquidar y pagar impuesto)

En tal sentido la evasión tributaria es uno de los aspectos que más allá de aminorar ingresos fiscales de nuestro país, trae consigo causas y consecuencias implica como un problema del sistema tributario, ya que quiebra la equidad vertical y horizontal de los impuestos.

En países como el Perú, donde existen bajos niveles de cumplimiento a pesar de que se percibe las posibilidades de detección y sanción; es insuficiente fiscalizar y sancionar a los contribuyentes para estimular el cumplimiento voluntario de sus obligaciones tributarias; entonces, es de suponer que existen otros elementos que intervienen para que el ciudadano decida cumplir con dichos deberes. Por ello, la herramienta más importante que hoy tienen los estados democráticos al respecto es el fomento de la conciencia tributaria. **(Medina, 2018)**

Por lo tanto, los ingresos provenientes de la Recaudación Tributaria son un factor importante en la política tributaria y son necesarios para el funcionamiento del sistema actual del país, aunque se dan en forma unilateral e impositiva. La Recaudación Tributaria se fundamenta en permanentes controles que debe realizar el Estado, por medio de la Administración Tributaria

En tal sentido evitar la evasión de impuestos mediante estrategias y herramientas adecuadas podría solventar los gastos necesarios para financiar de manera sostenible la salud, educación e infraestructura y, en el largo plazo, permitir incluso enfrentar de manera sustentable del financiamiento de sus deudas. Es necesario requerir acciones para detener la evasión no solo por esta capacidad de proveer los recursos necesarios para el desarrollo, sino porque los paraísos fiscales y la evasión de impuestos socavan la equidad económica **(Montano, Julio y Vasques Pacheco, 2016)**

CAPITULO III

3. MARCO REFERENCIAL

3.1. Reseña Histórica

Los indicadores económicos afirman que el Perú es uno de los países de mayor pobreza de América, pero que, al mismo tiempo, es el que ostenta altos niveles de crecimiento económico. En medio de esta situación paradójica, de pobreza y crecimiento, la ciudad de Puno emerge en el escenario económico como un polo de desarrollo, que viene imponiéndose sobre otras ciudades antes prósperas; ante esto, los ciudadanos de la ciudad de Puno elevamos nuestra autoestima porque nos consideran como una ciudad progresista y como una de las ciudades más importantes del sur del país junto a la ciudad de Juliaca.

Los especialistas en temas económicos, al mismo tiempo que resaltan el desarrollo económico de la ciudad de Puno, peyorativamente indican que tiene un abrumador comercio empírico, informal, ambulatorio y hasta ilegal; por eso muchos pequeños empresarios son perseguidos, acosados e intimidados por organismos como la SUNAT, la Municipalidad, el Ministerio de Trabajo, etc. Pero aún con estos riesgos, las actividades económicas en la ciudad de Puno vienen experimentando avances significativos que atizan los celos de otras ciudades.

El comercio mayorista en la ciudad de Puno tiene sus comienzos del comercio minorista según Bourricaud (2012) señala que las formas primigenias del comercio viene desde que las familias llegaron a establecerse en un lugar, formando caseríos, pueblo y luego en pequeñas ciudades, dando lugar a la importancia del trueque o intercambio de productos con comerciantes extranjeros que no tenían a su alcance tal producto conllevando a la creación de primeras tiendas, dando surgimiento al comercio tradicional, lo cual fue mejorando y desarrollándose de comercio local hacia el comercio con otros

pueblos, mediante las ferias realizadas una vez por semana, en tal sentido estaban sucediendo cambios a nivel nacional, y la ciudad de Puno no era la excepción, con miras y anhelos de modernización y desarrollo económico. Además, en la ciudad de Puno una de las características del comercio es el intercambio o trueque que con las constantes cambios a nivel económico, social y cultural se fue modernizando dando surgimiento al proceso compra – venta, mejorando el comercio tradicional que viene fuertemente acompañado de comercio informal o ambulancia que viene incrementándose cada año, tal como Bourricaud (2012) fundamenta que la informalidad viene frecuentado de un serie de creencias erróneas sobre la tributación o pago de impuestos al cual denomina mitos tributarios que viene acompañando a los comerciantes desde los tiempos pasados, ya que los comerciantes que vendían en el mercado que ahora es conocido como el Mercado Central pagaban altas tasas de impuestos al municipio ello introdujo a que los comerciantes que migraban desde la zona rural a vender sus productos se concentren en los alrededores del mercado originando el comercio ambulancia e informal que en la actualidad crece progresivamente, a pesar que se implementó estrategias para disminuir de los entes correspondientes, este fenómeno persiste.

3.1.1. Características de la economía Puneña

Es complejo determinar las características de la economía de Puno, dada la gran variedad de actividades que se realizan y las grandes sumas de dinero que circulan. Desde nuestra perspectiva, la economía de Puno tiene las siguientes características:

- La economía puneña está basada principalmente en el agro, el comercio, turismo y la minería

- La actividad comercial es una de las principales actividades que se realiza a diario en la Ciudad de Puno en los diferentes mercados de abastos al cual acuden los pobladores de los diferentes barrios, urbanizaciones y diferentes sectores de la ciudad de Puno con el afán de poder comprarlos artículos de primera necesidad
- El sector que predomina en su mayoría son los abarrotes, las cuales se encuentran ubicados en la av. Simón Bolívar.
- En la ciudad de Puno existe el comercio ambulatorio, puesto que cada día crece el malestar de los comerciantes de los 4 mercados (Laykakota, Central, Bellavista, Unión y Dignidad), porque en los alrededores se instalan a diario comerciantes que laboran informalmente y a causa de ello, las ventas se redujeron considerablemente en comparación de años anteriores. Otras zonas en donde se observa el comercio ambulatorio son en la Avenida El Sol, jirón Los Incas, jirón Lima, etc.
- El modelo comercial presente en la región es la constitución de ferias itinerantes, que tienen presencia temporal en las distintas ciudades sobre todo las localizadas alrededor del Lago, sobre el eje de la principal vía de articulación regional
- Puno como región tiene un sistema de ciudades que tiene dos principales nodos de desarrollo y concentración poblacional Puno y Juliaca, a través de ellas pueden articularse a procesos económicos de mayor envergadura, a su vez en el ámbito internacional, Puno juega un rol articulador con el intercambio existente con el hermano país de Bolivia, en ese sentido la articulación Brasil, Bolivia y Perú con la carretera transoceánica tiene para Puno particular importancia por lo que representa para el desarrollo regional y le permite articularse a dinámicas de nivel internacional.

- Las ferias que se desarrollan en la ciudad de Puno en su mayoría están conformadas por la población migrante, que viven del comercio
- Otra característica fundamental de comercio puneña es que en su mayoría está constituida por microempresas.

3.2. Presentación de Actores

La población Puneña se dedica a diversas actividades comerciales ya sean minoristas o mayoristas, sin embargo, consideramos los siguientes:

Sector abarrotes.- el sector abarrotes comprende los víveres o provisiones que son necesarias para subsistencia, es decir son los centros de abastos para la población.

Los comerciantes de abarrotes al por mayor en la ciudad de Puno se ubican en diferentes puntos estratégicos y lugar más concurrido y conocido son las que se encuentran en la Av. Simón Bolívar de la ciudad lacustre, siendo esta una zona estratégica y de gran afluencia de personas que realizan sus compras de primera necesidad estos centros dan abasto a toda la ciudad en su conjunto.



Figura 1. Comerciantes de Abarrotes de la ciudad de Puno

Sector ropa.- Según INEI (2019) la venta de vestimenta en la ciudad de Puno subió levemente 0,02% respecto a los años anteriores, registrando incremento de precios el servicio de confección y reparación de ropa con 0,2%; y en menor magnitud las telas y prendas de vestir con 0,03% (ropa para hombre: ternos, camisa y polos de vestir con 0,1%, cada uno; ropa para mujer: polos 0,4%, pantalón sport y faldas con 0,1%, cada uno, y pantaloncitos para bebé 0,2%).

Los comerciantes de la ciudad de Puno según diario “el correo” la procedencia de las ropas son de contrabando, puesto que en su mayoría traen de Desaguadero y distribuyen en la ciudad de Puno ya sea por mayor o menor, es por ello por lo que los precios son económicos esta situación afecta a la economía nacional, ya que se incumple con el pago de tributos donde tiene una labor fundamental de control las entidades correspondientes (correo, 2017)



Figura 2. Comerciantes de Ropa de la ciudad de Puno

Sector zapatos. - En la ciudad de Puno, la comercialización de zapatos se realiza de diferentes maneras, las más comunes son de manera directa por medio de la fábrica y otra es de manera indirecta donde se adquiere los productos mediante los intermediarios



Figura 3. Comerciantes de Calzados de la ciudad de Puno

Sector embutido.- Por embutidos entendemos como las preparaciones compuestas de carne o despojos, cortados en trocitos o picados, o de sangre introducidos o embuchados en tripas o envolturas similares tanto naturales como artificiales, generalmente los embutidos son derivados cárnicos que se definen como los productos alimenticios preparados, total o parcialmente, con carnes, despojos, grasas y subproductos comestibles, que proceden de animales de abasto y que pueden ser complementados con aditivos, condimentos.

La ciudad de Puno, en los últimos años según INEI, existe un incremento de consumo de embutidos respecto a los años anteriores. (INEI, 2019)

3.3. Diagnostico Sectorial

El comercio es la actividad primordial de la ciudad de Puno, de la cual depende el 45% de la población. Esta actividad se ha desarrollado aceleradamente en los últimos años, como consecuencia de los problemas económicos en el campo, el desempleo, los problemas naturales (sequías e inundaciones) y todo lo cual trajo incremento en los flujos migratorios hacia la ciudad altiplánica, que encontraron en el comercio como el medio que les permitiría agenciarse de los ingresos indispensables para sobrevivir, con ello se trajo el comercio informal o ambulancia. Siendo así en la población Puneña la actividad comercial tiene variadas formas como son:

- Comercio minorista e informal
- Comercio mayorista
- Comercio intensivo
- Comercios especializados

Todas estas variadas formas de comercio se concentran en sectores y abastecen a toda la ciudad en su conjunto.

Según Pari, (2017) señala que el comercio minorista e informal se concentra en lugares como las 11 primeras cuadras de Av. Simón Bolívar, Av. el sol, Av. Titicaca, alrededores del mercado central, Jirón los incas entre otros. En cuanto al comercio intensivo donde comprende a los mercados, la ciudad de Puno cuenta con mercado Central, Bellavista, Laykakota, Unión y Dignidad y los comercios especializados que comprende los talleres, mantenimientos de automóviles en Av. Simón Bolívar.

En tal sentido, la ciudad de Puno se tiene un gran nivel de comercio al por mayor sea en diferentes sectores como distribuidores de abarrotes, ropas al por mayor, embutidos, ventas de zapatos y plásticos, entre otros, muchos de ellos se

encuentran registrados en diferentes regímenes tributarios y a la vez no cumplen con la obligación de declarar y pagar sus tributos en los tiempos establecidos por la Sunat, por lo cual es importante conocer los factores que inciden a la recaudación tributaria en estos sectores de comercio al por mayor en la ciudad de Puno, además se visibiliza con frecuencia el desconocimiento de la tributación, cayendo en los mitos tributarios creyendo en conocimiento empíricas de los demás comerciantes afectando a la utilidad de su negocio y muchas veces cayendo en la evasión tributaria.



Figura 4. Comerciantes mayoristas de la Ciudad de Puno

CAPITULO IV

4. RESULTADOS

4.1. Marco Metodológico

4.1.1. Tipo de Investigación

El tipo de investigación fue de tipo descriptivo, según el criterio Hernández – Sampieri y Mendoza (2018) que menciona que las investigaciones descriptivas son aquellas que miden las propiedades, características de un grupo de personas.

Además, se clasifica para un tipo correlacional explicativo donde consiste en conocer la relación o grado de asociación que existe entre dos a más variables en un contexto en particular, lo cual debe ser explicado el porqué de las cosas que va más allá de la descripción de fenómenos estableciendo relaciones y así responder las causas de los eventos (Hernandez-Sampieri & Mendoza, 2018)

4.1.2. Diseño de Investigación

El diseño de investigación esta estipulada en un diseño no experimental puesto que no se manipularon variables en todo el proceso de la investigación y se puede mencionar que es un subdiseño transeccional, debido a que se recogió los datos en un solo momento.

4.1.3. Población y Muestra

En la investigación se determinará mediante la segmentación de la población donde el alcance de la investigación será del punto de concentración de la mayor cantidad de comerciantes al por mayor que se encuentran en la ciudad de Puno, cuya concentración está en el Av. Simón Bolívar y aledañas los mismos que se

encuentran en diferentes puntos con sus tiendas aproximadamente consta de 250 comerciantes como población.

$$M = \frac{Z^2 * (P * Q) * N}{E^2 * (N - 1) + Z^2 * (P * Q)}$$

Donde:

M = muestra

Z = Nivel de Confianza 95% =1.96

E = Nivel de Error: 05%/100=0,05

P = Probabilidad de Éxito: 55%/100=0.55

Q = Probabilidad de Fracaso 45%/100=0,45

N = Total de Población = 250

Reemplazando los datos se tiene:

$$M = \frac{(1.96)^2 * (0.55 * 0.45) * 250}{(0.05)^2 * (250 - 1) + (1.96)^2 * (0.55 * 0.45)} = 150$$

Por lo tanto, se trabajará con 150 comerciantes al por mayor.

4.1.4. Instrumentos

- **Recolección de Datos**

En el proceso de recolección de datos se determinará por medio de la técnica de la encuesta cuyo instrumento utilizado fue el cuestionario estructurado con preguntas formuladas y expresadas en un lenguaje común para el entendimiento de los comerciantes.

Además, se recurrirá como técnicas secundarias la observación directa para corroborar la veracidad de la encuesta y por último la técnica de recopilación

documental que servirá para recopilar información bibliográfica en general para el desarrollo de la presente investigación.

- **Procesamiento y Análisis de Datos**

Una vez recolectado la información por diversas técnicas esto fueron digitalizados en el programa habitual MS Excel 2019 como base de datos para el desarrollo de la investigación. Posteriormente se trabajó con el programa SPSS V26 para realizar el análisis mediante la estadística descriptiva e inferencial, los cuales fueron exportados en tablas y gráficos según los objetivos planteados en la investigación.

Las tablas y figuras fueron interpretados sujetos a teóricas y normas legales vigentes para llegar a las conclusiones de la investigación, donde el contraste de hipótesis se determinará mediante el Chi cuadrado de Pearson que consiste de determinar el valor calculado mayor al tabulado y así rechazar la hipótesis nula.

4.2. Resultados

4.2.1. Características Generales en la recaudación tributaria en el sector comercio al por mayor en la ciudad de puno

Tabla 1. Incidencia del tipo de Negocio en el Cumplimiento de Pago de IGV

Tipo de Negocio		Cumplimiento de pago de IGV			Total
		Puntual	A veces	Nunca	
Personal	N	38	54	27	119
	%	25,7%	36,5%	18,2%	80,4%
Familiar	N	18	3	3	24
	%	12,2%	2,0%	2,0%	16,2%
Sociedad	N	4	1	0	5
	%	2,7%	0,7%	0,0%	3,4%
Total	N	60	58	30	148
	%	40,5%	39,2%	20,3%	100,0%

Nota Estadística: $Pvalue = 0,001$, $X^2_c = 19,192 > X^2_t = 9.4877$; Si influye

En la tabla N° 1 que corresponde la incidencia del tipo de negocio en el cumplimiento de Pago de IGV, del total de encuestados que corresponde al 100% de comerciantes, el 36% indicaron que poseen negocio personal y a veces cumplen con el pago de IGV evidenciando que los comerciantes no cumplen de manera puntual con sus obligaciones del pago de tributos, es decir que si realizan el respectivo pago pero no son abonados en los plazos establecidos por la SUNAT, al respecto Fernando (2009) señala que el incumplimiento del pago de las obligaciones tributarias se realizan de dos formas, el primero es la mora que abarca las obligaciones que sí reconocen los contribuyentes pero que son pagados fuera de la fecha establecida y el segundo es la evasión, es decir pagan los impuestos engañosamente u ocultan la cantidad total de pago de los impuestos.

Además es importante señalar que el 25,7% posee negocio personal y que cumplen con los pagos de IGV de manera puntual, evidenciando que existe cumplimiento del pago de tributos en las fechas establecidas demostrando que los comerciantes tienen conocimiento o cultura tributaria y son conscientes con sus obligaciones tributarias, puesto que la recaudación tributaria es importante en el desarrollo económico de nuestro país, para el cumplimiento de sus metas y objetivos, de esta manera responder a la política económica vigente (Yangali N. , 2014), además es importante la tributación ya que es la primera fuente de los recursos que tiene el Estado para cumplir con sus obligaciones y por lo tanto constituye es un factor fundamental para las finanzas públicas.

Por otro lado, el 18,2% de igual manera tiene negocio personal pero que nunca pagan el IGV evidenciando la informalidad o la evasión tributaria, el 12,2% tienen negocio familiar y realizan sus pagos de IGV de manera puntual.

La presente tabla nos permite identificar el tipo de negocios en su mayoría es personal, entendiendo por el tipo de negocio como las formas que se clasifican las empresas o

negocios, es decir son aquellas categorías en las que se agrupa las empresas, como son las formas individuales, familiares o de sociedad ya que se demuestra que ello incide en el cumplimiento del pago de IGV o tributo correspondiente, entendiendo tributo como las aportaciones que la sociedad realiza para la generación de un bien común (Estela, 2016)

Tabla 2. Pruebas de chi-cuadrado Tipo de Negocio Vs Cumplimiento de pago de IGV

Contraste de hipótesis	Valor	df	Significación asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	19,192 ^a	4	,001
Razón de verosimilitud	20,267	4	,000
Asociación lineal por lineal	9,027	1	,003
N de casos válidos	148		

a. 4 casillas (44,4%) han esperado un recuento menor que 5. El recuento mínimo esperado es 1,01.

Fuente: Prueba estadística (SPSS V26)

En la tabla 2, se muestra la prueba estadística generada por el paquete estadístico SPSS donde se muestra un valor del Chi Cuadrado calculado de 19,192 que es mayor a la Chi cuadrada tabulada de 9.4877; Además se muestra en valor de Pvalue que es igual 0,001 ($p < 0,05$). Por lo tanto, se rechaza la hipótesis nula y se acepta la alterna concluyendo que el tipo de negocio incluye en el cumplimiento del pago del Impuesto General de Ventas.

Tabla 3. Incidencia del Sector de Negocio y Cumplimiento de Pago de IGV

Sector de Negocio		Cumplimiento de pago de IGV			Total
		Puntual	A veces	Nunca	
Abarrotes	N	23	30	11	64
	%	15,5%	20,3%	7,4%	43,2%
Plásticos	N	8	6	3	17
	%	5,4%	4,1%	2,0%	11,5%
Embutidos	N	10	1	5	16
	%	6,8%	0,7%	3,4%	10,8%
Zapatos	N	10	10	2	22
	%	6,8%	6,8%	1,4%	14,9%
Ropa	N	9	11	9	29
	%	6,1%	7,4%	6,1%	19,6%
Total	N	60	58	30	148
	%	40,5%	39,2%	20,3%	100,0%

Nota Estadística: $Pvalue = 0,105$, $X^2_c = 13,209 < X^2_t = 15,5073$; *No incide*

En la tabla 3 que corresponde a la incidencia del sector de negocio en el cumplimiento de pago de IGV, se observa que del total de encuestados que corresponde al 100%, el 20,3% de los comerciantes indicaron que sus negocios son del sector abarrotes y que a veces cumplen con el pago de IGV demostrando que los comerciantes son conscientes con su obligación tributaria pero que no realizan de manera constante cayendo en la mora o en ocasiones en la evasión tributaria debido a diferentes factores, seguido del 15,5% de comerciantes se dedican al sector de abarrotes y que cumplen con el pago de IGV de manera puntual, evidenciando que son conscientes del su obligación tributaria cumpliendo con los pagos en las fechas establecidas por la SUNAT, el 7,4% son del sector ropa y que a veces cumplen con el pago del IGV, seguido del 6,8% de comerciantes se dedican al rubro de zapatos y con el mismo porcentaje de comerciantes son de rubro embutidos y que cumplen con el pago de IGV de manera puntual, finalmente el 1,4% su negocio es del sector zapatos y que

nunca cumplen con su pago de IGV evidenciando el incumplimiento con sus obligaciones tributarias

Tabla 4. Pruebas de chi-cuadrado sector de negocio Vs Cumplimiento de pago de IGV

Contraste de hipótesis	Valor	df	Significación asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	13,209a	8	,105
Razón de verosimilitud	15,370	8	,052
Asociación lineal por lineal	,547	1	,460
N de casos válidos	148		

a. 4 casillas (44,4%) han esperado un recuento menor que 5. El recuento mínimo esperado es 1,01.

En la tabla 4, se muestra la prueba estadística generada por el paquete estadístico SPSS donde se muestra un valor del Chi Cuadrado calculado de 13,209 que es menor a la Chi cuadrada tabulada de 15,5073; Además se muestra en valor de Pvalue que es igual 0,105 ($p > 0,05$). Por lo tanto, se rechaza la hipótesis alterna y se acepta la nula concluyendo que el sector de negocio no influye en el cumplimiento del pago del Impuesto General de Ventas.

Tabla 5. Incidencia del Tiempo de dedicación en el Cumplimiento del Pago del IGV

Tiempo de Dedicación		Cumplimiento de pago de IGV			Total
		Puntual	A veces	Nunca	
Menos de 1 año	N	3	1	6	10
	%	2,0%	0,7%	4,1%	6,8%
1 a 5 años	N	33	54	23	110
	%	22,3%	36,5%	15,5%	74,3%
5 a 15 años	N	24	1	1	26
	%	16,2%	0,7%	0,7%	17,6%
más de 15 años	N	0	2	0	2
	%	0,0%	1,4%	0,0%	1,4%
Total	N	60	58	30	148
	%	40,5%	39,2%	20,3%	100,0%

Nota Estadística: $Pvalue = 0,000$, $X^2_c = 48,061 > X^2_t = 12,5916$; Si Incide

En la tabla 5 sobre la incidencia del tiempo de dedicación en el cumplimiento del pago de IGV, se observa que del total de comerciantes encuestados que corresponde al 100%, el 36,5% manifestaron que vienen dedicando de 1 a 5 años con su negocio y que a veces cumplen con el pago de IGV evidenciando que a pesar del tiempo que tienen trabajando con su negocios a veces cumplen con las obligaciones tributarias, demostrando la baja conciencia tributaria o la dejadez en cumplir con sus obligaciones, el 22,3% de comerciantes vienen dedicando de 1 a 5 años y cumplen de forma puntual los pagos de IGV, seguido del 16,2% de los comerciantes vienen dedicando de 5 a 15 años y que cumplen con el pago de IGV de manera puntual, el 15,5% vienen dedicando el tiempo de 1 a 5 años en un cumplimiento de pago de IGV y que nunca cumplen con el pago de IGV, 1, 4% de comerciantes indicaron que su negocio tienen más de 15 años y que a veces cumplen con el pago de IGV.

Este cuadro nos permite identificar el tiempo que vienen desarrollando sus negocios a lo largo del tiempo, teniendo en consideración que los comerciantes al por mayor de Puno tiene años trabajando y a pesar de ello no cumplen en su totalidad con el pago de tributos ya sea por diferentes factores.

Tabla 6. Pruebas de chi-cuadrado tiempo de dedicación vs Cumplimiento de pago de IGV

Contraste de hipótesis	Valor	df	Significación asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	48,061 ^a	6	,000
Razón de verosimilitud	49,644	6	,000
Asociación lineal por lineal	19,004	1	,000
N de casos válidos	148		

a. 4 casillas (44,4%) han esperado un recuento menor que 5. El recuento mínimo esperado es 1,01.

En la tabla 6, se muestra la prueba estadística generada por el paquete estadístico SPSS donde se muestra un valor del Chi Cuadrado calculado de 48,061 que es mayor a la Chi cuadrada tabulada de 12,5916; Además se muestra en valor de Pvalue que es igual 0,000 ($p < 0,05$). Por lo tanto, se rechaza la hipótesis nula y se acepta la alterna concluyendo que el tiempo de dedicación influye en el cumplimiento del pago del Impuesto General de Ventas.

4.2.2. Incidencia de los mitos tributarios en la recaudación tributaria en el sector comercio al por mayor en la ciudad de puno

Tabla 7. Incidencia del mito que no declarar en el Cumplimiento de pago del IGV

¿Por qué crees que los contribuyentes no declaran o dejan de declarar?		Cumplimiento de pago de IGV			Total
		Puntual	A veces	Nunca	
Porque se les cobra mucho	N	22	29	17	68
	%	14,9%	19,6%	11,5%	45,9%
Por falta de información	N	20	22	3	45
	%	13,5%	14,9%	2,0%	30,4%
Porque creen que la ley es injusta con ellos	N	18	6	4	28
	%	12,2%	4,1%	2,7%	18,9%
Ninguna de las Anteriores	N	0	1	6	7
	%	0,0%	0,7%	4,1%	4,7%
Total	N	60	58	30	148
	%	40,5%	39,2%	20,3%	100,0%

Nota Estadística: $Pvalue = 0,000$, $X^2_c = 32,819 > X^2_t = 12,5916$; Si Incide

En la tabla 7 se observa del total de encuestados que corresponde al 100%, sobre la incidencia del mito en el cumplimiento de pago del IGV, el 19,6% creen que los comerciantes no cumplen con los pagos de IGV porque se les cobra mucho y por ello prefieren pagar a veces el impuesto general a las ventas, el 14,9% indican que se les cobra mucho a pesar de ello cumplen con los pagos de IGV de manera puntual, por

otro lado con el mismo porcentaje de comerciantes indican que es por falta de información y por ello a veces cumplen con el pago de IGV, el 12,2% creen que los contribuyentes no declaran o dejan de declarar porque la Ley es injusta con ellos a pesar de sus incomodidades cumplen con el pago de IGV de manera Puntual.

La presente tabla evidencia que los comerciantes consideran y creen que el porcentaje de impuesto es mucho, y no pagan de manera puntual por falta de información o porque la ley es injusta cayendo en los mitos tributarios, considerando que los mitos tributarios son conocimientos erróneos que se transmite entre comerciantes basados en sus experiencias de como la SUNAT les limita a muchas cosas y por ello prefieren trabajar en la informalidad.

Tabla 8. Pruebas de chi-cuadrado del mito que no declarar tiempo de dedicación vs Cumplimiento de pago de IGV

Contraste de hipótesis	Valor	df	Significación asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	32,819 ^a	6	,000
Razón de verosimilitud	30,682	6	,000
Asociación lineal por lineal	,027	1	,869
N de casos válidos	148		

a. 4 casillas (44,4%) han esperado un recuento menor que 5. El recuento mínimo esperado es 1,01.

En la tabla 8, se muestra la prueba estadística generada por el paquete estadístico SPSS donde se muestra un valor del Chi Cuadrado calculado de 32,819 que es mayor a la Chi cuadrada tabulada de 12,5916; Además se muestra en valor de Pvalue que es igual 0,000 ($p < 0,05$). Por lo tanto, se rechaza la hipótesis nula y se acepta la alterna concluyendo que el mito que no declarar influye en el cumplimiento del pago del Impuesto General de Ventas.

Tabla 9. Incidencia del Régimen Tributario en el cumplimiento del pago de IGV

¿En qué régimen tributario se encuentra su negocio?		Cumplimiento de pago de IGV			Total
		Puntual	A veces	Nunca	
RUS	N	40	40	0	80
	%	27,0%	27,0%	0,0%	54,1%
Régimen Especial	N	15	12	0	27
	%	10,1%	8,1%	0,0%	18,2%
Régimen General	N	4	1	2	7
	%	2,7%	0,7%	1,4%	4,7%
Ninguna de las anteriores	N	1	5	28	34
	%	0,7%	3,4%	18,9%	23,0%
Total	N	60	58	30	148
	%	40,5%	39,2%	20,3%	100,0%

Nota Estadística: $Pvalue = 0,000$, $X^2_c = 111,060 > X^2_t = 12,5916$; Si Incide

En la tabla 9 se observa que del total de comerciantes encuestados que corresponde al 100%, el 27,0% de comerciantes indican que su negocio se encuentra en el régimen tributario RUS y cumplen con los pagos de IGV de manera puntual, entendiendo que el RUS tiene el objetivo de facilitar el cumplimiento de las obligaciones tributarias de los pequeños contribuyentes, puesto que es dirigido a personas naturales o consumidores finales, además fue creado para los pequeños productores y comerciantes ya que permite pagar una cuota mensual que es fijada por sus compras o ventas (SUNAT, 2019), en tal sentido observamos que el régimen tributario inciden en el cumplimiento del pago de IGV. Seguido del 18,9% de comerciantes encuestados manifestaron que su negocio no pertenece a ninguna de las anteriores es decir no se encuentran registrados al RUS, al régimen especial ni régimen general y por ello nunca cumplen con los pagos de IGV, lo cual significa que existe informalidad, evidenciando la evasión tributaria. Al respecto Mamani (2015) señala que la evasión tributaria es toda eliminación o disminución de un monto tributario producida dentro del ámbito de un país por parte de quienes están jurídicamente obligados a abonarlo y que logra tal resultado mediante conductas fraudulentas u omisivas violatorias de

disposiciones legales. En la ciudad de Puno se tiene un gran nivel de comercio al por mayor sea en diferentes sectores como es las ferreterías, distribuidores de abarrotes, ropas al por mayor etc., muchos de ellos están en diferentes regímenes tributarios y existe un porcentaje considerable que se demuestra en la presente tabla que no se encuentran afiliadas a ningún régimen tributario ya sea por diferentes factores, a pesar de que la administración tributaria implementa una serie de acciones aún persiste el incumplimiento con la obligación de declarar y pagar sus tributos.

Por otro lado, es importante recalcar que el 10,1 % de comerciantes manifiestan que su negocio se encuentra en régimen especial y que paga el IGV de manera puntual, finalmente el 2,7% de comerciantes indicaron que su negocio se encuentra registrado en el régimen general y que cumplen con los pagos de IGV de manera puntual.

En tal sentido el cuadro N° 5 demuestra que el régimen tributario (RUS, Régimen especial, régimen general) incide en el cumplimiento del pago del IGV puesto que se evidencia que las personas afiliadas a los regímenes tributarios realizan sus respectivos pagos de manera puntual o con mora, pero realizan su pago respectivo, a diferencia del porcentaje que no se encuentran registrados ni afiliados en ningunos de los regímenes tributarios no aportar ni cumplen con el pago de IGV de esta forma cayendo en la informalidad y por supuesto acompañado de la evasión tributaria

Tabla 10. Pruebas de chi-cuadrado del régimen tributario vs Cumplimiento de pago de IGV

Contraste de hipótesis	Valor	df	Significación asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	111,060 ^a	6	,000
Razón de verosimilitud	114,296	6	,000
Asociación lineal por lineal	82,462	1	,000
N de casos válidos	148		

a. 3 casillas (25,0%) han esperado un recuento menor que 5. El recuento mínimo esperado es 1,42.

En la tabla 10, se muestra la prueba estadística generada por el paquete estadístico SPSS donde se muestra un valor del Chi Cuadrado calculado de 111.060 que es mayor a la Chi cuadrada tabulada de 12,5916; Además se muestra en valor de Pvalue que es igual 0,000 ($p < 0,05$). Por lo tanto, se rechaza la hipótesis nula y se acepta la alterna concluyendo que el régimen tributario influye en el cumplimiento del pago del Impuesto General de Ventas.

Tabla 11. Incidencia del mito que tributar más es perdida en el cumplimiento de pago del IGV

Como considera usted esta frase "la idea de que tributar significa menos ganancia"		Cumplimiento de pago de IGV			Total
		Puntual	A veces	Nunca	
Muy de acuerdo	N	33	29	13	75
	%	22,3%	19,6%	8,8%	50,7%
De acuerdo	N	19	25	13	57
	%	12,8%	16,9%	8,8%	38,5%
En desacuerdo	N	8	3	1	12
	%	5,4%	2,0%	0,7%	8,1%
No sabe/no opina	N	0	1	3	4
	%	0,0%	0,7%	2,0%	2,7%
Total	N	60	58	30	148
	%	40,5%	39,2%	20,3%	100,0%

Nota Estadística: $Pvalue = 0,043$, $X^2_c = 12,993 > X^2_t = 12,5916$; Si Incide

En la tabla 11 que corresponde a la incidencia del mito que tributar más es perdida en el cumplimiento del pago del IGV, del total de comerciantes encuestados el 22,3% de comerciantes están muy de acuerdo con la frase "la idea de tributar significa menos ganancia" y consideran que adquieren ingresos de sus ventas para pagar los tributos y por ello tienen pocas ganancias ya que ellos cumplen con el pago de IGV de manera puntual, seguido del 16,9% de comerciantes manifestaron que están de acuerdo con la frase "la idea de tributar significa menos ganancia" y por ello a veces cumplen con el pago de IGV, puesto que no poseen ingresos ni ganancias en sus fundamentos

señalan que solo ganan para pagar los impuestos, el 5,7% de comerciantes señalan que están en desacuerdo con la frase “la idea de tributar significa menos ganancia” ya que pagan el IGV de manera puntual, además deducimos que este porcentaje entiende que los tributos son necesarios para la economía nacional, y que poseen información correspondiente ya que sus aportes están siendo retribuidos en la educación, salud, etc., sin embargo en un porcentaje menor y el 2,0% de comerciantes no saben ni opinan y por ello nunca cumplen con los pagos de IGV, evidenciado que es importante promocionar e informar la importancia de la cultura tributaria.

Tabla 12. Pruebas de chi-cuadrado del mito que tributar más es pérdida vs Cumplimiento de pago de IGV

Contraste de hipótesis	Valor	df	Significación asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	12,993 ^a	6	,043
Razón de verosimilitud	12,248	6	,057
Asociación lineal por lineal	1,672	1	,196
N de casos válidos	148		

a. 6 casillas (50,0%) han esperado un recuento menor que 5. El recuento mínimo esperado es ,81.

En la tabla 12, se muestra la prueba estadística generada por el paquete estadístico SPSS donde se muestra un valor del Chi Cuadrado calculado de 12,993 que es mayor a la Chi cuadrada tabulada de 12,5916; Además se muestra en valor de Pvalue que es igual 0,043 ($p < 0,05$). Por lo tanto, se rechaza la hipótesis nula y se acepta la alterna concluyendo que el mito de tributar más es pérdida influye en el cumplimiento del pago del Impuesto General de Ventas.

4.2.3. Incidencia de la alta tasa tributaria en la recaudación tributaria en el sector comercio al por mayor en la ciudad de puno

Tabla 13. Incidencia del aumento de la tasa en el cumplimiento del pago del IGV

¿Ud. cree que el aumento de la tasa del impuesto general a las ventas perjudicaría a su negocio por que le afecta directamente?		Cumplimiento de pago de IGV			Total
		Puntual	A veces	Nunca	
Si	N	52	51	9	112
	%	35,1%	34,5%	6,1%	75,7%
No	N	8	7	21	36
	%	5,4%	4,7%	14,2%	24,3%
Total	N	60	58	30	148
	%	40,5%	39,2%	20,3%	100,0%

Nota Estadística: $Pvalue = 0,000$, $X^2_c = 42.671 > X^2_t = 5.9915$; Si Incide

En la tabla 13 que corresponde la incidencia del aumento de la tasa en el cumplimiento del pago del IGV del total de comerciantes encuestados el 35,1% manifiesta que si le perjudicara su negocio directamente con el aumento de la tasa del impuesto general a las ventas ya que cumplen con el pago de IGV de manera puntual, por otro lado el 14,2% de comerciantes indicaron que no les perjudicara en su negocio el aumento de impuesto general a las ventas ya que no nunca cumplen con el pago de IGV.

La tabla N° 7 demuestra que los comerciantes consideran que generalmente cumplen con los pagos de impuesto general de ventas se verán afectados, ya que hasta la fecha logran estabilizar con el actual pago de IGV y con sus experiencias basados incluso creen que es mucho lo que pagan, por ello si existe un incremento de la tasa de impuestos se verán afectados inclusive pueden dejar de aportar y cumplir con sus obligaciones tributarias cayendo en la informalidad, tal como Sarmiento-Morales (2017) fundamenta que al aumento de carga fiscal o impuestos tendrá impacto negativo en las PYMES y micro empresas que se verán afectados sus ingresos y

puede conllevar consecuencias negativas como es la evasión tributaria o en muchos casos la informalidad

Tabla 14. Pruebas de chi-cuadrado aumento de la tasa y Cumplimiento de pago de IGV

Contraste de hipótesis	Valor	df	Significación asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	42,671 ^a	2	,000
Razón de verosimilitud	37,722	2	,000
Asociación lineal por lineal	34,653	1	,000
N de casos válidos	148		

a. 0 casillas (0,0%) han esperado un recuento menor que 5. El recuento mínimo esperado es 7,30.

En la tabla 14, se muestra la prueba estadística generada por el paquete estadístico SPSS donde se muestra un valor del Chi Cuadrado calculado de 42,671 que es mayor a la Chi cuadrada tabulada de 5,9915; Además se muestra en valor de Pvalue que es igual 0,000 ($p < 0,05$). Por lo tanto, se rechaza la hipótesis nula y se acepta la alterna concluyendo que aumento de la tasa tributaria influye en el cumplimiento del pago del Impuesto General de Ventas.

Tabla 15. Incidencia de la tasa de IGV en el Cumplimiento de pago del IGV

¿Cree usted que la tasa del IGV es?		Cumplimiento de pago de IGV			Total
		Puntual	A veces	Nunca	
Alta	N	26	29	25	80
	%	17,6%	19,6%	16,9%	54,1%
Aceptable	N	33	27	5	65
	%	22,3%	18,2%	3,4%	43,9%
Baja	N	1	2	0	3
	%	0,7%	1,4%	0,0%	2,0%
Total	N	60	58	30	148
	%	40,5%	39,2%	20,3%	100,0%

Nota Estadística: $Pvalue = 0,006$, $X^2_c = 14.277 > X^2_t = 9,4877$; Si Incide

En la tabla 15 sobre la incidencia de la tasa de IGV en el Cumplimiento de pago del IGV de total de comerciantes encuestados el 19,6% consideran que la tasa de IGV establecida es alta debido a ello a veces cumplen con el pago de IGV ello significa que los comerciantes pagan de vez en cuando los impuestos ya que consideran que la tasa de impuesto establecida es alta y señalan que solo obtienen ingresos para pagar impuestos, a pesar que se encuentran afiliados al RUS y el monto de pago es mínimo, aparte de ello tienen otros pagos como es el derecho de alquiler en muchos casos y al ver que debe cumplir con sus obligaciones tributarias caen en la evasión tributaria considerado como la falta de cumplimiento de la obligaciones tributarias por parte de los contribuyentes (Solorzano, 2012).

Por otro lado, el 22, 3% de comerciantes consideran que la tasa de impuesto general de IGV es aceptable por ello cumplen con el pago de IGV de manera puntual dejando entender que los comerciantes tienen conciencia tributaria que según Bravo (2011) considera que es la motivación intrínseca de pagar impuestos, es decir las creencias y actitudes que los comerciantes o personas adoptan frente al cumplimiento de pagos de IGV, por voluntad de contribuir y aportar de esta manera reduciendo la informalidad y el 1,4% de comerciantes consideran que la tasa de impuesto general establecida es bajo a pesar de ello a veces cumplen con el pago de IGV ello significa que a pesar que consideran que la tasa de impuesto es bajo a veces cumplen con los pagos de impuesto general a la ventas ya sea por diferentes factores como es el desconocimiento o dejadez de las fechas o plazos de pagos establecidos por la SUNAT.

Tabla 16. Pruebas de chi-cuadrado de la tasa de IGV vs Cumplimiento de pago de IGV

Contraste de hipótesis	Valor	df	Significación asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	14,277 ^a	4	,006
Razón de verosimilitud	15,664	4	,004
Asociación lineal por lineal	11,887	1	,001
N de casos válidos	148		

a. 0 casillas (0,0%) han esperado un recuento menor que 5. El recuento mínimo esperado es 7,30.

En la tabla 16, se muestra la prueba estadística generada por el paquete estadístico SPSS donde se muestra un valor del Chi Cuadrado calculado de 14,277 que es mayor a la Chi cuadrada tabulada de 9,4877; Además se muestra en valor de Pvalue que es igual 0,006 ($p < 0,05$). Por lo tanto, se rechaza la hipótesis nula y se acepta la alterna concluyendo que la tasa de IGV influye en el cumplimiento del pago del Impuesto General de Ventas.

Tabla 17. Incidencia de la tasa al 18% en el Cumplimiento de pago del IGV

Desde un punto de vista a su nivel de ventas, ¿Cómo afectó la reducción de la tasa del IGV, de 19% a 18%?		Cumplimiento de pago de IGV			Total
		Puntual	A veces	Nunca	
Aumentaron las ventas	N	5	3	2	10
	%	3,4%	2,0%	1,4%	6,8%
Redujeron las ventas	N	11	4	5	20
	%	7,4%	2,7%	3,4%	13,5%
Se mantiene en promedio	N	44	51	23	118
	%	29,7%	34,5%	15,5%	79,7%
Total	N	60	58	30	148
	%	40,5%	39,2%	20,3%	100,0%

Nota Estadística: $Pvalue = 0,355$, $X^2_c = 4,400 < X^2_t = 9,4877$; No Incide

En la tabla 17 que corresponde a la incidencia de la tasa al 18% en el Cumplimiento de pago del IGV, de total de comerciantes encuestados el 34,5% indicaron que la

reducción de la tasa de IGV de 19% al 18% sus ventas se mantienen en promedio y a veces cumplen con el pago de IGV, seguido de 29,7% de comerciantes que indican que la reducción de la tasa de IGV al 18% se mantiene en promedio sus ventas y que realizan sus pagos de IGV de manera puntual, el 7, 4% de comerciantes señalaron que la reducción de la tasa de IGV redujeron la ventas a pesar de ello cumplen con sus pagos de manera Puntual, y con el porcentaje menor de 3,4% de comerciantes indicaron que la reducción de la tasa de IGV al 18% aumentaron sus ventas y por ello pagan de manera puntual con el pago de IGV.

Tabla 18. Pruebas de chi-cuadrado de la tasa al 18% vs Cumplimiento de pago de IGV

Contraste de hipótesis	Valor	df	Significación asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	4,400 ^a	4	,355
Razón de verosimilitud	4,692	4	,320
Asociación lineal por lineal	,149	1	,699
N de casos válidos	148		

a. 0 casillas (0,0%) han esperado un recuento menor que 5. El recuento mínimo esperado es 7,30.

En la tabla 18, se muestra la prueba estadística generada por el paquete estadístico SPSS donde se muestra un valor del Chi Cuadrado calculado de 4,400 que es menor a la Chi cuadrada tabulada de 9,4877; Además se muestra en valor de Pvalue que es igual 0,355 ($p > 0,05$). Por lo tanto, se rechaza la hipótesis alterna y se acepta la nula concluyendo que la tasa al 18% no influye en el cumplimiento del pago del Impuesto General de Ventas.

4.2.4. Incidencia de la liquidez económica en la recaudación tributaria en el sector comercio al por mayor en la ciudad de puno

Tabla 19. Incidencia del Ingreso diario en el cumplimiento del pago del IGV

Sus ingresos diariamente son		Cumplimiento de pago de IGV			Total
		Puntual	A veces	Nunca	
Menos de 300	N	33	42	26	101
	%	22,3%	28,4%	17,6%	68,2%
300 a 500	N	12	15	3	30
	%	8,1%	10,1%	2,0%	20,3%
500 a 700	N	5	0	0	5
	%	3,4%	0,0%	0,0%	3,4%
700 a 1000	N	6	1	0	7
	%	4,1%	0,7%	0,0%	4,7%
Más de 1000	N	4	0	1	5
	%	2,7%	0,0%	0,7%	3,4%
Total	N	60	58	30	148
	%	40,5%	39,2%	20,3%	100,0%

Nota Estadística: $Pvalue = 0,003$, $X^2_c = 22.903 > X^2_t = 15,5073$; Si Incide

En la tabla 19 sobre la incidencia del ingreso diario en el cumplimiento del pago de IGV de total de comerciantes encuestados el 28,4% señalaron que sus ingresos diariamente son menos de 300 soles y por ello a veces cumplen con el pago de IGV, el 22, 3% de comerciantes indicaron que sus ingresos diariamente son menos de 300 soles pese a ello cumplen con sus pagos de IGV de manera puntual evidenciando la responsabilidad de sus obligaciones que les corresponde, el 10,1% de comerciantes señalan que sus ingresos diarios son de 300 a 500 soles y a veces cumplen con el pago de IGV demostrando el incumplimiento de sus obligaciones tributarias, 4,1% de comerciantes ganan de 700 a 1000 soles diariamente y cumplen puntualmente con sus pagos de IGV, el 3,4% tienen ingresos diarios de 500 a 700 soles y por ende pagan de manera puntual el IGV que le corresponde y finalmente con un porcentaje menor de 0,7% de comerciantes tiene ingresos diarios más de 1000 a pesar de tener

un ingreso alto nunca cumple con el pago de IGV demostrando el incumplimiento tributario.

De acuerdo a SUNAT (2019) los ingresos se determinan por los parámetros establecidos del nuevo régimen tributario simplificado los ingresos diarios menos de 300 soles se ubica en la categoría 1. Estos datos expresados podemos concluir que, los comerciantes tienen ingresos mensuales por los que no están pagando sus impuestos, ingresos que la administración tributaria está perdiendo, impuesto que dejan de recaudarse por parte de la Administración Tributaria

Tabla 20. Pruebas de chi-cuadrado del Ingreso diario vs Cumplimiento de pago de IGV

Contraste de hipótesis	Valor	df	Significación asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	22,903 ^a	8	,003
Razón de verosimilitud	27,324	8	,001
Asociación lineal por lineal	9,690	1	,002
N de casos válidos	148		

a. 9 casillas (60,0%) han esperado un recuento menor que 5. El recuento mínimo esperado es 1,01

En la tabla 20, se muestra la prueba estadística generada por el paquete estadístico SPSS donde se muestra un valor del Chi Cuadrado calculado de 22,903 que es mayor a la Chi cuadrada tabulada de 15,5073; Además se muestra en valor de Pvalue que es igual 0,003 ($p < 0,05$). Por lo tanto, se rechaza la hipótesis nula y se acepta la alterna concluyendo que el Ingreso diario influye en el cumplimiento del pago del Impuesto General de Ventas.

Tabla 21. Incidencia de la liquidez en el cumplimiento de pago del IGV

El IGV se paga a pesar de que la venta al crédito o existan clientes que no pagan en forma oportuna, ¿Considera Ud. que este sistema legal afecta la liquidez de su empresa porque, de todas maneras, tendrá que pagar el impuesto?		Cumplimiento de pago de IGV			Total
		Puntual	A veces	Nunca	
Si	N	50	55	26	131
	%	33,8%	37,2%	17,6%	88,5%
No	N	10	3	4	17
	%	6,8%	2,0%	2,7%	11,5%
Total	N	60	58	30	148
	%	40,5%	39,2%	20,3%	100,0%

Nota Estadística: $Pvalue = 0,138$, $X^2_c = 3,959 < X^2_t = 5.9915$; *No Incide*

En la tabla 21 que corresponde a la incidencia de la liquidez en el cumplimiento de pago de IGV de total de comerciantes encuestados el 37,2% consideran que a su negocio si afecta el sistema legal en la liquidez de su negocio ya que se paga el IGV de todas maneras a pesar de que la venta al crédito o clientes que no pagan en forma oportuna y por ello a veces cumplen con el pago de IGV afectando su liquidez, entendiendo la liquidez como el ingreso que perciben los comerciantes.

Por otro lado el 2,7% de comerciantes indicaron que no les afecta ya que nunca cumplen con los pagos de IGV evidenciando la informalidad o evasión tributaria, en la ciudad de Puno desde hace años viene luchando con el comercio informal, entendiendo por comercio informal como los puestos que los empresarios y vendedores donde sus negocios no están registradas, no pagan impuestos y no se rigen por las leyes, reglamentos y pactos vigentes puesto que se les considera como competidores desleales de las Empresas y tiendas que operan de manera legal, pagando puntualmente sus impuestos, pues ya que al evadirse los impuestos u obligaciones tributarias, privan al estado de recursos necesarios para atender las necesidades sociales y de realizar urgentes obras de infraestructura (Vilca, 2017)

En tal sentido claramente se observa en la presente tabla que los comerciantes que laboran de manera informal no les afectan debido a que no pagan los impuestos a diferencia de los que cumplen con su obligación tributaria afectando directamente en sus ingresos.

Tabla 22. Pruebas de chi-cuadrado de la liquidez vs Cumplimiento de pago de IGV

Contraste de hipótesis	Valor	df	Significación asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	3,959 ^a	2	,138
Razón de verosimilitud	4,303	2	,116
Asociación lineal por lineal	,217	1	,641
N de casos válidos	148		

a. 1 casillas (16,7%) han esperado un recuento menor que 5. El recuento mínimo esperado es 3,45.

En la tabla 22, se muestra la prueba estadística generada por el paquete estadístico SPSS donde se muestra un valor del Chi Cuadrado calculado de 3,959 que es menor a la Chi cuadrada tabulada de 5,9915; Además se muestra en valor de Pvalue que es igual 0,138 ($p > 0,05$). Por lo tanto, se rechaza la hipótesis alterna y se acepta la nula concluyendo que la liquidez no influye en el cumplimiento del pago del Impuesto General de Ventas.

Tabla 23. Incidencia del Tipo de Venta en el cumplimiento de pago del IGV

De los siguientes Conceptos, ¿cuál es el que usted calificaría como el más común en su negocio durante los últimos años?		Cumplimiento de pago de IGV			Total
		Puntual	A veces	Nunca	
Ventas al Contado	N	39	25	23	87
	%	26,4%	16,9%	15,5%	58,8%
Ventas a crédito	N	21	33	7	61
	%	14,2%	22,3%	4,7%	41,2%
Total	N	60	58	30	148
	%	40,5%	39,2%	20,3%	100,0%

Nota Estadística: $Pvalue = 0,005$, $X^2_c = 10,803 > X^2_t = 5,9915$; Si Incide

En la tabla 23 sobre incidencia del tipo de venta en el cumplimiento de pago del IGV de total de comerciantes encuestados el 26,4% consideran que durante los últimos años es muy común en sus negocios las ventas al contado y por ello cumplen con los pagos de IGV de manera puntual, entendemos las ventas al contados como la entrega de mercancía recibiendo el dinero, es decir contra entrega, cobrando el mismo momento de entrega de bienes (Solorzano, 2012), en tal sentido los comerciantes al realizar la contra entrega de sus bienes y cobrando por ello pueden realizar el respectivo pago de impuesto general a las ventas, puesto que los pagos se realizan mensualmente.

Por otro lado, con porcentaje menor el 4,7% de comerciantes indicaron que durante los últimos años es muy común en sus negocios las ventas a crédito ya que nunca cumplen con los pagos de IGV, demostrando como no pagan IGV no les afecta en su liquidez las ventas a crédito. Al respecto García (2013) las ventas a crédito son las aquellas transacciones donde le comprador recibe el bien y puede pagar de forma aplazada en el futuro estableciendo cuotas y además este tipo de operaciones exigen el pago de intereses la cual se entiende como precio de venta por poder consumir hoy y pagar mañana

Tabla 24. Pruebas de chi-cuadrado del tipo de venta vs Cumplimiento de pago de IGV

Contraste de hipótesis	Valor	df	Significación asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	10,803 ^a	2	,005
Razón de verosimilitud	10,992	2	,004
Asociación lineal por lineal	1,116	1	,291
N de casos válidos	148		

a. 0 casillas (0,0%) han esperado un recuento menor que 5. El recuento mínimo esperado es 12,36.

En la tabla 24, se muestra la prueba estadística generada por el paquete estadístico SPSS donde se muestra un valor del Chi Cuadrado calculado de 10,803 que es mayor a la Chi cuadrada tabulada de 5,9915; Además se muestra en valor de Pvalue que es igual 0,005 ($p < 0,05$). Por lo tanto, se rechaza la hipótesis nula y se acepta la alterna concluyendo que el tipo de venta influye en el cumplimiento del pago del Impuesto General de Ventas.

4.2.5. Incidencia del desconocimiento tributario es un factor que incide en la recaudación tributaria en el sector comercio al por mayor en la ciudad de puno.

Tabla 25. Incidencia del Desconocimiento del PDT en el Cumplimiento de pago de IGV

Desconocimiento del número de PDT que se presenta para declarar IGV		Cumplimiento de pago de IGV			Total
		Puntual	A veces	Nunca	
Conoce	N	15	3	0	18
	%	10,1%	2,0%	0,0%	12,2%
No conoce	N	45	55	30	130
	%	30,4%	37,2%	20,3%	87,8%
Total	N	60	58	30	148
	%	40,5%	39,2%	20,3%	100,0%

Nota Estadística: $Pvalue = 0,000$, $X^2_c = 16,063 > X^2_t = 5,9915$; Si Incide

En la tabla N° 13 sobre incidencia del desconocimiento del PDT en el cumplimiento de pago de IGV de total de comerciantes encuestados el 37,2% manifestaron que no conocen el programa de declaración Telemática y por ello a veces cumplen con el pago de IGV.

Al respecto SUNAT (2018) señala que el programa de declaración Telemática es un sistema informático, que tiene por finalidad de facilitar la elaboración de las declaraciones juradas bajo condiciones de seguridad de información, con este porcentaje se evidencia que los comerciantes no conocen de PDT y ello hace que no cumplan de manera puntual ya que no saben cómo realizar sus declaración y pagos de IGV, demostrando que es importante conocer el nivel de conocimiento a pesar que la SUNAT implemento plataformas, tutoriales u otras estrategias para que la población conozca cómo realizar su pagos de manera segura y en fechas establecidas.

Por otro lado el 10,1% de comerciantes indicaron que si conocen el programa de declaración Telemática y por ende pagan el IGV de manera puntual ello significa que existe el nivel conocimiento sobre PDT, entendiendo este como el conocimiento de la información necesaria de los aspectos legales, las estrategias y planes del sistema tributario. Además, es importante conocer la conciencia del cumplimiento voluntario de los deberes y obligaciones tributarios por los contribuyentes (Francisco Lopez y Fernando Rodriguez , 2012) por tanto, es importante que los contribuyentes conozcan la política tributaria, administrativa y sistema tributario de manera clara y fácil mediante estrategias y herramientas.

Tabla 26. Pruebas de chi-cuadrado del Desconocimiento del PDT vs Cumplimiento de pago de IGV

Contraste de hipótesis	Valor	df	Significación asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	16,063 ^a	2	,000
Razón de verosimilitud	18,469	2	,000
Asociación lineal por lineal	11,622	1	,001
N de casos válidos	148		

a. 1 casillas (16,7%) han esperado un recuento menor que 5. El recuento mínimo esperado es 3,65.

En la tabla 24, se muestra la prueba estadística generada por el paquete estadístico SPSS donde se muestra un valor del Chi Cuadrado calculado de 16,063 que es mayor a la Chi cuadrada tabulada de 5,9915; Además se muestra en valor de Pvalue que es igual 0,000 ($p < 0,05$). Por lo tanto, se rechaza la hipótesis nula y se acepta la alterna concluyendo que el Desconocimiento del PDT influye en el cumplimiento del pago del Impuesto General de Ventas.

Tabla 27. Incidencia del Conocimiento de Facturación en el Cumplimiento de pago del IGV

Conocimiento de Facturación		Cumplimiento de pago de IGV			Total
		Puntual	A veces	Nunca	
Conoce	N	52	46	25	123
	%	35,1%	31,1%	16,9%	83,1%
No conoce	N	8	12	5	25
	%	5,4%	8,1%	3,4%	16,9%
Total	N	60	58	30	148
	%	40,5%	39,2%	20,3%	100,0%

Nota Estadística: $Pvalue = 0,566$, $X^2_c = 1,138 < X^2_t = 5,9915$; No Incide

En la tabla N° 14 que corresponde a incidencia del conocimiento de facturación en el cumplimiento de pago de IGV de total de comerciantes encuestados el 35,1%

indicaron que si tienen conocimiento sobre facturación donde el indicador para determinar ello fue el valor de venta o subtotal es 100 y el IGV de 18% la cual se encuentra en el instrumento de recolección de datos y por ello cumplen con el pago de IGV de manera puntual, demostrando y resaltando la importancia de que los contribuyentes se informen y conozcan la facturación entendida como el tipo de comprobantes de pagos denominado factura la cual es emitida a través del sistema de emisión del contribuyente (SUNAT, 2018). Por otro lado con porcentaje menor el 3,4% de comerciantes no conocen sobre facturación y nunca cumplen con los pagos de IGV demostrando que los comerciantes no cumplen con sus pagos de impuesto general a las ventas por el desconocimiento o por falta de información a pesar de que la SUNAT brinda estrategias para facilitar información vemos que no tiene impacto positivo en su totalidad.

Tabla 28. Pruebas de chi-cuadrado del Conocimiento de Facturación vs Cumplimiento de pago de IGV

Contraste de hipótesis	Valor	df	Significación asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	16,063 ^a	2	,000
Razón de verosimilitud	18,469	2	,000
Asociación lineal por lineal	11,622	1	,001
N de casos válidos	148		

a. 1 casillas (16,7%) han esperado un recuento menor que 5. El recuento mínimo esperado es 3,65.

En la tabla 24, se muestra la prueba estadística generada por el paquete estadístico SPSS donde se muestra un valor del Chi Cuadrado calculado de 16,063 que es mayor a la Chi cuadrada tabulada de 5,9915; Además se muestra en valor de Pvalue que es igual 0,000 ($p < 0,05$). Por lo tanto, se rechaza la hipótesis nula y se acepta la alterna concluyendo que el Desconocimiento del PDT influye en el cumplimiento del pago del Impuesto General de Ventas.

Tabla 29. Incidencia de la Conocimiento de Facturación en el Cumplimiento de pago de IGV

Conocimiento de Forma de Pago		Cumplimiento de pago de IGV			Total
		Puntual	A veces	Nunca	
Conoce	N	30	7	5	42
	%	20,3%	4,7%	3,4%	28,4%
No conoce	N	30	51	25	106
	%	20,3%	34,5%	16,9%	71,6%
Total	N	60	58	30	148
	%	40,5%	39,2%	20,3%	100,0%

Nota Estadística: $Pvalue = 0,000$, $X^2_c = 23,416 > X^2_t = 5,9915$; Si Incide

En la tabla 27 sobre la incidencia de la forma de pago en el cumplimiento de pago de IGV de total de encuestados el 34,5% de comerciantes manifiestan que no tienen conocimiento sobre las formas de pago y por ello a veces cumplen con el pago de IGV, ello fue determinada de las siguientes alternativas en nuestro instrumento de recolección de datos como son las siguientes alternativas (Recién cuando se recibe el pago del cliente se declara y se paga a la SUNAT y Cuando en un mes “x” las ventas de crédito superan a las ventas de contado la declaración y pago del impuesto se traslada al mes siguiente “x”) evidenciando el desconocimiento de las formas de pago por los comerciantes lo cual limita el cumplimiento de los pagos de impuestos de manera puntual.

Por otro lado, el 20,3% de comerciantes indicaron que si tienen conocimiento de la forma de pago de los impuestos el indicador que nos ayudó a determinar ello es la alternativa de declarar y pagar las ventas en el mes que correspondan sean estas al crédito o al contado.

Tabla 30. Pruebas de chi-cuadrado del Conocimiento de Facturación vs Cumplimiento de pago de IGV

Contraste de hipótesis	Valor	df	Significación asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	1,138 ^a	2	,566
Razón de verosimilitud	1,140	2	,565
Asociación lineal por lineal	,157	1	,692
N de casos válidos	148		

a. 1 casillas (16,7%) han esperado un recuento menor que 5. El recuento mínimo esperado es 3,65.

En la tabla 30, se muestra la prueba estadística generada por el paquete estadístico SPSS donde se muestra un valor del Chi Cuadrado calculado de 1,138 que es mayor a la Chi cuadrada tabulada de 5,9915; Además se muestra en valor de Pvalue que es igual 0,566 ($p > 0,05$). Por lo tanto, se rechaza la hipótesis alterna y se acepta la hipótesis nula concluyendo que el Conocimiento de Facturación no influye en el cumplimiento del pago del Impuesto General de Ventas.

Tabla 31. Incidencia de conocimiento de la fecha de declaración en el Cumplimiento de pago

¿Como sabe cuándo declarar y pagar el IGV?		Cumplimiento de pago de IGV			Total
		Puntual	A veces	Nunca	
Por información de la SUNAT	N	26	45	3	74
	%	17,6%	30,4%	2,0%	50,0%
Por un colega Contador/Asesor	N	23	11	1	35
	%	15,5%	7,4%	0,7%	23,6%
Por Internet/ Amigos	N	10	2	2	14
	%	6,8%	1,4%	1,4%	9,5%
No sabe	N	1	0	24	25
	%	0,7%	0,0%	16,2%	16,9%
Total	N	60	58	30	148
	%	40,5%	39,2%	20,3%	100,0%

Nota Estadística: $Pvalue = 0,000$, $X^2_c = 124,726 > X^2_t = 12,5916$; Si Incide

En la tabla 31 que corresponde a la incidencia de conocimiento de la fecha de declaración en el cumplimiento de pago de IGV, del total de encuestados el 30,4% de comerciantes manifiestan que saben cuándo declarar y pagar el IGV por información de la SUNAT y a pesar de ello a veces cumplen con el pago de IGV demostrando que las estrategias que implementa la SUNAT no están logrando resultados en su totalidad, seguido del 15, 5% de comerciantes indicadores que saben cuándo declarar y pagar el IGV por información de un colega o asesor y por ello pagan de manera puntual evidenciando la importancia de contar con asesoría u orientación y de esta manera cumplir con los pagos correspondientes, el 6,8% de comerciantes señalan que saben cuándo declarar y pagar sus impuestos mediante internet o amigos y finalmente el 16,2% no saben cuándo declarar ni pagar y por ello nunca cumplen con los pagos de IGV.

Tabla 32. Pruebas de chi-cuadrado del conocimiento de la fecha de declaración vs Cumplimiento de pago de IGV

Contraste de hipótesis	Valor	df	Significación asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	16,063 ^a	2	,000
Razón de verosimilitud	18,469	2	,000
Asociación lineal por lineal	11,622	1	,001
N de casos válidos	148		

a. 1 casillas (16,7%) han esperado un recuento menor que 5. El recuento mínimo esperado es 3,65.

En la tabla 32, se muestra la prueba estadística generada por el paquete estadístico SPSS donde se muestra un valor del Chi Cuadrado calculado de 124,726 que es mayor a la Chi cuadrada tabulada de 12,4916; Además se muestra en valor de Pvalue que es igual 0,000 ($p < 0,05$). Por lo tanto, se rechaza la hipótesis nula y se acepta la alterna concluyendo que el conocimiento de la fecha de declaración influye en el cumplimiento del pago del Impuesto General de Ventas.

CAPITULO V

5. SUGERENCIAS

1.- El comercio mayorista en la ciudad de Puno, posee diversos factores sociales que influyen en la recaudación tributaria, los mismos que se reflejan en una cultura tributaria casi inexistente, por cuanto los contribuyentes no poseen el interés de capacitarse o adquirir los conocimientos que contribuyan a tomar decisiones correctas respecto a la situación tributaria de sus comercios.

2.- Se ha logrado determinar que una mayor cantidad de locales comerciales pertenecen a personas naturales inscritas ante la SUNAT como personas naturales con negocio y no como empresas constituidas y registradas ante la SUNARP; sin embargo, pese a ello, los propietarios de los comercios no poseen mayores conocimientos sobre los temas tributarios que los involucran.

3.- Captar la atención del Estado Peruano para con ello revelar el estado situacional del comercio al por mayor no parece tarea fácil, puesto que la SUNAT conoce de la realidad de la región de Puno al encontrarse ubicada geográficamente en una zona de frontera, pese a ello, su presencia como tal no parece tener mayores alcances en la recaudación tributaria, lo que evidentemente ocasiona que el propio contribuyente no sea consciente de la importancia de contribuir con los impuestos y generar mayor recaudación para beneficio de la región.

4.- Se puede indicar que el comercio al por mayor en la ciudad de Puno, es un sector que está constituido por personas oriundas de la región, lo que evidencia un comercio local en expansión, con muchas ganas de emprendimiento; sin embargo la falta de cultura tributaria puede ser desventajosa frente al comercio con capitales mayores, entiéndase como ejemplo el comercio desarrollado por los grandes supermercados

como Plaza Vea, situación que perjudicaría al comercio local y que se encuentra en crecimiento, por lo que se requiere de mayor capacitación por parte de la SUNAT.

5.- De lo expuesto en el presente trabajo, resultaría razonable que la SUNAT utilice diversas herramientas que permitan una correcta difusión y capacitación a los comerciantes de la ciudad de Puno, sobre temas vinculados a la recaudación tributaria, regímenes tributarios y beneficios que obtienen con una correcta declaración de impuestos; sobre esto queda claro que la mayoría de comerciantes no conocen que significa la recaudación tributario y mucho menos conocen cual es el régimen tributario al que pertenecen, entonces, si esto es así, es evidente que la SUNAT no está cumpliendo un rol protagónico con el sector del comercio al por mayor que permita que una persona comerciante pueda entender conceptos básicos de tributación.

6.- En la ciudad de Puno se conoce que la gente que se dedica al comercio son quienes no tienen mayores estudios superiores, gente emprendedora que surgió a base de esfuerzo, dedicación y que poco a poco logro constituir una micro o pequeña empresa, que en la mayoría de casos tuvo que sacrificar sus estudios por ingresar al mundo comercial donde a la fecha es su sustento familiar, empero que genere empleo, el mismo que también deviene en informal; es así que, se puede determinar que el mismo comerciante tiene y genera ingresos cumpliendo algunas formalidades que la ley exige; y por otro lado también incurre en irregularidades fomentando un empleo informal en las personas que sirven de ayudantes. Es así como, este tipo de comercio tiene una inclinación a rasgos aparentemente informales, puesto que incluso no conocen como es el procedimiento de sus declaraciones a la SUNAT y de los regímenes tributarios a los que perteneces, por ende el Estado Peruano se ve afectado al no recaudar lo que realmente corresponde.

7.- Corresponde a SUNAT y a los gobiernos locales, establecer mecanismos de dialogo, de promoción de la cultura tributaria, de generar incentivos, para que los comerciantes se sientan identificados y puedan cumplir con tributar de forma correcta, tienen que ponerse en la situación de un comerciante puesto que ellos en su mayoría no cuentan con estudios superiores y tienen que confiar en sus contadores que muchas veces se aprovechan de los mismos. Esta situación hace que los mismos comerciantes se desentiendan de cumplir con sus obligaciones tributarias, puesto que prefieren evadir el pago de impuestos o presentar declaraciones con información incompleta para pagar menos impuestos.

8.- Muchos de los comerciantes que se dedican a la venta al por mayor en la ciudad de Puno, se encuentran inscritos en el Régimen Único Simplificado – RUS, cuando en realidad deberían pertenecer al Régimen Especial o al Régimen General, muchos alegan desconocimiento; sin embargo, algunos otros lo hacen con la finalidad de evadir impuestos, por ende, corresponde a SUNAT adoptar medidas preventivas y correctivas para que estas prácticas sean eliminadas y puedan declarar conforme corresponde.

9.- Los comerciantes de la ciudad de Puno, al parecer no entienden que sus negocios deberían ser tratados como empresas, en el rubro de la micro y pequeña empresa, ya que al parecer solo tienen en mente que solo son “negocios” y por tanto no se preocupan por temas administrativos que de alguna forma podría mejorar su posición, su administración y su cultura tributaria.

10.- Por otro lado, en los diferentes rubros del comercio al por mayor en la ciudad de Puno, se ha visto que estos no emiten comprobantes de pago, lo que ocasiona que no se tenga un registro real de lo que realmente deberían tributar, puesto que justifican “boleteando” los productos que vendieron en el día, como “ventas del día”, en diferentes boletas que se emiten en blanco y sin cumplir los alcances del reglamento

de Comprobantes de Pago, por lo que se debería tener un mayor control y fiscalización por parte de la SUNAT en dicho comercio al por mayor.

Conclusiones

Los factores que inciden en la recaudación tributaria son los mitos tributarios creyendo que se cobra mucho y le afecta a la utilidad del negocio ($p < 0,05$), otro de los factores es la tasa de tributaria lo cual les lleva a evadir sus impuestos, otro factor es la liquidez económica mientras más dinero recaudan menos son sus pagos y buscan nuevas técnicas de evadir a esto viene el desconocimiento tributario donde las personas que recién empiezan los negocios desconocen leyes aun así cumplen mientras personas que están mayor tiempo en los negocios caen en la evasión tributaria en el sector comercio al por mayor en la ciudad de Puno.

Los mitos tributarios inciden directamente en la recaudación tributaria ($p < 0,05$) donde los contribuyentes creen que les cobran mucho según el régimen tributario donde se encuentran (54,1%) y que la idea de tributar significa menos ganancia (50,7%) en el sector comercio al por mayor en la ciudad de Puno,

La alta tasa tributaria incide significativamente en la recaudación ($p < 0,05$) tributaria, donde creen que el aumento de la tasa del impuesto general a las ventas perjudica a su negocio (si,75,7%) y la tasa de IGV es alta (54,1%) lo cual afecta directamente en el sector comercio al por mayor en la ciudad de Puno

La liquidez económica incide inversamente en la recaudación tributaria ($p < 0,05$), es decir que más liquidez económica (menos de 300 soles 68,2%), cumplen menos el pago del IGV y se ven perjudicados con las ventas al crédito teniendo que negar a pagar esas ventas (contado 58,8%) en el sector comercio al por mayor en la ciudad de Puno

El desconocimiento tributario es alto en el sector comercio al por mayor y esto incide en la recaudación tributaria ($p < 0,05$) principalmente en el desconocimiento de su PDT (87,8%), la forma de pago ellos deberían de cumplir y el saber cuándo declarar sus impuestos en el sector comercio al por mayor en la ciudad de puno.

Bibliografía

- Amasifuen, M. (2015). Importancia de la cultura. *Revistas Upeu*, 1(1), 73 - 90.
- Baldeon, P. (2009). *La informalidad en el microempresario peruano: Determinantes, costos e implicancias de política*. . Lima .
- BBVA. (2020). *¿Por qué y para qué se pagan impuestos?* Obtenido de bbva.com: <https://www.bbva.com/es/tasas-impuestos-cotizaciones-por-que-y-para-que-debemos-pagar-tributos/>
- Behar, D. S. (2008). *Metodología de la Investigación*. Editorial Shalom.
- Bravo, F. (2011). Peru, valores personales no alcanzan para explicar la conciencia tributaria: experiencia en el Peru - CIAT. *revista de administracion tributaria*.
- Cardenas, M. y. (2007). *Informalidad empresarial en Colombia*. . Colombia.
- Cárdenas, M. y. (2009). *Informalidad empresarial y sus consecuencias: Son los CAE una solucion?*
- Cárdenas, N. (2011). *Influencia de la informalidad en la competitividad de la micro y pequeña empresa en la región Arequipa*. . Arequipa .
- Carvalho, C. (2013). *teoria de la decision Tributaria* . Lima, Peru : Gráfica Delvi S.R.L.
- Chahuara Vargas, P. R. (2011). *La informalidad en el microempresario peruano: Determinantes, costos e implicancias de política 2007-2009*.
- chahuara, V. P. (2011). *L informalidad en el microempresario peruano: Determinantes, costos e implicancias de política 2007 - 2009*.
- Chaiña, V. (2019). *Las obligaciones tributarias y su incidencia en la informalidad de los comerciantes de abarrotes al por mayor de Puno - Periodo 2018*. Puno: Univerrrsidad Nacional del Altiplano.
- Chavez, C. (2017). *cultura tributaria y su incidencis en el cumplimiento de las obligaciones tributarias en los comerciantes del mercado señor de la Soledad de Huaraz, 2015*. Huaraz, Peru .
- Chujutalli, J., & Ormeño, C. A. (2020). *Estrategias para incrementar la recaudacion del impuesto predial en la municipalidad distrital del Rimac*. Lima: Universidad del Pacifico.
- Chusi, J. (2019). *Implicancia de la Evasion tributaria en los fiscales por la venta de electrodomesticos de los comerciantes del Mercado Tupac Amaru de la*

- ciudad de Juliaca, Periodos 2016 - 2017*. Puno: Universidad Nacional del Altiplano.
- Claros, A. C. (2016). *La evasión y su incidencia en la recaudación tributaria en la provincia de Huancayo*. Huancayo: Universidad Nacional del Centro del Perú}.
- Cordova, B. d. (2015). *El comercio informal afecta la recaudación tributaria en el Peru por ende en la region Ayacucho Alternativa de Mejora, 2014*. Ayacucho: Universidad Católica los Angeles Chimbote.
- correo, d. e. (30 de abril de 2017). situación de comerciantes informales. pág. 13.
- Cucci, J. (2006). *Sistema Tributario Peruano*:. Lima: derechos y sociedad 27.
- Diaz, V. M. (2014). *Nivel de Cultura Tributaria en los comerciantes de la Ciudad de Chiclayo en el Periodo 2012 para mejorar la recaudación tributaria pasiva de la Region - Chiclayo, Peru*. Chiclayo, Peru.
- Estela, M. (2016). *el peru y la tributacion* . Peru: C.V. Cervera.
- Fernando, M. (2001). *ELEMENTOS PARA UN MEJOR ANALISIS DE LA RECAUDACION TRIBUTARIA* . Argentina: Revista de la ASAP.
- Fernando, M. (2009). *Los factores determinantes de la recaudación tributaria*. Seminario Nacional de la ASAP.
- Fernando, M. (2009). *Los factores determinantes de la recaudación tributaria*. Argentina: Seminario Nacional de la ASAP.
- Francisco Lopez y Fernando Rodriguez . (2012). *Incidencia de los conoconmetos sobre Tributación y el Cumplimiento de las obligaciones tributarias entre el pequeño comerciante del Barrio el Beaterio en el Sector de Guajalo*. Quito.
- Galan, J. y. (1997). *Las fuentes de rentabilidad de la empresa (1a ed.)*. Mexico.
- Garcia, J. (2013). *diseño e implementación de políticas procedimientos y controles internos en la comercializadora de electrodomesticos VIMPORT*. Guayaquil.
- Hernandez, R., Fernandez, H., & Baptista, P. (2014). *Metodología de la investigación (6ta Edición ed.)*. Mexico: McGRAW-HILL / INTERAMERICANA EDITORES, S.A. DE C.V.
- Hernandez-Sampieri, H., & Mendoza, C. P. (2018). *Metodología de Investigación las rutas cuantitativa, cualitativa y mixta (Primera Edición ed.)*. (S. d. Interamericana Editores, Ed.) Mexico: Mc Graw Hill Education. doi:ISBN: 978-1-4562-6096-5

- Herta Benites, F. (2008). *Economía informal y Mypes en el Perú (I) Gobierno y empresa. .*
- INEI. (2019). *indicadores de precios de la economía .* Lima.
- Kerlinger, F. (2002). *Investigacion del Comportamiento* (4ta Edicion ed., Vol. 4). (B. Howard, Ed., L. Pineda, & I. Mora, Trads.) Mexico: McGRAW - HILL.
- Mamani Condori, G. M. (2013). *Nivel de conocimiento de las normas tributarias del Regimen Unico Simplificado, y su incidencia en la informalidad de los comerciantes de ropa de segundo uso de la ciudad de Puno.* Puno.
- Mamani, Y. (2015). *Evasión tributaria y su efecto en la recaudacion tributaria del sector comercial del distrito de Desaguadero.* Puno.
- Medina, R. (2018). *Cultura Tributaria y Evasion Tributaria de los comerciantes del Centro Comercial Barranca,2017.* Peru: tesis.
- Montano, Julio y Vasques Pacheco. (2016). *Causas de la Evasion Tributaria y su efecto en la economiadel Peru 2014.* Lima.
- Naresh, K. M. (2008). *Investigacion de Mercados* (Quinta ed.). Mexico, Mexico: Pearson Educacion.
- Ñaupas et al. (2014). *Metodologia de la Investigacion, Cuantitativa - Cualitativa y Redaccion de la Tesis* (Vol. 4ta Edicion). Bogotá, Colombia: Ediciones de la U. doi:ISBN 976-956-762-188-4
- Pari, J. (2017). *influencia de las ordenanzas municipales en el comercio ambulatorio de la Avenida el Sol y jiron los Incas, ciudad de Puno 2015.* Puno: tesis de la Universidad Nacional del Altiplano.
- Reategui, M. A. (2015). importancia de la cultura Tributaria en el Peru . *Accounting power for business, 75.*
- Ricardo, D. (1999). teoria de la tributacion . *Ensayos de Economia.*
- Rivero, L. M. (2007). *las politicas Fiscales y su impacto en el Bienestar Social.* Venezuela.
- Rodriguez, P. A. (2008). *Presupuesto Publico, Programa de asministracion publica territorial.* Bogota: Escuela Superior de Administracion Publica.
- Rodriguez, Y. M. (2018). *Vilchez.* Huancayo: Universidad Nacional del Centro del Peru.
- Rojas, G. d. (2018). *La conciencia tributaria y sus efectos en el cumplimiento tributario de los contribuyentes del nuevo regimen unico simplificado del*

- distrito de Cajamarca en el año 2015*. Cajamarca: Universidad Nacional de Cajamarca.
- Sarmiento-Morales, J. (2017). *impacto de la carga fiscal, impuestos en las PYMES y micro empresas*. Bogota.
- Solorzano, D. (2012). *la cultura tributaria, un instrumento para combatir la evasión tributaria en el Peru*.
- SUNAT. (15 de enero de 2017). *Ingresos tributarios crecieron 12%*. Obtenido de <http://www.Sunat.gob.pe>
- SUNAT. (2018). *programa de declaracion telematica PDT*. Obtenido de <http://www2.Sunat.gob.pe/pdt/index.htm>
- SUNAT. (06 de 06 de 2019). *concepto de NRUS-Nuevo RUS*. Obtenido de <https://orientacion.Sunat.gob.pe/index.php/empresas-menu/nuevo-regimen-unico-simplificado-nuevo-rus>
- Vara, A. (2010). *¿COMO HACER UNA TESIS EN CIENCIAS EMPRESARIALES?* Lima - Peru: Facultad de Ciencias Administrativas y Recursos Humanos de la Universidad de San Martin de Porres.
- Vilca, X. J. (2017). *Analisis de la evacion tributaria y su efecto en la recuadacion tributaria en el centro comercial "los Incas" de la ciudad de Puno, preiodo - 2016*. Puno: Universidad Nacional del Altiplano.
- Yangali, N. (2014). *SISTEMA TRIBUTARIO*. Lima: separata del recurso de diplomado en tributacion.
- Yangali, N. (2014). *sistema Tributario* . Lima: Gaceta Juridica.
- ZeeHowell, T. V. (2001). *La politica tributaria en los paises en desarrollo* . . Washington: Fondo Monetario Internacional.

Anexos

Anexo 1. Cuestionario de Recolección Datos

GUIA DE ENTREVISTA DE INVESTIGACION ACADEMICA

“FACTORES QUE INCIDEN EN LA RECAUDACION TRIBUTARIA EN EL SECTOR COMERCIO AL POR MAYOR EN LA CIUDAD DE PUNO”

Marque con un aspa (x) la respuesta según las respuestas de los comerciantes

1. Su negocio es:

- a) Personal
- b) Familiar
- c) Sociedad

2. ¿Qué sector es su negocio?

- a) Abarrotes
- b) Plásticos
- c) Embutidos
- d) Zapatos
- e) Ropa

3. Hace cuánto tiempo se dedica a su negocio

- a) Menos de 1 año
- b) De 1 año a 5 años
- c) De 5 años a 15 años
- d) De 15 años a más

Mitos Tributarios

4. ¿Por qué crees que los contribuyentes no declaran o dejan de declarar?

- a) Porque se les cobra mucho.
- b) Por falta de información.
- c) Porque creen que la ley es injusta con ellos.
- d) Ninguna de las anteriores.

5. ¿En qué régimen tributario se encuentra su negocio?

- a) RUS
- b) Régimen Especial
- c) Régimen General
- d) Ninguna de los anteriores

6. Como considera usted esta frase: “la idea de que tributar significa menos ganancia”:

- a) Muy de acuerdo
- b) De acuerdo

- c) En desacuerdo
- d) No sabe / No opina

Alta tasa tributaria

7.- ¿Ud. Cree que el aumento de la tasa del Impuesto General perjudicaría a su negocio porque le afecta directamente?

- Si
- No

8.- ¿Cree usted que la tasa del Impuesto General a las Ventas es?

- Alta
- Aceptable
- Baja

9.- Desde el punto de vista de su nivel de ventas, ¿Cómo afectó la reducción de la tasa del Impuesto General a las Ventas, de 19% a 18%?

- Aumentaron las ventas
- Redujeron las ventas
- Se mantienen en promedio

Liquidez Económica

10. Sus ingresos diariamente son:

- a) Menos de 300
- b) De 300 a 500
- c) De 500 a 700
- d) De 700 a 1,000
- e) De 1,000 a más

11.- El Impuesto General a las Ventas se paga a pesar de que la venta sea al crédito o existan clientes que no pagan en forma oportuna. ¿Considera Ud. que este sistema legal afecta la liquidez de su empresa porque, de todas maneras tendrá que pagar el impuesto?

- Si
- No

12.- De los siguientes conceptos, ¿cuál es el que usted calificaría como el más común en su negocio durante los últimos 03años?

- Ventas al contado
- Ventas al crédito

Desconocimiento tributario

13.- ¿Conoce cuál es el número de Programa de Declaración Telemática – PDT que se presenta para declarar y pagar el Impuesto General a las Ventas?

Precise

- Si PDT N° _____
 No

14.- Si una factura expresa:

Valor de Venta o subtotal: 100

IGV: 18

Precio de venta o precio: 118

¿Cuál es el ingreso que Ud. considera pertenece a su negocio?

100

118

15.- Cual considera Ud. que sería la mejor forma de pagar el Impuesto General a las Ventas:

- Recién cuando se recibe el pago del cliente, se declara y paga a SUNAT
 Cuando en un mes “x” las ventas al crédito superen a las ventas al contado, la declaración y pago del Impuesto General a las Ventas se traslada al mes siguiente a “x”
 Declarar y pagar las ventas en el mes que correspondan sean éstas al crédito o al contado

16.-¿Cómo sabe cuándo declarar y pagar el Impuesto General a las Ventas?

- Por información de la SUNAT
 Por un Colega Contador / Asesor
 Por internet / Por amigos / por otros
 No sabe / no conoce / No tiene información

VARIABLE DEPENDIENTE

17.- En los últimos años, Usted ha cumplido con el pago del Impuesto General a las Ventas (I.G.V.)

- Siempre
 Casi Siempre
 Casi Nunca
 Nunca

Anexo 2. Documento de Validación de Cuestionario



FORMATO UNICO DE VALIDACION DEL INSTRUMENTO



I. INFORMACION GENERAL.

1.1 Nombres y apellidos del validador	Lenin Hugo Neyra Churata
1.2 Nombre del instrumento evaluado	Entrevista sobre recaudación tributaria
1.3 Autor del instrumento	Paul Omar Vélez Cespedes

II. ASPECTOS DE VALIDACION

Revisar cada uno de los ítems del instrumento y marcar con un aspa del recuadro (X), según la calificación que asigna a cada uno de los indicadores.

- Deficiente: (Si menos de 30% de tus ítems cumplen con el indicador)
- Regular : (Si entre 31% y 70% de los ítems cumplen con el indicador)
- buena : (Si es más del 70 % de los ítems cumplen con el indicador)

Aspectos de validación de instrumento		1	2	3	Observaciones
Criterios	Indicadores	D	R	B	Sugerencias
PERTINENCIA	Los ítems miden lo previsto en los objetivos de investigación.		x		
COHERENCIA	Los ítems responden a los que se debe medir en las variables y sus dimensiones.		x		
CONGRUENCIA	Los ítems son congruentes entre sí y con concepto que miden.			x	
SUFICIENCIA	Los ítems son suficientes en cantidad para medir las variables.		x		
OBJETIVIDAD	Los ítems miden comportamientos y acciones observables.			x	
CONSISTENCIA	Los ítems se han formulado en concordancia a los fundamentos teóricos de las variables		x		
ORGANIZACION	Los ítems están secuenciados y distribuidos de acuerdo a dimensiones e indicadores.			x	
CLARIDAD	Los ítems están redactados en un lenguaje entendible			x	
FORMATO	Los ítems están escritos respetando aspectos técnicos (tamaño de letra, espaciado, interlineado, nitidez).			x	
ESTRUCTURA	El instrumento cuenta con instrucciones, consignas, opciones de respuesta bien definidas.			x	
CONTEO TOTAL (Realizar el conteo de acuerdo a la puntuación asignadas a cada indicador)			8	18	26
		C	B	A	TOTAL

Coefficiente de validez $\frac{A+B+C}{30} = 0,86777$

Calificación Global

Mide el coeficiente validez obtenido en el intervalo respectivo

Y escriba sobre el espacio el resultado.

VALIDEZ BUENA

Puno: 15 de octubre del 2020

Intervalos	Resultado
0,00-0,49	validez nula
0,50-0,59	validez muy baja
0,60-0,69	validez baja
0,70-0,79	validez aceptables
0,80-0,89	validez buena
0,90-1,00	validez muy buena



FIRMADO DIGITALMENTE
DOY FÉ SOBRE EL DOCUMENTO

LENIN HUGO NEYRA CHURATA
MAGISTER EN INVESTIGACION Y DOCENCIA
UNIVERSITARIA - ESTADISTICO

FIRMA Y SELLO

Anexo 3. Matriz de Sistematización de Datos

Negocio	Sector	Tiempo	MT4	NMT5	MT6	ATT7	ATT8	ATT9	LE10	LE11	LE12	DT13	DT14	DT15	DT16	VD
Personal	Zapatos	1 a 5 años	Por falta de información	RUS	Muy de acuerdo	No	Aceptable	Se mantiene en promedio	Menos de 300	Si	Ventas al Contado	No conoce	No conoce	No conoce	Por un colega Contador/Asesor	Casi Siempre
Personal	Zapatos	5 a 15 años	Por falta de información	RUS	De acuerdo	Si	Aceptable	Se mantiene en promedio	Menos de 300	No	Ventas al Contado	No conoce	Conoce	No conoce	Por Internet/ Amigos	Siempre
Sociedad	Abarrotes	5 a 15 años	Por qué se les cobra mucho	Régimen General	Muy de acuerdo	Si	Alta	Se mantiene en promedio	Más de 1000	Si	Ventas al Contado	Conoce	Conoce	Conoce	Por un colega Contador/Asesor	Siempre
Personal	Plásticos	5 a 15 años	Porque creen que la ley es injusta con ellos	Régimen Especial	De acuerdo	Si	Aceptable	Se mantiene en promedio	700 a 1000	Si	Ventas al Contado	No conoce	Conoce	Conoce	Por Internet/ Amigos	Siempre
Personal	Zapatos	1 a 5 años	Por falta de información	RUS	Muy de acuerdo	Si	Baja	Aumentaron las ventas	Menos de 300	No	Ventas al Contado	No conoce	Conoce	Conoce	Por un colega Contador/Asesor	Siempre
Personal	Plásticos	1 a 5 años	Por falta de información	RUS	Muy de acuerdo	Si	Aceptable	Se mantiene en promedio	Menos de 300	No	Ventas al Contado	No conoce	Conoce	Conoce	Por un colega Contador/Asesor	Siempre
Personal	Abarrotes	5 a 15 años	Ninguna de las Anteriores	Ninguna de las anteriores	De acuerdo	Si	Alta	Redujeron las ventas	Menos de 300	Si	Ventas al Contado	No conoce	No conoce	No conoce	No sabe	Nunca
Familiar	Embutidos	5 a 15 años	Porque creen que la ley es injusta con ellos	Régimen General	Muy de acuerdo	Si	Alta	Redujeron las ventas	Más de 1000	Si	Ventas al Contado	Conoce	Conoce	Conoce	Por un colega Contador/Asesor	Siempre
Familiar	Abarrotes	5 a 15 años	Porque creen que la ley es injusta con ellos	Régimen Especial	En desacuerdo	Si	Aceptable	Se mantiene en promedio	700 a 1000	No	Ventas a crédito	Conoce	Conoce	Conoce	Por un colega Contador/Asesor	Siempre
Personal	Ropa	1 a 5 años	Porque creen que la ley es injusta con ellos	Ninguna de las anteriores	De acuerdo	Si	Alta	Se mantiene en promedio	Menos de 300	Si	Ventas al Contado	No conoce	Conoce	Conoce	Por Internet/ Amigos	Nunca
Personal	Ropa	1 a 5 años	Por falta de información	RUS	De acuerdo	Si	Aceptable	Se mantiene en promedio	Menos de 300	No	Ventas al Contado	No conoce	No conoce	No conoce	Por un colega Contador/Asesor	Siempre
Familiar	Zapatos	5 a 15 años	Por falta de información	Régimen Especial	De acuerdo	Si	Aceptable	Se mantiene en promedio	700 a 1000	Si	Ventas al Contado	Conoce	Conoce	Conoce	Por un colega Contador/Asesor	Siempre
Familiar	Zapatos	1 a 5 años	Por qué se les cobra mucho	RUS	De acuerdo	Si	Alta	Se mantiene en promedio	Menos de 300	No	Ventas al Contado	Conoce	Conoce	Conoce	Por Internet/ Amigos	Siempre
Familiar	Plásticos	1 a 5 años	Porque creen que la ley es injusta con ellos	RUS	Muy de acuerdo	No	Alta	Redujeron las ventas	Menos de 300	No	Ventas al Contado	No conoce	Conoce	No conoce	Por Internet/ Amigos	Siempre
Personal	Abarrotes	1 a 5 años	Porque creen que la ley es injusta con ellos	RUS	Muy de acuerdo	Si	Alta	Se mantiene en promedio	Menos de 300	Si	Ventas al Contado	Conoce	Conoce	Conoce	Por Internet/ Amigos	Siempre
Personal	Plásticos	5 a 15 años	Porque creen que la ley es injusta con ellos	Régimen Especial	De acuerdo	Si	Aceptable	Se mantiene en promedio	700 a 1000	Si	Ventas al Contado	Conoce	Conoce	Conoce	Por un colega Contador/Asesor	Siempre
Familiar	Zapatos	1 a 5 años	Porque creen que la ley es injusta con ellos	RUS	En desacuerdo	No	Aceptable	Redujeron las ventas	Menos de 300	Si	Ventas al Contado	No conoce	Conoce	Conoce	No sabe	Siempre
Familiar	Embutidos	1 a 5 años	Porque creen que la ley es injusta con ellos	RUS	En desacuerdo	Si	Aceptable	Se mantiene en promedio	Menos de 300	No	Ventas al Contado	No conoce	Conoce	Conoce	Por Internet/ Amigos	Siempre
Personal	Abarrotes	1 a 5 años	Por qué se les cobra mucho	RUS	De acuerdo	No	Alta	Se mantiene en promedio	Menos de 300	No	Ventas al Contado	No conoce	No conoce	No conoce	Por Internet/ Amigos	Casi Siempre
Familiar	Ropa	5 a 15 años	Porque se les cobra mucho	Régimen Especial	De acuerdo	Si	Aceptable	Redujeron las ventas	700 a 1000	Si	Ventas al Contado	Conoce	Conoce	Conoce	Por un colega Contador/Asesor	Siempre
Familiar	Zapatos	5 a 15 años	Porque creen que la ley es injusta con ellos	Régimen Especial	Muy de acuerdo	Si	Aceptable	Se mantiene en promedio	700 a 1000	Si	Ventas al Contado	Conoce	Conoce	Conoce	Por un colega Contador/Asesor	Siempre
Personal	Embutidos	1 a 5 años	Ninguna de las Anteriores	Ninguna de las anteriores	No sabe/no opina	No	Alta	Aumentaron las ventas	Menos de 300	No	Ventas al Contado	No conoce	Conoce	Conoce	No sabe	Nunca
Personal	Plásticos	1 a 5 años	Por falta de información	Régimen Especial	De acuerdo	Si	Baja	Redujeron las ventas	300 a 500	Si	Ventas al Contado	No conoce	Conoce	Conoce	Por un colega Contador/Asesor	Casi Siempre
Familiar	Embutidos	5 a 15 años	Porque creen que la ley es injusta con ellos	Régimen General	Muy de acuerdo	Si	Aceptable	Se mantiene en promedio	Más de 1000	Si	Ventas al Contado	Conoce	Conoce	Conoce	Por un colega Contador/Asesor	Siempre

Personal	Plásticos	1 a 5 años	Ninguna de las Anteriores	Ninguna de las anteriores	Muy de acuerdo	No	Alta	Se mantiene en promedio	Menos de 300	Si	Ventas al Contado	No conoce	No conoce	No conoce	Por Internet/ Amigos	Nunca
Familiar	Embutidos	5 a 15 años	Porque creen que la ley es injusta con ellos	Régimen General	De acuerdo	Si	Alta	Se mantiene en promedio	Más de 1000	No	Ventas al Contado	Conoce	Conoce	Conoce	Por información de la SUNAT	Siempre
Personal	Embutidos	1 a 5 años	Por falta de información	RUS	De acuerdo	No	Aceptable	Redujeron las ventas	Menos de 300	Si	Ventas al Contado	No conoce	No conoce	Conoce	Por Internet/ Amigos	Siempre
Personal	Ropa	1 a 5 años	Ninguna de las Anteriores	Ninguna de las anteriores	En desacuerdo	No	Alta	Se mantiene en promedio	Menos de 300	No	Ventas al Contado	No conoce	No conoce	No conoce	No sabe	Nunca
Personal	Zapatos	1 a 5 años	Porque creen que la ley es injusta con ellos	RUS	En desacuerdo	No	Aceptable	Se mantiene en promedio	Menos de 300	Si	Ventas al Contado	No conoce	No conoce	Conoce	Por un colega Contador/Asesor	Siempre
Sociedad	Abarrotes	5 a 15 años	Por falta de información	Régimen Especial	En desacuerdo	Si	Aceptable	Se mantiene en promedio	500 a 700	Si	Ventas al Contado	Conoce	Conoce	Conoce	Por información de la SUNAT	Siempre
Familiar	Embutidos	5 a 15 años	Porque creen que la ley es injusta con ellos	RUS	De acuerdo	Si	Aceptable	Aumentaron las ventas	500 a 700	Si	Ventas al Contado	No conoce	Conoce	No conoce	Por Internet/ Amigos	Siempre
Personal	Ropa	1 a 5 años	Ninguna de las Anteriores	Ninguna de las anteriores	No sabe/no opina	No	Alta	Redujeron las ventas	Menos de 300	No	Ventas al Contado	No conoce	Conoce	Conoce	No sabe	Nunca
Personal	Plásticos	1 a 5 años	Porque creen que la ley es injusta con ellos	RUS	De acuerdo	Si	Aceptable	Se mantiene en promedio	Menos de 300	Si	Ventas al Contado	No conoce	Conoce	Conoce	Por información de la SUNAT	Siempre
Familiar	Zapatos	más de 15 años	Ninguna de las Anteriores	Régimen Especial	En desacuerdo	No	Aceptable	Se mantiene en promedio	700 a 1000	No	Ventas al Contado	Conoce	No conoce	No conoce	Por Internet/ Amigos	Casi Siempre
Familiar	Embutidos	5 a 15 años	Porque se les cobra mucho	Régimen Especial	En desacuerdo	Si	Aceptable	Se mantiene en promedio	300 a 500	Si	Ventas al Contado	Conoce	Conoce	No conoce	Por Internet/ Amigos	Siempre
Personal	Plásticos	1 a 5 años	Por falta de información	RUS	Muy de acuerdo	No	Alta	Redujeron las ventas	Menos de 300	Si	Ventas al Contado	No conoce	Conoce	Conoce	Por Internet/ Amigos	Siempre
Sociedad	Abarrotes	5 a 15 años	Porque se les cobra mucho	Régimen Especial	De acuerdo	Si	Alta	Redujeron las ventas	500 a 700	Si	Ventas a crédito	Conoce	Conoce	Conoce	Por información de la SUNAT	Siempre
Familiar	Zapatos	1 a 5 años	Porque se les cobra mucho	Régimen General	De acuerdo	Si	Alta	Redujeron las ventas	Menos de 300	Si	Ventas al Contado	No conoce	Conoce	No conoce	Por un colega Contador/Asesor	Nunca
Familiar	Ropa	1 a 5 años	Por falta de información	RUS	En desacuerdo	No	Aceptable	Se mantiene en promedio	Menos de 300	No	Ventas al Contado	No conoce	Conoce	Conoce	Por información de la SUNAT	Siempre
Personal	Abarrotes	1 a 5 años	Por falta de información	RUS	De acuerdo	No	Aceptable	Se mantiene en promedio	Menos de 300	Si	Ventas al Contado	No conoce	Conoce	Conoce	Por información de la SUNAT	Siempre
Sociedad	Plásticos	1 a 5 años	Por falta de información	RUS	De acuerdo	Si	Aceptable	Se mantiene en promedio	300 a 500	Si	Ventas al Contado	Conoce	No conoce	Conoce	Por información de la SUNAT	Casi Siempre
Familiar	Ropa	1 a 5 años	Porque se les cobra mucho	RUS	De acuerdo	Si	Alta	Redujeron las ventas	500 a 700	Si	Ventas al Contado	No conoce	No conoce	Conoce	Por un colega Contador/Asesor	Siempre
Personal	Plásticos	1 a 5 años	Porque se les cobra mucho	RUS	En desacuerdo	Si	Alta	Redujeron las ventas	300 a 500	Si	Ventas al Contado	Conoce	Conoce	Conoce	Por información de la SUNAT	Siempre
Personal	Zapatos	1 a 5 años	Porque creen que la ley es injusta con ellos	RUS	Muy de acuerdo	Si	Aceptable	Se mantiene en promedio	Menos de 300	Si	Ventas a crédito	No conoce	Conoce	No conoce	Por información de la SUNAT	Siempre
Personal	Ropa	1 a 5 años	Porque se les cobra mucho	Ninguna de las anteriores	De acuerdo	No	Alta	Se mantiene en promedio	Menos de 300	Si	Ventas al Contado	No conoce	Conoce	No conoce	No sabe	Nunca
Personal	Embutidos	5 a 15 años	Porque se les cobra mucho	RUS	Muy de acuerdo	Si	Aceptable	Se mantiene en promedio	Menos de 300	Si	Ventas a crédito	No conoce	Conoce	No conoce	Por un colega Contador/Asesor	Siempre
Personal	Abarrotes	1 a 5 años	Porque creen que la ley es injusta con ellos	RUS	De acuerdo	Si	Alta	Se mantiene en promedio	Menos de 300	Si	Ventas a crédito	No conoce	Conoce	No conoce	Por un colega Contador/Asesor	Casi Siempre
Personal	Abarrotes	1 a 5 años	Porque se les cobra mucho	Ninguna de las anteriores	De acuerdo	No	Alta	Se mantiene en promedio	Menos de 300	Si	Ventas a crédito	No conoce	Conoce	No conoce	No sabe	Nunca
Personal	Plásticos	1 a 5 años	Porque se les cobra mucho	RUS	Muy de acuerdo	Si	Alta	Se mantiene en promedio	Menos de 300	No	Ventas a crédito	No conoce	Conoce	No conoce	Por información de la SUNAT	Casi Siempre
Personal	Zapatos	1 a 5 años	Porque se les cobra mucho	Régimen Especial	De acuerdo	Si	Alta	Se mantiene en promedio	Menos de 300	Si	Ventas a crédito	No conoce	Conoce	No conoce	Por información de la SUNAT	Casi Siempre
Familiar	Abarrotes	1 a 5 años	Porque se les cobra mucho	Ninguna de las anteriores	De acuerdo	Si	Alta	Redujeron las ventas	Menos de 300	Si	Ventas al Contado	No conoce	Conoce	Conoce	Por información de la SUNAT	Nunca
Personal	Abarrotes	más de 15 años	Porque se les cobra mucho	Ninguna de las anteriores	En desacuerdo	No	Alta	Redujeron las ventas	Menos de 300	Si	Ventas al Contado	No conoce	Conoce	No conoce	Por información de la SUNAT	Casi Siempre
Personal	Embutidos	1 a 5 años	Porque creen que la ley es injusta con ellos	Ninguna de las anteriores	De acuerdo	No	Alta	Se mantiene en promedio	Menos de 300	Si	Ventas a crédito	No conoce	Conoce	No conoce	No sabe	Nunca

Personal	Ropa	1 a 5 años	Porque creen que la ley es injusta con ellos	Ninguna de las anteriores	Muy de acuerdo	No	Alta	Se mantiene en promedio	Menos de 300	Si	Ventas al Contado	No conoce	Conoce	No conoce	No sabe	Nunca
Personal	Abarrotes	5 a 15 años	Porque se les cobra mucho	RUS	Muy de acuerdo	Si	Alta	Se mantiene en promedio	500 a 700	Si	Ventas a crédito	No conoce	No conoce	No conoce	Por un colega Contador/Asesor	Siempre
Personal	Ropa	1 a 5 años	Porque se les cobra mucho	Régimen General	Muy de acuerdo	No	Alta	Se mantiene en promedio	Menos de 300	Si	Ventas al Contado	No conoce	No conoce	No conoce	No sabe	Nunca
Familiar	Abarrotes	1 a 5 años	Por falta de información	RUS	Muy de acuerdo	Si	Alta	Se mantiene en promedio	300 a 500	Si	Ventas a crédito	No conoce	Conoce	No conoce	Por información de la SUNAT	Siempre
Personal	Abarrotes	1 a 5 años	Porque se les cobra mucho	Ninguna de las anteriores	Muy de acuerdo	No	Alta	Se mantiene en promedio	Menos de 300	Si	Ventas a crédito	No conoce	Conoce	No conoce	No sabe	Nunca
Personal	Embutidos	1 a 5 años	Por falta de información	RUS	Muy de acuerdo	Si	Aceptable	Se mantiene en promedio	Menos de 300	Si	Ventas a crédito	No conoce	Conoce	No conoce	Por información de la SUNAT	Casi Siempre
Personal	Abarrotes	1 a 5 años	Por falta de información	Régimen Especial	De acuerdo	Si	Alta	Se mantiene en promedio	Menos de 300	Si	Ventas a crédito	No conoce	Conoce	No conoce	Por información de la SUNAT	Casi Siempre
Personal	Abarrotes	1 a 5 años	Por falta de información	RUS	Muy de acuerdo	Si	Alta	Se mantiene en promedio	Menos de 300	Si	Ventas a crédito	No conoce	Conoce	No conoce	Por un colega Contador/Asesor	Casi Siempre
Personal	Zapatos	1 a 5 años	Porque se les cobra mucho	Ninguna de las anteriores	Muy de acuerdo	No	Alta	Se mantiene en promedio	Menos de 300	Si	Ventas al Contado	No conoce	Conoce	No conoce	No sabe	Nunca
Personal	Embutidos	1 a 5 años	Porque se les cobra mucho	Ninguna de las anteriores	Muy de acuerdo	No	Alta	Se mantiene en promedio	Menos de 300	Si	Ventas al Contado	No conoce	Conoce	No conoce	No sabe	Nunca
Personal	Abarrotes	1 a 5 años	Porque se les cobra mucho	Ninguna de las anteriores	De acuerdo	No	Alta	Aumentaron las ventas	Más de 1000	Si	Ventas a crédito	No conoce	Conoce	No conoce	No sabe	Nunca
Personal	Zapatos	1 a 5 años	Porque se les cobra mucho	Régimen Especial	De acuerdo	Si	Alta	Redujeron las ventas	Menos de 300	Si	Ventas a crédito	No conoce	Conoce	No conoce	Por información de la SUNAT	Casi Siempre
Personal	Zapatos	1 a 5 años	Porque se les cobra mucho	RUS	Muy de acuerdo	Si	Alta	Se mantiene en promedio	300 a 500	Si	Ventas a crédito	No conoce	Conoce	No conoce	Por información de la SUNAT	Casi Siempre
Familiar	Plásticos	1 a 5 años	Por falta de información	RUS	Muy de acuerdo	Si	Aceptable	Aumentaron las ventas	Menos de 300	Si	Ventas a crédito	No conoce	Conoce	No conoce	Por un colega Contador/Asesor	Casi Siempre
Personal	Ropa	1 a 5 años	Porque se les cobra mucho	RUS	De acuerdo	Si	Alta	Se mantiene en promedio	Menos de 300	Si	Ventas a crédito	No conoce	Conoce	No conoce	Por información de la SUNAT	Casi Siempre
Personal	Abarrotes	1 a 5 años	Por falta de información	RUS	De acuerdo	Si	Aceptable	Se mantiene en promedio	Menos de 300	Si	Ventas a crédito	No conoce	Conoce	No conoce	Por información de la SUNAT	Casi Siempre
Personal	Abarrotes	1 a 5 años	Por falta de información	Régimen Especial	De acuerdo	Si	Aceptable	Se mantiene en promedio	Menos de 300	Si	Ventas a crédito	No conoce	Conoce	No conoce	Por información de la SUNAT	Casi Siempre
Personal	Abarrotes	1 a 5 años	Por falta de información	Régimen Especial	Muy de acuerdo	Si	Aceptable	Se mantiene en promedio	300 a 500	Si	Ventas a crédito	No conoce	Conoce	No conoce	Por información de la SUNAT	Casi Siempre
Personal	Plásticos	1 a 5 años	Porque se les cobra mucho	Régimen Especial	Muy de acuerdo	Si	Aceptable	Se mantiene en promedio	Menos de 300	Si	Ventas a crédito	No conoce	Conoce	No conoce	Por un colega Contador/Asesor	Casi Siempre
Personal	Abarrotes	1 a 5 años	Por falta de información	RUS	Muy de acuerdo	Si	Aceptable	Se mantiene en promedio	Menos de 300	Si	Ventas a crédito	No conoce	Conoce	No conoce	Por información de la SUNAT	Casi Siempre
Personal	Abarrotes	1 a 5 años	Por falta de información	RUS	Muy de acuerdo	Si	Aceptable	Se mantiene en promedio	Menos de 300	Si	Ventas a crédito	No conoce	Conoce	No conoce	Por información de la SUNAT	Casi Siempre
Personal	Abarrotes	1 a 5 años	Porque se les cobra mucho	Ninguna de las anteriores	De acuerdo	No	Alta	Se mantiene en promedio	Menos de 300	Si	Ventas a crédito	No conoce	Conoce	No conoce	Por información de la SUNAT	Casi Siempre
Personal	Abarrotes	1 a 5 años	Por falta de información	RUS	De acuerdo	Si	Alta	Se mantiene en promedio	Menos de 300	Si	Ventas a crédito	No conoce	Conoce	No conoce	Por información de la SUNAT	Siempre
Personal	Ropa	1 a 5 años	Por falta de información	Régimen Especial	De acuerdo	Si	Aceptable	Se mantiene en promedio	Menos de 300	Si	Ventas a crédito	No conoce	Conoce	No conoce	Por información de la SUNAT	Siempre
Personal	Ropa	1 a 5 años	Porque se les cobra mucho	RUS	Muy de acuerdo	Si	Alta	Se mantiene en promedio	Menos de 300	Si	Ventas al Contado	No conoce	Conoce	No conoce	Por información de la SUNAT	Casi Siempre
Personal	Plásticos	1 a 5 años	Ninguna de las Anteriores	Ninguna de las anteriores	De acuerdo	No	Alta	Se mantiene en promedio	Menos de 300	Si	Ventas a crédito	No conoce	Conoce	No conoce	No sabe	Nunca
Personal	Abarrotes	1 a 5 años	Porque se les cobra mucho	Ninguna de las anteriores	Muy de acuerdo	No	Alta	Se mantiene en promedio	Menos de 300	Si	Ventas a crédito	No conoce	Conoce	No conoce	No sabe	Nunca
Personal	Abarrotes	1 a 5 años	Porque se les cobra mucho	RUS	Muy de acuerdo	Si	Alta	Se mantiene en promedio	Menos de 300	Si	Ventas a crédito	No conoce	Conoce	Conoce	Por un colega Contador/Asesor	Casi Siempre
Personal	Abarrotes	1 a 5 años	Por falta de información	RUS	Muy de acuerdo	Si	Alta	Se mantiene en promedio	Menos de 300	Si	Ventas a crédito	No conoce	Conoce	Conoce	Por un colega Contador/Asesor	Siempre

Personal	Abarrotes	5 a 15 años	Porque se les cobra mucho	RUS	Muy de acuerdo	Si	Alta	Se mantiene en promedio	Menos de 300	Si	Ventas a crédito	No conoce	Conoce	Conoce	Por un colega Contador/Asesor	Siempre
Personal	Abarrotes	1 a 5 años	Por falta de información	RUS	De acuerdo	Si	Aceptable	Aumentaron las ventas	Menos de 300	Si	Ventas a crédito	No conoce	No conoce	Conoce	Por información de la SUNAT	Casi Siempre
Personal	Abarrotes	1 a 5 años	Porque se les cobra mucho	RUS	Muy de acuerdo	Si	Alta	Se mantiene en promedio	Menos de 300	Si	Ventas a crédito	No conoce	Conoce	Conoce	Por información de la SUNAT	Casi Siempre
Personal	Abarrotes	1 a 5 años	Porque creen que la ley es injusta con ellos	RUS	No sabe/no opina	Si	Alta	Se mantiene en promedio	Menos de 300	Si	Ventas a crédito	No conoce	Conoce	No conoce	Por información de la SUNAT	Casi Siempre
Personal	Abarrotes	1 a 5 años	Por falta de información	RUS	En desacuerdo	Si	Aceptable	Se mantiene en promedio	Menos de 300	Si	Ventas a crédito	No conoce	Conoce	Conoce	Por información de la SUNAT	Casi Siempre
Personal	Abarrotes	1 a 5 años	Porque se les cobra mucho	RUS	Muy de acuerdo	Si	Alta	Se mantiene en promedio	Menos de 300	Si	Ventas a crédito	No conoce	Conoce	No conoce	Por información de la SUNAT	Casi Siempre
Personal	Abarrotes	1 a 5 años	Porque se les cobra mucho	RUS	De acuerdo	Si	Alta	Se mantiene en promedio	Menos de 300	Si	Ventas a crédito	No conoce	Conoce	No conoce	Por información de la SUNAT	Casi Siempre
Personal	Abarrotes	1 a 5 años	Porque se les cobra mucho	RUS	Muy de acuerdo	Si	Alta	Se mantiene en promedio	Menos de 300	Si	Ventas a crédito	No conoce	Conoce	No conoce	Por información de la SUNAT	Casi Siempre
Personal	Abarrotes	1 a 5 años	Por falta de información	RUS	Muy de acuerdo	Si	Alta	Se mantiene en promedio	Menos de 300	Si	Ventas a crédito	No conoce	No conoce	No conoce	Por información de la SUNAT	Casi Siempre
Personal	Ropa	1 a 5 años	Porque creen que la ley es injusta con ellos	RUS	Muy de acuerdo	Si	Alta	Se mantiene en promedio	Menos de 300	Si	Ventas al Contado	No conoce	Conoce	No conoce	Por información de la SUNAT	Siempre
Personal	Ropa	1 a 5 años	Porque creen que la ley es injusta con ellos	Régimen Especial	Muy de acuerdo	Si	Alta	Se mantiene en promedio	Menos de 300	Si	Ventas a crédito	No conoce	No conoce	No conoce	Por un colega Contador/Asesor	Casi Siempre
Personal	Ropa	Menos de 1 año	Por falta de información	Ninguna de las anteriores	De acuerdo	No	Alta	Se mantiene en promedio	Menos de 300	Si	Ventas a crédito	Conoce	Conoce	No conoce	Por información de la SUNAT	Casi Siempre
Personal	Ropa	1 a 5 años	Por falta de información	RUS	Muy de acuerdo	Si	Alta	Redujeron las ventas	Menos de 300	Si	Ventas a crédito	No conoce	Conoce	No conoce	Por información de la SUNAT	Siempre
Personal	Abarrotes	1 a 5 años	Por falta de información	Régimen Especial	De acuerdo	Si	Alta	Redujeron las ventas	300 a 500	Si	Ventas a crédito	No conoce	Conoce	No conoce	Por información de la SUNAT	Siempre
Personal	Ropa	1 a 5 años	Por falta de información	Régimen Especial	De acuerdo	Si	Alta	Se mantiene en promedio	300 a 500	Si	Ventas a crédito	No conoce	Conoce	No conoce	Por información de la SUNAT	Siempre
Personal	Abarrotes	1 a 5 años	Porque creen que la ley es injusta con ellos	RUS	Muy de acuerdo	Si	Alta	Se mantiene en promedio	Menos de 300	Si	Ventas a crédito	No conoce	No conoce	No conoce	Por información de la SUNAT	Casi Siempre
Personal	Zapatos	1 a 5 años	Porque se les cobra mucho	RUS	Muy de acuerdo	Si	Alta	Se mantiene en promedio	Menos de 300	Si	Ventas a crédito	No conoce	Conoce	No conoce	Por información de la SUNAT	Casi Siempre
Personal	Zapatos	5 a 15 años	Porque se les cobra mucho	RUS	Muy de acuerdo	Si	Alta	Se mantiene en promedio	Menos de 300	Si	Ventas a crédito	No conoce	No conoce	Conoce	Por información de la SUNAT	Siempre
Personal	Abarrotes	5 a 15 años	Por falta de información	RUS	Muy de acuerdo	Si	Alta	Se mantiene en promedio	300 a 500	Si	Ventas a crédito	No conoce	Conoce	No conoce	Por información de la SUNAT	Siempre
Personal	Abarrotes	5 a 15 años	Porque se les cobra mucho	RUS	Muy de acuerdo	Si	Alta	Se mantiene en promedio	Menos de 300	Si	Ventas a crédito	No conoce	Conoce	No conoce	Por información de la SUNAT	Siempre
Personal	Ropa	1 a 5 años	Porque se les cobra mucho	RUS	Muy de acuerdo	Si	Alta	Se mantiene en promedio	Menos de 300	Si	Ventas al Contado	No conoce	No conoce	No conoce	Por información de la SUNAT	Casi Siempre
Personal	Zapatos	5 a 15 años	Porque se les cobra mucho	RUS	De acuerdo	Si	Alta	Se mantiene en promedio	Menos de 300	Si	Ventas a crédito	No conoce	Conoce	No conoce	Por información de la SUNAT	Siempre
Personal	Ropa	1 a 5 años	Por falta de información	RUS	Muy de acuerdo	Si	Alta	Se mantiene en promedio	Menos de 300	Si	Ventas a crédito	No conoce	No conoce	No conoce	Por información de la SUNAT	Casi Siempre
Personal	Abarrotes	1 a 5 años	Por falta de información	RUS	Muy de acuerdo	Si	Aceptable	Se mantiene en promedio	Menos de 300	Si	Ventas a crédito	No conoce	Conoce	No conoce	Por información de la SUNAT	Siempre
Personal	Abarrotes	Menos de 1 año	Porque creen que la ley es injusta con ellos	Ninguna de las anteriores	Muy de acuerdo	No	Alta	Se mantiene en promedio	Menos de 300	Si	Ventas al Contado	No conoce	No conoce	No conoce	No sabe	Nunca
Personal	Abarrotes	1 a 5 años	Porque se les cobra mucho	Régimen Especial	Muy de acuerdo	Si	Alta	Se mantiene en promedio	Menos de 300	Si	Ventas a crédito	No conoce	Conoce	No conoce	Por información de la SUNAT	Casi Siempre
Personal	Abarrotes	1 a 5 años	Porque creen que la ley es injusta con ellos	Régimen Especial	Muy de acuerdo	Si	Alta	Se mantiene en promedio	Menos de 300	Si	Ventas a crédito	No conoce	Conoce	No conoce	Por información de la SUNAT	Siempre
Personal	Ropa	1 a 5 años	Porque se les cobra mucho	Régimen Especial	Muy de acuerdo	Si	Alta	Se mantiene en promedio	Menos de 300	Si	Ventas a crédito	No conoce	Conoce	No conoce	Por información de la SUNAT	Siempre
Personal	Ropa	1 a 5 años	Porque se les cobra mucho	Régimen Especial	De acuerdo	Si	Aceptable	Se mantiene en promedio	Menos de 300	Si	Ventas a crédito	No conoce	Conoce	No conoce	Por información de la SUNAT	Casi Siempre

Personal	Abarrotes	Menos de 1 año	Porque se les cobra mucho	Ninguna de las anteriores	Muy de acuerdo	Si	Alta	Se mantiene en promedio	Menos de 300	Si	Ventas a crédito	No conoce	Conoce	No conoce	No sabe	Nunca
Personal	Abarrotes	5 a 15 años	Porque se les cobra mucho	RUS	Muy de acuerdo	Si	Alta	Se mantiene en promedio	Menos de 300	Si	Ventas a crédito	No conoce	Conoce	No conoce	Por un colega Contador/Asesor	Siempre
Personal	Abarrotes	Menos de 1 año	Porque se les cobra mucho	Ninguna de las anteriores	No sabe/no opina	Si	Alta	Redujeron las ventas	Menos de 300	Si	Ventas al Contado	No conoce	Conoce	Conoce	No sabe	Nunca
Personal	Abarrotes	Menos de 1 año	Porque se les cobra mucho	Ninguna de las anteriores	Muy de acuerdo	No	Alta	Se mantiene en promedio	300 a 500	Si	Ventas al Contado	No conoce	Conoce	No conoce	Por información de la SUNAT	Nunca
Personal	Abarrotes	1 a 5 años	Porque se les cobra mucho	RUS	Muy de acuerdo	Si	Aceptable	Se mantiene en promedio	300 a 500	Si	Ventas al Contado	No conoce	Conoce	No conoce	Por información de la SUNAT	Siempre
Familiar	Abarrotes	1 a 5 años	Porque se les cobra mucho	Régimen General	Muy de acuerdo	Si	Aceptable	Se mantiene en promedio	300 a 500	Si	Ventas al Contado	No conoce	Conoce	No conoce	Por un colega Contador/Asesor	Casi Siempre
Personal	Embutidos	1 a 5 años	Porque se les cobra mucho	Ninguna de las anteriores	Muy de acuerdo	No	Alta	Se mantiene en promedio	Menos de 300	Si	Ventas al Contado	No conoce	Conoce	No conoce	No sabe	Nunca
Personal	Abarrotes	1 a 5 años	Porque se les cobra mucho	RUS	Muy de acuerdo	Si	Aceptable	Se mantiene en promedio	300 a 500	Si	Ventas al Contado	No conoce	Conoce	No conoce	Por información de la SUNAT	Casi Siempre
Personal	Abarrotes	1 a 5 años	Por falta de información	RUS	Muy de acuerdo	Si	Aceptable	Aumentaron las ventas	Menos de 300	Si	Ventas al Contado	No conoce	Conoce	No conoce	Por un colega Contador/Asesor	Siempre
Personal	Plásticos	1 a 5 años	Porque se les cobra mucho	Ninguna de las anteriores	Muy de acuerdo	Si	Alta	Se mantiene en promedio	Menos de 300	Si	Ventas al Contado	No conoce	No conoce	No conoce	Por un colega Contador/Asesor	Casi Siempre
Personal	Abarrotes	1 a 5 años	Porque se les cobra mucho	RUS	Muy de acuerdo	Si	Aceptable	Se mantiene en promedio	300 a 500	Si	Ventas al Contado	No conoce	Conoce	No conoce	Por información de la SUNAT	Casi Siempre
Personal	Zapatos	1 a 5 años	Por falta de información	RUS	Muy de acuerdo	Si	Aceptable	Se mantiene en promedio	300 a 500	Si	Ventas al Contado	No conoce	Conoce	No conoce	Por información de la SUNAT	Casi Siempre
Personal	Embutidos	Menos de 1 año	Porque se les cobra mucho	RUS	Muy de acuerdo	Si	Aceptable	Aumentaron las ventas	300 a 500	Si	Ventas al Contado	No conoce	Conoce	No conoce	Por información de la SUNAT	Siempre
Personal	Ropa	1 a 5 años	Por falta de información	Ninguna de las anteriores	Muy de acuerdo	Si	Alta	Se mantiene en promedio	300 a 500	Si	Ventas al Contado	No conoce	Conoce	No conoce	No sabe	Nunca
Sociedad	Abarrotes	1 a 5 años	Porque creen que la ley es injusta con ellos	Ninguna de las anteriores	Muy de acuerdo	Si	Aceptable	Se mantiene en promedio	300 a 500	Si	Ventas al Contado	No conoce	Conoce	No conoce	Por un colega Contador/Asesor	Siempre
Personal	Zapatos	1 a 5 años	Porque se les cobra mucho	RUS	De acuerdo	Si	Aceptable	Se mantiene en promedio	300 a 500	Si	Ventas al Contado	No conoce	Conoce	No conoce	Por información de la SUNAT	Casi Siempre
Personal	Ropa	1 a 5 años	Porque se les cobra mucho	Ninguna de las anteriores	De acuerdo	No	Aceptable	Se mantiene en promedio	Menos de 300	Si	Ventas al Contado	No conoce	Conoce	No conoce	No sabe	Nunca
Personal	Abarrotes	5 a 15 años	Por falta de información	RUS	De acuerdo	Si	Baja	Redujeron las ventas	300 a 500	Si	Ventas al Contado	No conoce	Conoce	Conoce	Por un colega Contador/Asesor	Casi Siempre
Personal	Embutidos	Menos de 1 año	Por falta de información	Ninguna de las anteriores	De acuerdo	No	Aceptable	Se mantiene en promedio	Menos de 300	No	Ventas al Contado	No conoce	Conoce	No conoce	No sabe	Nunca
Personal	Abarrotes	1 a 5 años	Porque se les cobra mucho	RUS	De acuerdo	Si	Aceptable	Se mantiene en promedio	300 a 500	Si	Ventas al Contado	No conoce	Conoce	No conoce	Por información de la SUNAT	Casi Siempre
Personal	Ropa	1 a 5 años	Por falta de información	Régimen Especial	De acuerdo	Si	Aceptable	Se mantiene en promedio	Menos de 300	Si	Ventas al Contado	No conoce	Conoce	No conoce	Por información de la SUNAT	Casi Siempre
Personal	Abarrotes	1 a 5 años	Por falta de información	RUS	De acuerdo	Si	Aceptable	Aumentaron las ventas	300 a 500	Si	Ventas al Contado	No conoce	Conoce	No conoce	Por información de la SUNAT	Casi Siempre
Familiar	Plásticos	1 a 5 años	Por falta de información	Ninguna de las anteriores	De acuerdo	No	Aceptable	Se mantiene en promedio	Menos de 300	Si	Ventas al Contado	No conoce	Conoce	No conoce	No sabe	Nunca
Personal	Ropa	1 a 5 años	Porque se les cobra mucho	Ninguna de las anteriores	Muy de acuerdo	Si	Aceptable	Se mantiene en promedio	300 a 500	Si	Ventas al Contado	No conoce	Conoce	No conoce	Por información de la SUNAT	Nunca
Personal	Abarrotes	5 a 15 años	Porque se les cobra mucho	RUS	Muy de acuerdo	Si	Aceptable	Aumentaron las ventas	300 a 500	Si	Ventas al Contado	No conoce	Conoce	No conoce	Por un colega Contador/Asesor	Siempre
Personal	Zapatos	1 a 5 años	Porque se les cobra mucho	RUS	Muy de acuerdo	Si	Alta	Se mantiene en promedio	300 a 500	Si	Ventas al Contado	No conoce	No conoce	No conoce	Por información de la SUNAT	Casi Siempre
Personal	Ropa	1 a 5 años	Porque se les cobra mucho	RUS	De acuerdo	Si	Aceptable	Se mantiene en promedio	Menos de 300	Si	Ventas al Contado	No conoce	Conoce	No conoce	Por información de la SUNAT	Casi Siempre
Personal	Zapatos	1 a 5 años	Porque se les cobra mucho	Ninguna de las anteriores	De acuerdo	No	Aceptable	Se mantiene en promedio	Menos de 300	Si	Ventas al Contado	No conoce	Conoce	No conoce	Por información de la SUNAT	Casi Siempre
Personal	Ropa	1 a 5 años	Porque creen que la ley es injusta con ellos	RUS	De acuerdo	Si	Aceptable	Se mantiene en promedio	Menos de 300	Si	Ventas al Contado	No conoce	Conoce	No conoce	Por información de la SUNAT	Casi Siempre

Personal	Ropa	1 a 5 años	Porque se les cobra mucho	RUS	De acuerdo	Si	Alta	Se mantiene en promedio	Menos de 300	Si	Ventas al Contado	No conoce	Conoce	No conoce	Por información de la SUNAT	Casi Siempre
Personal	Abarrotes	Menos de 1 año	Porque se les cobra mucho	Ninguna de las anteriores	De acuerdo	Si	Aceptable	Se mantiene en promedio	Menos de 300	Si	Ventas al Contado	No conoce	Conoce	No conoce	No sabe	Nunca
Personal	Abarrotes	1 a 5 años	Por falta de información	RUS	Muy de acuerdo	Si	Aceptable	Se mantiene en promedio	300 a 500	Si	Ventas al Contado	No conoce	Conoce	No conoce	Por información de la SUNAT	Casi Siempre
Familiar	Abarrotes	1 a 5 años	Porque se les cobra mucho	RUS	Muy de acuerdo	Si	Aceptable	Se mantiene en promedio	300 a 500	Si	Ventas al Contado	No conoce	No conoce	Conoce	Por información de la SUNAT	Siempre
Familiar	Abarrotes	Menos de 1 año	Porque se les cobra mucho	RUS	Muy de acuerdo	Si	Aceptable	Se mantiene en promedio	300 a 500	Si	Ventas al Contado	No conoce	No conoce	No conoce	Por un colega Contador/Asesor	Siempre
Personal	Embutidos	Menos de 1 año	Porque se les cobra mucho	Régimen Especial	Muy de acuerdo	No	Aceptable	Se mantiene en promedio	Menos de 300	Si	Ventas al Contado	No conoce	Conoce	No conoce	Por un colega Contador/Asesor	Siempre
Personal	Plásticos	1 a 5 años	Porque se les cobra mucho	RUS	Muy de acuerdo	Si	Aceptable	Se mantiene en promedio	Menos de 300	Si	Ventas al Contado	No conoce	Conoce	No conoce	Por información de la SUNAT	Siempre
Personal	Abarrotes	1 a 5 años	Porque creen que la ley es injusta con ellos	RUS	De acuerdo	Si	Aceptable	Se mantiene en promedio	300 a 500	Si	Ventas al Contado	No conoce	Conoce	No conoce	Por información de la SUNAT	Casi Siempre

