



— Universidad —
Inca Garcilaso de la Vega

*FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES Y
FINANZAS CORPORATIVAS*

PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE CONTADOR
PÚBLICO

TESIS

**EL IMPUESTO GENERAL A LAS VENTAS Y SUS
EFECTOS TRIBUTARIOS EN LA GESTIÓN DE LAS
MEDIANAS Y GRANDES EMPRESAS
AGROEXPORTADORAS EN LA REGIÓN ICA**

AUTOR:

JOEL ELMER QUISPE ABARCA

ASESOR:

Mg. Juan José Murrieta Campos

LIMA – PERÚ

2020

Turnitin Informe de Originalidad

Procesado el: 03-oct.-2023 10:19 a. m. -05
Identificador: 2184447569
Número de palabras: 16482
Entregado: 1

EL IMPUESTO GENERAL A LAS VENTAS Y SUS EFECTOS TRIBUTARIOS EN LA GESTIÓN DE LAS MEDIANAS Y GRANDES EMPRESAS, AGROEXPORTADORAS EN LA REGIÓN ICA Por JOEL ELMER QUISPE ABARCA

Índice de similitud	Similitud según fuente
18%	Internet Sources: 18% Publicaciones: 3% Trabajos del estudiante: N/A

2% match (Internet desde 31-oct.-2022)

http://intra.uigv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.11818/6197/TRTESIS_REVOLO%20GUTARRA%20CHRYSYIAN.pdf?isAllowed=y&sequence=1

2% match (Internet desde 31-mar.-2023)

https://repositorio.usmp.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12727/11494/michca_mmhm.pdf?isAllowed=y&sequence=1

2% match (Internet desde 15-sept.-2022)

<https://docplayer.es/95992324-Frida-marjorie-fernandez-cabrera.html>

2% match (Internet desde 13-jul.-2016)

<https://pt.scribd.com/doc/150891471/fiscalizacion-tributaria>

1% match (Internet desde 23-abr.-2023)

http://intra.uigv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.11818/6003/TESIS_DELGADO%20ALCALDE.pdf?isAllowed=n&sequence=2

1% match (Internet desde 07-oct.-2022)

http://intra.uigv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.11818/6599/TESIS_V%20c3%81SQUEZ%20MORALES.pdf?isAllowed=y&sequence=1

1% match (Internet desde 31-oct.-2022)

http://intra.uigv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.11818/6133/TRTESIS_GONZALES%20ROSALES%20JHON.pdf?isAllowed=y&sequence=1

1% match (Internet desde 24-jul.-2021)

https://repositorio.usmp.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12727/6639/fern%20c3%a1ndez_ce.pdf

1% match (Internet desde 03-oct.-2022)

http://repositorio.uigv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.11818/4985/TESIS_BLANCO%20ROJAS.pdf?isAllowed=y&sequence=1

1% match (Internet desde 18-jul.-2018)

<http://repositorio.uigv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.11818/1133/T-MAESTRIA%20EJECUTIVA%20EN%20ADMINISTRACION%20DE%20NEGOCIOS%20MBA-06577315-%20MARCOS%20APAZA%20RICARDO%20ANTONIO.pdf?isAllowed=y&sequence=1>

1% match (Internet desde 18-oct.-2022)

<http://repositorio.unheval.edu.pe/bitstream/handle/20.500.13080/3772/PMGE%20Villarreal%20Mag%20c3%a1n%20Pelagia%20Cecilia.pdf?isAllowed=y&sequence=1>

1% match (Internet desde 10-jun.-2020)

<https://edoc.pub/contadores-y-empresas-principales-reparos-en-el-igv-pdf-free.html>

1% match (Internet desde 21-jul.-2018)

http://www.derecho.usmp.edu.pe/postgrado/maestrias/maestria_derecho_tributario/materiales/ciclo2/imposicion/Trabajo_Final_compendiado_2008.ppt

1% match ()

[Pérez Cerquín, Erika Fiorella. "Fiscalización Tributaria y Cumplimiento Tributario de los Contribuyentes que Prestan Servicios de Alquiler de Maquinaria en el Distrito de Cajamarca, periodo 2021", 'Baishideng Publishing Group Inc.', 2022](#)

1% match (Internet desde 04-oct.-2021)

<https://core.ac.uk/download/pdf/230591538.pdf>

+ **FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES Y FINANZAS CORPORATIVAS** EL **IMPUESTO GENERAL A LAS VENTAS Y SUS EFECTOS TRIBUTARIOS EN LA GESTIÓN DE LAS MEDIANAS Y GRANDES EMPRESAS AGROEXPORTADORAS EN LA REGIÓN ICA PRESENTADO POR EL BACHILLER: JOEL ELMER QUISPE ABARCA PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE CONTADOR PÚBLICO LIMA – PERÚ 2020** DEDICATORIA Agradezco a Dios por guiarme mis pasos, a mis padres por su apoyo incondicional durante todo este tiempo y a mi esposa por motivarme a seguir creciendo profesionalmente. El Autor. AGRADECIMIENTO A mis profesores con mucho cariño y gratitud por su consejo y enseñanzas. El Autor. INDICE Resumen Abstract Introducción CAPÍTULO I: MARCO TEÓRICO 1.1 Marco Legal 1.1.1 Impuesto general a las ventas (IGV) 1.1.2 Gestión empresarial 1.2 Bases teóricas 1.2.1 Impuesto general a las ventas (IGV) 1.2.2 Gestión empresarial 1.3 Investigaciones o antecedentes del estudio 01 01 03 05 05 15 25 CAPÍTULO II: PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA, OBJETIVOS, HIPÓTESIS Y JUSTIFICACIÓN 2.1 Descripción de la realidad problemática 30 2.2 Problema de estudio 31 2.3 Objetivos 32 2.4 Hipótesis 33 2.5 Justificación e importancia del estudio 34 CAPÍTULO III: METODOLOGÍA 3.1 Tipo de investigación 3.2 Población y muestra 3.3 Técnicas e instrumentos de recolección de datos 3.4 Procesamiento de datos 36 36 38 39 CAPÍTULO IV: PRESENTACIÓN DE RESULTADOS 4.1 Resultados descriptivos 4.2 Análisis de los resultados 40 69 CAPÍTULO V: CONCLUSIONES Y PROPUESTAS 5.1 Conclusiones 5.2 Propuestas de cambio 78 79 REFERENCIAS Bibliográficas Electrónicas ANEXOS Anexo N° 1: Matriz de coherencia interna Anexo N° 2: Instrumento de recolección de datos (Encuesta) RESUMEN La obligación de pagar un tributo como el IGV, nace cuando se realiza el hecho previsto en la ley como generador de la obligación tributaria, es decir cuando se produce en la realidad el hecho previamente establecido en la ley para que sea exigible su cumplimiento. Asimismo, se aprecia que la tesis se desarrolló con apoyo de especialistas en el tema, quienes brindaron información suficiente para su ejecución, también se utilizó la metodología de la investigación científica para su realización. Es importante señalar que la información utilizada para medir las variables fue la técnica de la encuesta con su instrumento el cuestionario, siendo validado por gerentes y contadores con el grado de Doctores, asimismo la prueba estadística fue el chi cuadrado, corregida por Yates. **Palabras claves:** Impuesto general a las ventas (IGV), gestión empresarial, tributo,

DEDICATORIA

Agradezco a Dios por guiar mis pasos, a mis padres por su apoyo incondicional durante todo este tiempo y a mi esposa por motivarme a seguir creciendo profesionalmente.

El Autor.

AGRADECIMIENTO

A mis profesores con mucho cariño y gratitud por su consejo y enseñanzas.

El Autor.

INDICE

Resumen

Abstract

Introducción

CAPÍTULO I: MARCO TEÓRICO

1.1 Marco Legal	01
1.1.1 Impuesto general a las ventas (IGV)	01
1.1.2 Gestión empresarial	03
1.2 Bases teóricas	05
1.2.1 Impuesto general a las ventas (IGV)	05
1.2.2 Gestión empresarial	15
1.3 Investigaciones o antecedentes del estudio	25

CAPÍTULO II: PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA, OBJETIVOS, HIPÓTESIS Y JUSTIFICACIÓN

2.1 Descripción de la realidad problemática	30
2.2 Problema de estudio	31
2.3 Objetivos	32
2.4 Hipótesis	33
2.5 Justificación e importancia del estudio	34

CAPÍTULO III: METODOLOGÍA

3.1 Tipo de investigación	36
3.2 Población y muestra	36
3.3 Técnicas e instrumentos de recolección de datos	38
3.4 Procesamiento de datos	39

CAPÍTULO IV: PRESENTACIÓN DE RESULTADOS

4.1	Resultados descriptivos	40
4.2	Análisis de los resultados	69

CAPÍTULO V: CONCLUSIONES Y PROPUESTAS

5.1	Conclusiones	78
5.2	Propuestas de cambio	79

REFERENCIAS

Bibliográficas

Electrónicas

ANEXOS

Anexo N° 1: Matriz de coherencia interna

Anexo N° 2: Instrumento de recolección de datos (Encuesta)

RESUMEN

La obligación de pagar un tributo como el IGV, nace cuando se realiza el hecho previsto en la ley como generador de la obligación tributaria., es decir cuando se produce en la realidad el hecho previamente establecido en la ley para que sea exigible su cumplimiento.

Asimismo, se aprecia que la tesis se desarrolló con apoyo de especialistas en el tema, quienes brindaron información suficiente para su ejecución, también se utilizó la metodología de la investigación científica para su realización.

Es importante señalar que la información utilizada para medir las variables fue la técnica de la encuesta con su instrumento el cuestionario, siendo validado por gerentes y contadores con el grado de Doctores, asimismo la prueba estadística fue el chi cuadrado, corregida por Yates.

Palabras claves: Impuesto general a las ventas (IGV), gestión empresarial, tributo, obligación tributaria, crédito fiscal.

ABSTRACT

The obligation to pay a tax such as VAT, arises when the act provided for in the law is carried out as a generator of the tax obligation, that is, when the fact previously established in the law occurs in reality so that its compliance is enforceable.

Likewise, it is appreciated that the thesis was developed with the support of specialists on the subject, who provided sufficient information for its execution, the methodology of scientific research was also used for its realization.

It is important to note that the information used to measure the variables was the survey technique with its instrument the questionnaire, being validated by managers and accountants with the degree of Doctors, likewise the statistical test was the chi square, corrected by Yates.

Keywords: General sales tax (IGV), business management, tribute, tax obligation, tax credit.

INTRODUCCIÓN

Es de señalar que la tesis se encuentra estructurada en cinco capítulos los cuales se describen a continuación:

Capítulo I: Conformada por el marco Legal y bases teóricas, el cual se realizó con ayuda de especialistas en el tema, finalizando con las investigaciones tanto nacionales como internacionales.

Capítulo II: Abarcó desde la realidad problemática, los problemas, objetivos, hipótesis, justificación e importancia.

Capítulo III: Comprendió el tipo y nivel de investigación, población que se realizó a nivel de las medianas y grandes empresas agroexportadoras y 507 Gerentes y Contadores como muestra, técnicas e instrumentos para la recolección de datos.

Capítulo IV: Comprendió los resultados que se obtuvieron de lo realizado estadísticamente y el análisis de los resultados se realizaron conforme lo respondido por los contadores quienes dieron sus diferentes puntos de vista.

Capítulo V: Estuvo conformada por las conclusiones que se obtuvieron de la contrastación de hipótesis y las recomendaciones consideradas como factibles.

CAPÍTULO I: MARCO TEÓRICO

1.1 Marco Legal

1.1.1 Impuestos General a las ventas (IGV)

- **Constitución Política del Perú**

Mediante el **Art. 58**, se establece que, en el país, se promueve y respalda la libre iniciativa de emprendimiento, y que el Estado como máxima autoridad, apoya la fundación de actividades empresariales que aporten con la economía y desarrollo del país.

En el **Artículo 59**, estipula que “El Estado estimula la creación de riqueza y garantiza la libertad de trabajo y la libertad de empresa, comercio e industria. El ejercicio de estas libertades no debe ser lesivo a la moral, ni a la salud, ni a la seguridad pública. El Estado brinda oportunidades de superación a los sectores que sufren cualquier desigualdad; en tal sentido, promueve las pequeñas empresas en todas sus modalidades.

El **artículo 74** señala que “El principio de igualdad es un límite que prescribe que la carga tributaria debe ser aplicada de forma simétrica y equitativa entre los sujetos que se encuentran en una misma situación económica, y en forma asimétrica o desigual a aquellos sujetos que se encuentran en una misma situación económica, y en forma asimétrica o desigual a aquellos sujetos que se encuentran en situaciones económicas diferentes”.

Ley del impuesto general a las Ventas e Impuesto Selectivo al Consumo.

El cuerpo legal en mención, mediante su **Art. 4**, señala que la responsabilidad tributaria, surge en la venta de bienes, desde el momento en el que se remite un comprobante el recibo de pago en conformidad con la norma o desde el instante en el que se hace entrega del bien, o viceversa.

Decreto Supremo N° 135-99-EF. Texto Único Ordenado Tributario.

En cuanto al nacimiento de la obligación tributaria, precisa en el **Art.2** que la “Obligación tributaria nace cuando se realiza el hecho en la ley, como generador de dicha obligación”.

Por otro lado, en el **Art. 9**, se menciona que quienes están condicionados a cumplir con la tributación del IGV, son las personas naturales o jurídicas, las sociedades conyugales que ejerzan la opción sobre la tributación de rentas previstas en las normas que regulan el Impuesto a la Renta, sucesiones indivisas, sociedades, irregulares, patrimonios fideicomisos de sociedades tituladoras, los fondos mutuos de inversión en valores y los fondos de inversión que desarrollen actividad empresarial que:

- a) Efectúen ventas en el país de bienes afectos, en cualquiera de las fases del sistema productivo o de distribución.
- b) Presten en el país servicios afectos.
- c) Se usen en el país los servicios prestados por no domiciliados.
- d) Realicen acuerdos de edificación efectos.
- e) Puesta en marcha de venta de inmuebles.
- f) Importación de bienes afecto.

Según el **Art. 29**, se dispone que quienes estén atados como contribuyentes o como responsables, debe presentar una declaración respecto a las operaciones gravadas y exoneradas, efectuadas durante el lapso tributario del mes pasado, en el cual se debe constar el valor del tributo mensual, del crédito fiscal o si fuera el caso, el impuesto retenido.

De acuerdo a lo dispuesto por la normatividad, el contribuyente (vendedor, prestador de servicios o constructor deberá cada mes considerar el 18% sobre el total de las adquisiciones realizadas y anotadas en el mismo mes en el registro de compras, vinculadas a las actividades de la empresa, a lo que se le denomina Crédito Fiscal.

Así mismo en el **Art. 30** se señala que la forma de declaración y abono del aporte tributario en referencia, deberán realizarse siguiendo la conformidad de los procedimientos y condiciones que establece la SUNAT y dentro de la fecha que se indica para efectuar dicho proceso. Si en caso el responsable, no realice la declaración y abono del impuesto en forma conjunta, la SUNAT, efectuadas la aplicación de intereses correspondientes y la sanción. En casos extremos se procedería a la cobranza coactiva conforme al procedimiento que se indica en el Código Tributario.

1.1.2 Gestión Empresarial

- **Constitución política del Perú (1993)**

De acuerdo al **Art. 58** del presente cuerpo legal, se establece que Estado apoya la iniciativa de emprendimiento que colabore con el desarrollo del país. Como máxima autoridad del país, el Estado

promueve el trabajo a través de la promoción de empleo y el respaldo a la creación de empresas, así también vela por la seguridad, la salud, la educación, entre otros aspectos que sumen al desarrollo de la población.

Así también en su **Art. 60**, el Estado reconoce y acepta la diversidad de focos económicos. Asimismo, indica que la estabilidad económica de país, depende en parte de la coexistencia de diferentes formas de propiedad y de personas jurídicas. En este articulado se declara que toda fundación de actividad empresarial, debe tener la aprobación y autorización legal para su funcionamiento.

El Estado posibilita y vela por la libre competencia; en este objeto, lucha contra toda practica que limite este fin o lo ponga en vulneración, por ello trata de contrarrestar las posiciones dominantes y monopólicas que traten de opacar y/o reprimir la fundación de actividades empresariales. En este contexto, los medios de comunicación y expresión, como la prensa, la radio, la televisión, etc. no deben ser objeto de exclusividad, ni contribuir con algún acto que sume a la generación de monopolios (**Art. 61**).

- **Ley N° 26887, Ley General de Sociedades.**

En el **Art. 190**, se establece que la dirección y control de una empresa está a responsabilidad del gerente, quien de acuerdo a sus competencias y capacidades, es quien dirige y orienta el cumplimiento de los objetivos institucionales de la organización; así también se responsabiliza por las fallas que puedan producirse en el sistema o por el incumplimiento de obligaciones y negligencias.

En este cuerpo legal, se declara que el gerente de toda organización pública o privada es responsable de:

- La existencia, la regularización y la transparencia de los sistemas contables, financieros y de los registros y bases de los ingresos y salidas de la empresa.
- La organización y su mantenimiento interno, suministrando los componentes necesarios para preservar la estructura y resguardar los activos de la empresa.
- Asegurar que información que brinde el área directiva y la junta general, posee credibilidad sustentada.
- Proteger los fondos y recursos de la empresa.
- La legitimidad de los documentos que se remitan respecto a los libros contables y registros de la empresa.
- Cumplimiento de la ley y demás estatutos establecidos por la junta general y directorio.

1.2 Bases Teóricas

1.2.1 Impuesto General a las Ventas

La tributación en sus diversas formas es una manera de apoyar al Estado a lograr cumplir sus propósitos institucionales respecto al desarrollo del país. Respecto a ello, el autor **BRAVO CUCC, Jorge (2018)**, refiere sobre aquel tributo que provienen de las ventas, indicando que es un tipo de impuesto (Impuesto General de las Ventas) que se grava de la venta final de bienes o servicios que se

consumen, la cual es administrado por la entidad pública del Estado (SUNAT) y distribuido para los fines que el Estado crea conveniente.

Asimismo, el especialista agrega que el Impuesto General de la Ventas es de tipo plurifásico, dado que se grava en cada etapa del proceso de obtención del producto hasta su distribución; esta técnica fue adoptada del enfoque de valor agregado, el cual se atribuye al valor que resulta de la diferencia entre la venta y la compra; en termino más simplificado resulta de impuesto del consumo contra el impuesto de la producción. (p.13).

Por su parte, el autor **RUIZ DE CASTILLA, Francisco (2010)**, indica que en el Decreto de Ley N° 821, Art. 9, se establece que el IGV (Impuesto General a las Ventas) es un impuesto al cual tanto las personas naturales y jurídicas que desarrollan actividades de ámbito empresarial, están sujetas brindar dicha aportación en cada una de las operaciones que efectúan, desde la compra de materiales e insumos hasta la venta de su producto final. Este tipo de impuesto tiene las siguientes ventajas:

- Facilita la aplicación y control de la tributación, logrando efectuar una recaudación eficiente y con ello la obtención de mayores ingresos para el Estado.
- Deshace la determinación del impuesto a la actividad comercial, dado que está establecido para periodos mensuales.
- Posibilita efectuar controles emparejados de operaciones ejecutadas por la Administración Tributarias.
- Se involucra de forma general con todo el sistema productivo y de distribución.
- Fomenta iniciativa para la inversión.

Tal como precisa el autor sobre las ventajas, también atribuye a

este impuesto, ciertas desventajas que se describen a continuación:

- La dificultad administrativa que surge de los diversos sujetos pasivos y el impedimento de analizar los factores que limitan la difusión del impuesto.
- La complejidad de determinar un IVA equitativo a razón de la limitación existente en el entorno de aplicación.
- Existencia de prórrogas tributarias. (pp. 155-157).

Según la **SUNAT (2015)**, en conformidad con la Ley N° 055, -99 EF, del Impuesto General a las Ventas, se indica que las operaciones gravadas con IGV, son aquellas imposiciones que se abonan a partir de cada transacción de bienes o de las prestaciones de servicios, entre las cuales se consideran los siguientes:

- La venta de un bien inmueble dentro del país.
- Las prestaciones de servicios que se efectúan dentro del país.
- Uso de servicios prestados por no domiciliados y que se efectúan entorno al país.

De acuerdo con **RODRÍGUEZ HOYOS, Carlos (2013)**, el impuesto general a las ventas (IGV), es el abono de un tributo que se obtiene indirectamente, de toda operación empresarial que realiza tanto las personas naturales o jurídicas que manejan un negocio o empresa. Estos abonos indirectos proceden de las ventas de productos o prestaciones de servicios, dicho que se sustrae es un valor equivalente al 18% de total de la venta, el cual es abonado por el consumidor, estos montos son declarados por el proveedor del producto o servicio a la SUNAT, entidad pública que administra dicho fondo recibido para los fines del Estado.

El valor del monto que se grava de la operación efectuada, no puede ser alterado o manipulado con otro valor que no sea aquel que se encuentra establecido por el Estado, el cual se atribuye al 18%, dado el caso de quien atente contra esta imposición estaría incurriendo a un delito tributario doloso. (p.60)

Según los reportes del **ESTUDIO FERRERO y ABOGADOS, (2012)** el IGV, es un valor que se grava a partir de la emisión de un recibo de pago sobre un producto o servicio recibido, el cual es cobrado por el proveedor; este último es quien recolecta todas las contribuciones abonadas por los clientes para después declararlos a la SUNAT, quien recibe el monto mensual del total de dicho impuesto, direccionado para sumar al patrimonio que maneja el Gobierno. Por tanto, el IGV, es el tributo que surge del momento en que realiza un pago por consumo de algo, es cual queda registrado en la emisión de un recibo, donde el vendedor o suministrador tiene la obligación de proporcionar la junta total de estos aportes tributario a entidad pública correspondiente de administrar dichos recursos públicos.

Concerniente a los pagos que se realizan a favor de los servicios básicos que recibe el ciudadano, el bono del IGV es gravado desde la fecha en la que es recibido hasta el último día en la que es pagado. (p. 12)

En base los efectos tributarios en la estabilidad económica del país, **HERSCHEL, Federico Julio (2017)**, expresa que la tributación es una forma adoptada desde años anteriores por los Gobiernos, para poder obtener recursos que sirvan para el inversión en el desarrollo de los pueblos. Asimismo afirma que esta modalidad del

manejo de economía, ha sido fundamental para poder sostener a la población y las necesidades de naciones en general, sin embargo estos procesos han sido vulnerados por la falta de conciencia y cultura por parte de los mismos aportantes. También sostiene que las formas de impuestos se han ido diversificando, a causa del mismo crecimiento de la población y de la necesidad por cubrir ciertas carencias básicas de estos y también por conservar un país estable en todos los sentidos. Es por eso que los impuestos se han ido estableciendo en la medida del progreso social. Una de estas que refiere el autor es el IGV, que proviene específicamente a partir de la venta.

El aportante de este tipo de impuesto, son atribuidos a toda persona natural, jurídicas, sociedades, indivisas, patrimonios, fondos mutuos de inversión en valores, consorrios, contratos empresariales, entre otros que ejecutan acciones empresariales. Además agrega que este tributo surge de la transferencia de:

- **Bienes generales:** Desde la fecha de emisión del comprobante de pago por la adquisición de cualquier producto.
- **Naves y aerobabes:** Desde el momento en que se registra el acuerdo o convenio.
- **Intangibles:** Desde la fecha de abono que se suscriben en el contrato y los suma del valor establecido.
- **Por retiro de bienes:** En la fecha del retiro, o en la venta de la que se emite el comprobante de pago.
- **Por comisionistas y consignatarios:** En la fecha en que éstos vendan los bienes que les ha sido entregados, perfeccionándose

en el instante las operaciones. Para el caso del consignatario existiran dos ventas; la del cosnignante que entrega el bien en consignación y la del consignatario que lo vende a cuenta propia.

Por otro lado, el autor señala que los aportantes del Régimen General deben abonar el 18% del total de sus ventas gravadas por concepto de IGV, asimismo recibir el derecho de reducción de monto mediante el crédito fiscal (IGV de compras destinadas a dichas ventas). El aportante del mencionado Régimen, que desarrolla actividad de ambito empresarial y tiene bajo su mando un grupo de empleados dependientes y activos tiene la obligación de abonar por concepto de contribución al EsSalud el equivalente al 9% del monto de la remuneración mensual del empleado, dicho monto no podra ser menor del 9% del sueldo basico. (pp. 45-47)

Al respecto, el **ESTUDIO FERRERO y ABOGADOS, (2012)** indica que el IGV se fundamente en principios, en las cuales se acoge, las cuales son:

- La neutralidad económica para el sujeto que interviene en el proceso productivo.
- Afectación de la carga económica al consumidor final.

En cuanto a la generación de Costos financieros que proviene del IGV, se refiere que el IGV no se paga solo cuando el suministrador percibe el precio, sino por regla general cuando se emite el comprobante de pago, aunque no se perciba el precio. El único hecho gravado en el cual el IGV se recauda en función al pago del precio es la primera venta de inmuebles. Por tal sentido, el vendedor de inmuebles abona el IGV, en función a su caja, abona cuando ya ha percibido la contraprestación por la venta y el IGV que trasladó el comprador.

En los que respecta a la venta de bienes muebles, el IGV se abona cuando se entrega el bien y se emite el comprobante de pago, aunque no se haya percibido el precio. En la prestación de servicios, el IGV se debe pagar cuando se culmine el servicio, se venza el plazo del cronograma de pagos o se emita el comprobante de pago, aunque no se haya percibido la redistribución. En los contratos de construcción, el nacimiento del IGV también se encuentra sujeto al pago de la redistribución total o parcial. Sin embargo, a diferencia del supuesto de la primera venta de inmuebles, en este tipo de contratos es probable que el surgimiento del IGV, se produzca con la emisión de comprobante de pago e incluso cuando se haya percibido el ingreso.

Por su parte el autor **RODRIGUEZ VALENCIA, Joaquín (2008)**, manifiesta que el IGV es una imposición establecida por el sistema tributario y por el Estado, el cual a efectos de los requerimientos que necesita cubrir el Estado, en cuantos a los gastos públicos que se efectúan en obras y proyectos que ejecuta y promueve el Gobierno para el progreso y la sostenibilidad del país. (p. 25)

Con respecto al **Impuesto General de las Ventas**, el especialista **LUQUE BUSTAMANTE, Javier** define a este tributo como aquel monto que se obtiene de manera indirecta de un consumo; es un tributo que con afición equitativa respecto a la conformación de los precios y la estructuración de la sistema de producción y distribuir de bienes y servicios, la misma que brinda una ventaja, el cual es servir como herramienta eficaz para realizar una recaudación eficiente, tomando en cuenta la indispensable tributación de este impuesto, implica un gran compromiso obligatorio por parte de los aportantes, para lograr un mayor control tributario.

(p.174)

Desde otra perspectiva, los autores **FERRERO LAPATZA, José Juan; CLAVIJO HERNANDEZ, Francisco; QUERALT JUAN, Martín y Fernando; PEREZ ROYO (2010)**, indican que la deducción del IVA tolerado constituye el núcleo fundamental del mecanismo de aplicación del IGV. La neutralidad en la vinculación con los agentes económicos que intervienen en el proceso productivo y consumo, que es una de las particularidades más relevantes del IVA, se obtiene por medio del mecanismo de la deducción de la cuota; mecanismo que se define porque la suma de las cuotas tributarias correspondientes a las operaciones sujetas y realizadas por el sujeto pasivo que se resta de la suma de las cuotas soportadas, es decir, las que le han sido recuperadas en las adquisiciones realizadas por el mismo. (p. 518)

Por su parte **MORALES MEJÍA, Jaime y Alan, MATOS BARZOLA (2011)**, señalan que el objetivo del IGV es gravar el valor agregado que se otorgue en cada etapa del proceso de producción y comercialización de los bienes y servicios afectos, siendo el consumidor final, quien asume finalmente el total de la carga impositiva, como corresponde a la imposición indirecta.

En este contexto, surgen diversas controversias entre la Administración Tributaria y por los actores de las relaciones comerciales en el ámbito de los procedimientos de fiscalización fundamentalmente sobre como sustentar en forma apropiada sus operaciones de tal forma que cada contribuyente tribute sobre el valor efectivamente generado, aplicándose los créditos permitidos por la normativa del impuesto materia de evaluación.

Corresponde afirmar que la acreditación de las operaciones no se restringe únicamente a la declaración del contribuyente de los importes de sus operaciones por vía telemática o la exhibición del documento que respalde la operación, toda vez que la administración tributaria tiene el deber de fiscalizar en forma objetiva si los contribuyentes han cumplido oportunamente sus obligaciones sustanciales y formales.

Dentro del ámbito de aplicación del IGV encontramos las operaciones de venta en el país de bienes muebles, la prestación o utilización de servicios en el país, los contratos de construcción, la primera venta de inmuebles que realicen los constructores de los mismos, así como la importación de bienes, cada una de ellas con diversas particularidades.

Considerando los altos niveles de informalidad, elusión evasión tributaria de diversos sectores económicos a nivel nacional, desde hace varios años se han incorporado diversas normas complementarias cuyo propósito es facilitar el trabajo de fiscalización de la administración respecto al cumplimiento de la obligación tributaria.

Como consecuencia de ello, los actores de la relación tributaria deben cumplir obligaciones adicionales, independientes una de otras, cuya inobservancia no solamente podría ser materia de sanción en virtud de lo establecido con el Código Tributario, ya que por ejemplo en el sistema de detracciones del IGV se contempla una sanción pecuniaria por el incumplimiento en el depósito del importe de la detracción, lo cual a su vez repercute en la aplicación del crédito fiscal del IGV que recién podrá efectuarse en el periodo en el cual se subsane el referido depósito. (p. 43)

Asimismo, **GIRIBALDI PAJUELO, Giancarlo (2019)**, señala que el IGV, es un aporte tributario que incide en los usuarios o clientes finales, es decir cuando un consumidor o cliente, efectúa la compra o prestación de un producto o servicio, el proveedor grava el impuesto dentro del costo total que se debe abonar sobre el producto o servicio a recibir. En este contexto el proveedor es un intermediario para la recolección de este tributo a través de la venta de su producto o servicio. Este impacto al cual se le atribuye al consumidor, es menos relevante y retribuable, cuando éste es una empresa, dado que aquellos que llevan a cabo la dirección de una actividad empresarial, reciben el derecho a crédito fiscal, que consta en restar su impuesto a declarar como empresa con el valor de su impuesto de consumo, lo cual suma a la empresa o negocio al reducir sus egresos tributarios.

Según el autor, no todas las ventas de bienes o prestaciones de servicios se encuentran afectan al IGV, lo cual da la oportunidad a las empresas de abaratar los costos de los bienes y servicios que adquieren, así como los precios de ventas de los bienes y servicios que comercializan.

Así también, cuando las empresas no tributan el IGV considerando la correcta base imponible y el momento exacto de nacimiento de la obligación tributaria, ello genera la comisión de infracciones y el establecimiento de sanciones.

Por ello, el propósito de la presente obra es dar cuenta al lector sobre las principales contingencias tributarias que pueden suscitarse en la aplicación del Impuesto General a las Ventas en las transacciones que desarrollan las compañías, y con ello se

encuentren preparados los contribuyentes para cualquier fiscalización de la Sunat al respecto. (p.5)

1.2.2 Gestión Empresarial

El concepto que se le atribuye a la gestión comprende dos aspectos, la decisión y la acción que se efectúa para lograr un propósito determinado. Al respecto la autora **PARKER FOLLET, Mary (2010)**, manifiesta que la gestión tiene que ver con el desarrollo de roles básicos de la administración, tales como: el planeamiento, la organización, ejecución y el control orientados a cumplir con los objetivos institucionales trazados. También indica que, mediante la aplicación correcta de estas funciones administrativas, la organización puede llevar a cabo sus actividades y operaciones de manera eficiente y eficaz, logrando una óptima productividad (p.120-122).

En función a la variable en estudio, el autor **ANDER-EGG, Ezequiel (2009)** refiere que la gestión es un término que engloba aquellas acciones que se ejecutan a fin de lograr el funcionamiento del sistema de una organización. La gestión de este tipo, se centra en direccionar a una empresa al cumplimiento de sus metas institucionales. Además, agrega este enfoque surge de la necesidad que tiene toda entidad por tener un mejor control de sus actividades a fin de que estos sean más ordenados y sistemáticos, para el incremento de su productividad. (p. 148)

Por su parte, **MARTINEZ, Julio (2013)**, sostiene que la gestión de empresarial, se entiende como la capacidad de poder dirigir una organización hacia metas trazados a lograr en determinado tiempo. Además, indica que el proceso de gestión implica una planificación

previa de actividades y un manejo eficiente de los recursos materiales y humanos enfocados a lograr los fines propuestos. También resalta que la gestión empresarial es conocida como “dirección empresarial o administración de empresas” y parte de su rol es diseñar estrategias y medidas en cada acción que ejecuta, con el fin de que la empresa alcance un crecimiento económico. El responsable de direccionar una organización debe poseer la capacidad de gestión empresarial entre otras competencias necesarias para desempeñar dicha función. (p. 75)

Al respecto, los especialistas **IVANCEVICH, John y OTROS (2012)**, manifiestan que la gestión involucra un proceso sistemático donde participan varios individuos, que actúan de forma coordinada para la realización de operaciones que se llevan a cabo en una empresa, como parte de su labor; y que tienen como finalidad alcanzar resultados favorables a beneficio colectivo y el cumplimiento de la meta organizacional.

También resalta que la gestión administrativa en la era actual, tiene como fin lograr la competitividad, donde la organización pueda diferenciarse de la demás; pero sin duda para el logro de esta meta, incluye una serie de cambios al cual, la gerencia que direcciona la empresa, debe estar apta y decidida a recorrer este desafío empresaria. (p. 12)

Al respecto, **HURTADO CUARTAS, Darío (2010)**, indica que la gestión empresarial también es conocida como administración de empresas, este término se atribuye a la acción que ejecuta el responsable de llevar a cabo la gestión (Administrador), con la finalidad de hacer que la organización pueda lograr sus propósitos institucionales. Asimismo, sostiene que la gestión empresarial

involucra la planificación y coordinación de actividades y operaciones, así como también la utilización óptima de los recursos, direccionado a alcanzar la eficiencia, calidad y productividad, lo cual conlleva al éxito de la empresa. (p.51)

Por su parte, **CHIAVENATO, Idalberto (2012)** sostiene que el término administración proviene del latín ad (dirección) y minister (subordinación), lo que conjuntamente significa el cumplimiento de una labor, bajo subordinación de otro. Con el pasar de los años, el significado de este término fue modificado; refiriéndose así, aquello que permite explicar las metas propuestas de una empresa y modificarlas en acciones organizacionales a través de un previo planeamiento, organización, dirección y control de dichas operaciones que se ejecutan en torno a las áreas de la organización, con la finalidad de lograr los objetivos institucionales.

Por ende, la administración es asumida como una base para los administradores, puesto que, de ello, dependen las funciones que pueda desempeñar éste, dentro de la organización. Dentro de esta base, se encuentran una serie de normas y principios que influyen en el comportamiento del administrador y que lo ayudan a direccionar sus funciones. (pp. 17-18)

También, los especialistas **KOONTZ, Harold, Heinz WEICHRICH y Mark CANNICE (2016)** señalan que la gestión administrativa es definida como un proceso en el cual se proyecta y conserva un ambiente en el que los integrantes de una organización cumplan sus funciones de forma eficaz. Así también mencionada que esta definición, fue cambiándose por las siguientes razones.

Primero: La responsabilidad que tienen los gerentes de cumplir

las funciones que los constituyen tales como; planear, coordinar, manejar a un equipo, dirigir controlar las operaciones de una organización.

Segundo. La administración es aplicable para toda entidad o empresa, como base para su correcto funcionamiento.

Tercero: Es la base que se les confiere y exige a todos los gerentes de todo tipo de organización.

Cuarto: El objetivo de todo gerente al mando de una organización, es producir valor agregado.

Quinto: La administración tiene como fin lograr el incremento de la productividad de una organización, por lo cual se enfoca en la efectividad y eficiencia, para lograr dicho fin.

De acuerdo a lo que asegura el autor, muchas investigaciones y a la vez los aportes de gerentes, han afirmado que, para lograr una administración eficiente, es necesario que la entidad tenga una organización valida y clara del conocimiento. Por ende, estudiar una carrera de administración engloba cinco aspectos gerenciales, las cuales corresponden a planear, organizar, dirigir, controlar e integrar personal, es cual conforma un conocimiento clave, para quien tiene el deseo ejercer la administración como una profesión. (pp. 4-5)

Por otro lado, el especialista **CHIVENATO, Idalberto (2012)** señala que la administración es considerada como la forma como se emplean los recursos tanto materiales como humanos, para alcanzar los objetivos organizacionales de una empresa. Por ende, la administración, es un proceso que implica; planificar, organizar,

direccionar y tener un control eficiente de los recursos organizacionales, con la finalidad de que toda entidad, pueda lograr sus metas propuestas.

De acuerdo el autor, la gestión administrativa no solo se trata de poner en marcha funciones u operaciones, sino también implica lograr que las personas que integran a la empresa cumplan con sus funciones asignadas. Entonces el administrador, no es quien ejecuta las funciones u operaciones, sino aquel quien dirige y ordena para que otros las lleven a cabo. Es por ello, que la administración permite que el personal, cumpla con las labores que le fueron encomendadas, para que así, la corporación pueda lograr el éxito. Por ende, la gestión no debe ser asumida como una ciencia precisa, sino como una ciencia social, puesto que el beneficio que atrae, les permite a aquellas personas que son propietarias de organizaciones y negocios lograr sus metas personales y profesionales.

Por otro lado, el autor sostiene que es necesario administración tiene que conjugar a la eficiencia y la eficacia dentro de los procedimientos que ejecuta, a fin de que pueda facilitar el logro de una meta institucional; por dicha razón el administrador responsable de la organización debe hacer que los recursos sean manejados óptimamente, a fin de conseguir que el producto o servicio sea de calidad y pueda satisfacer la expectativa del consumidor. Esto comprende que la administración de los recursos humanos en una pieza fundamental, para que la organización alcance sus objetivos, puesto que la relevancia al cual se atribuye, radica en que depende del desempeño que personal, alcanzar satisfacer al cliente.

En relación al desempeño referido, es importante tener en consideración dos criterios que deben estar presentes, las cuales

son:

1. La eficiencia: es la habilidad que implica desarrollar una actividad correctamente. También involucra el adecuado y óptimo manejo de los recursos y el cumplimiento de los objetivos. Por ejemplo, es producir algo bueno, mediante la utilización de los recursos al menor costo posible, con fin de obtener buen rendimiento y ganancias. Por ello, un administrador que es considerado eficiente, se caracteriza por ejecutar funciones al menor costo de material y de trabajo. Si bien dicha característica es fundamental, pero no suficiente, por el cual es necesario que esté presente la eficacia.

2. La eficacia: Este concepto está ligado los objetivos u propósitos, por lo que se considera la magnitud que llega la administración en el logro de sus metas. Es entonces un valor medible de los resultados alcanzados. Por tanto, un administrador eficaz, es quien, dentro de sus funciones, cumple con las metas diarias de la organización. (pp. 7-8)

De acuerdo a su perspectiva, **RUBIO DOMINGUEZ, Pedro (2010)** define a la gestión como una serie de funciones, que se ejecutan de forma sistemática y coordinada, direccionados a cumplir con los fines trazados por la empresa. También sostiene que la gestión en la actualidad asume un rol importante e imprescindible en el entorno empresarial, dado que esta es una pieza clave para el funcionamiento de la organización y el alcance de su éxito. La gestión actual ha adoptado nuevos procedimientos y estrategias, puesto que la competitividad empresarial es una amenaza del día a día, que incita a las empresas a estar en constante cambio y alerta ante los requerimientos del mercado. Esta labor de gran responsabilidad lo asume el gestor (administrador) de la empresa, que posee las competencias suficientes para poder asumir dichas

funciones y sobre todo el compromiso de encaminar a la organización hacia el éxito.

Respecto a la apreciación del autor, la gestión empresarial más conocida como administración de empresas, es definida como una ciencia de índole social, puesto que estudia el funcionamiento de las organizaciones, mediante el análisis de cómo se maneja los recursos, los procesos y operaciones y los resultados de las actividades que se ejecutan en estas. De esta perspectiva, nace el trabajo de gestión; el cual implica organizar las labores del personal y las actividades de toda la empresa en conjunto. (pp. 12-15)

Por su parte, los autores, **IVANCEVICH, John M., LORENZI, Peter; SKINNER, Steven J. y Philip B., CROSBY (2012)** informan que la labor de un gestor o ejecutivo exitoso, se caracteriza por poseer la capacidad y aptitud de cumplir con las funciones de una gestión. Esta afirmación tiene como soporte a una investigación, realizada por la empresa de Boston Harbridge House, quien asegura que las cualidades de un gestor de éxito, no depende de su edad, ni sexo o del tamaño de la organización donde se desempeña, sino de los siguientes criterios que posee:

- 1. Capacidad de dirección clara.** Hace mención a que un gestor debe tener sus objetivos claros y normas específicas para manejo de personal. El gestor deber lograr que su personal a cargo, este en constante participación y compromiso con la organización; por ende, el gestor debe dar a conocer a estos los objetivos institucionales. Así también deben ser claros, precisos y razonables al encomendar responsabilidades.

2. **Incentiva la comunicación abierta.** Es responsabilidad del gestor, promover que la comunicación a nivel institucional, por ello como líder, debe tratar al personal con valores tale como la honestidad y respeto. Así también debe ser claro y especifico al informar algo; depende de estos crear un ambiente laboral armonioso y de confianza.
3. **Prepara y apoya a su personal.** El gestor debe ser solidario con su personal, así también brindar alcances constructivos frente a problemas que se puedan presentan.
4. **Brindar reconocimiento objetivo.** Los gestores deben valorar el desempeño de su personal, mediante reconocimientos e incentivos.
5. **Establecer controles sobre la marcha.** Esto concierne monitorear todas las acciones y actividades que se desarrollan dentro la organización se efectúen correctamente. También involucra realizar capacitaciones permanentes a los trabajadores.
6. **Selección correcta del personal que se va integrar a la organización.** El gestor debe tener la capacidad de hacer una selección correcta del personal que va formar parte de la entidad, para ello debe realizar una evaluación de las habilidades y aptitudes que posean los postulantes para cumplir con la misión de la empresa.
7. **Es consciente de las implicancias de sus decisiones.** Es un factor importante, que los gestores tengan un nivel de criterio

lógico en la toma de decisiones y a la vez que sean consecuentes con los hacen.

8. **Promover la innovación y las nuevas ideas.** Es responsabilidad de los gestores impartir e incentivar la innovación en toda la organización.
9. **Toma decisiones claras para sus subordinados cuando son necesarias.** El gestor debe mostrar sus decisiones de forma clara y precisa a su personal.
10. **Preservación de un alto nivel de integridad.** El gestor debe ser un líder, más no una persona dominante, y además debe ganarse el respeto de su personal. (p. 20- 21)

Por su parte, la especialista **SANCHEZ DELGADO, Maricela (2011)**, expresa que la gestión de empresas, implica un proceso integral que involucra procedimientos estratégicos tales como; planificar, organizar, controlar y dirigir. La planificación es una herramienta estratégica mediante el cual se estructura y diseña procedimientos, se establece objetivos en un tiempo establecido y se fija la puesta en marcha del plan; la organización es la forma coordinada y sistemática en la cual interaccionan cada una de las áreas de la empresa orientados al objetivo institucional, el control es la acción de supervisar y vigilar que todos los aspectos planificados se lleven a cabo correctamente y a la vez permite detectar los riesgos y oportunidades; en cuanto a la dirección es aquella acción que comprende orientar y encaminar las acciones anteriores hacia el objetivo de la organización. (p. 44-45)

En cuanto a **DE BRUYNE, Paul (2012)**, el propósito de la

administración o gestión, se centra en un sistema de valores que son el soporte de las acciones y comportamientos de quienes ejercen la administración. Por tanto, agrega que es necesario, que quienes estén comprometidos con esta ciencia, deben conocer los principios fundamentales que direccionan el ejercicio de administrar. A esto se suma las metas de acción de los gestores, puesto que éste depende la esencia de la administración, lo que quiere decir que un gestor tiene un propósito con la institución a la cual dirige, y esta misma razón, hace que los demás organismos que componen a la institución, estén orientados a dicho objetivo. Sin duda, la participación de los gestores como principales autores de la administración, son necesarios para que esta ciencia que esta descrita teóricamente, pueda ser hecha una realidad en el campo empresarial.

Según el autor, los fines de la administración no solo radican de aquello que fue impuesto en un principio, sino también de los cambios y aportaciones que se le fue confiriendo por organizamos sociales y el mismo entorno ambiental. Por ello, menciona algunos propósitos de la administración.

- Direccionar y coordinar la actividad de los recursos humanos hacia un fin colectivo.
- La adquisición de una mayor eficiencia técnica.
- Lograr la optimización y eficiencia en el manejo de los recursos.
- La incorporación de refuerzo humano en las actividades productivas.
- Fortalecer el apoyo mutuo entre los recursos humanos que integran a la empresa, y eliminar las posibilidades de grescas

y/o rivalidades, que atenten contra la armonía del ambiente laboral. (pp. 73-74)

1.3 Investigaciones o Antecedentes del Estudio

1.3.1 Investigaciones Nacionales

- **Universidad Autónoma del Perú**

Autor: HUAROTO BERAÚN, Víctor Hugo – Tesis para optar el Título profesional de Contador Público.

Tema: La influencia de los sistemas recaudadores del IGV en la gestión contable de la empresa DIAMIRE S.R.L. (2016)

Resumen: Este estudio fue desarrollado en base a las irregularidades que existen en el entorno competitivo por parte de muchas empresas y su responsabilidad tributaria, en este contexto es importante considerar el papel que desempeña la gestión contable en la obligación tributaria y el cumplimiento de la normativa, así como también el rol que cumple el sistema que ejecuta el proceso de recaudación.

En este sentido, el objetivo trazado por este estudio, fue determinar la eficiencia que maneja el sistema de recaudación de IGV y la influencia que tiene en la gestión contable de la empresa DIAMIRE S.R.L.

Este estudio concluyo, demostrando que el sistema de recaudación de dicho impuesto es una herramienta vital que incide en la gestión contable, además se comprobó que esta herramienta es necesaria para lograr mayor eficiencia en los procesos de recaudación y a la vez para porque ésta determina

la situación en la que se encuentra la empresa y su conformidad con el marco legal tributario.

- **Universidad César Vallejo**

Autor: ALVAREZ PIANTO, Jazmín Katerine- Tesis para optar el Título Profesional de Licenciado en administración.

Tema: La gestión empresarial de las Mypes y su relación con la competitividad de ventas en el emporio de gamarra, La Victoria, 2017. (2017)

Resumen: Esta investigación fue efectuada en base a la importancia que tiene la gestión como herramienta clave para el logro de metas institucionales que se proponen lograr las empresas. Todo manejo y dirección de una empresa, requiere de la una gestión eficiente para poder alcanzar el éxito. Sin embargo, en el entorno empresarial, son muy pocas empresas que se han preocupado en tener una buena gestión en su organización, lo cual los ayudado a lograr gran prosperidad; pero casi gran mayoría de las Mypes no aplican una correcta gestión dentro su sistema.

Correspondiente a dicho sustento planteado autor, este estudio se estableció como objetivo, determinar la influencia que tiene la gestión empresarial de las Mypes, en el nivel de competitividad de ventas que se desarrolla en el emporio comercial de Gamarra.

Los resultados obtenidos, indican que la mayoría de las Mypes no efectúan una adecuada gestión empresarial, lo cual repercuten en su competitividad comercial, por tanto, el autor concluyo que la gestión es una pieza importante para que toda empresa pueda alcanzar sus metas institucionales y potenciar

su nivel de competitividad.

- **Universidad San Martín de Porres**

Autor: FERNÁNDEZ ABRERA, Frida Marjorie- Tesis para optar Grado Académico de Maestra en Contabilidad y Finanzas con mención en Gestión Tributaria, Empresarial y Fiscal.

Tema: . El pago del Impuesto General a las Ventas y su incidencia en la liquidez de las Micro y Pequeñas empresas que venden al Crédito en el Distrito de los Olivos – Lima, año 2016.

Resumen: El contexto al cual fue referido este estudio, es la dinámica de las Micro y Pequeñas empresas que existen dentro de país. Son muchos peruanos que se suman a formar parte un sector emprendedor, contribuyendo con el desarrollo del país y a la vez mejorando su calidad de vida. Estos emprendedores que empiezan una etapa empresarial se adecuan al cumplimiento de las normas desde su constitución.

1.3.2 Investigaciones Internacionales

- **Universidad Rafael Landívar**

Autor: BARRIOS GIL, Darvin Arun – Tesis para optar el Título Profesional de Licenciado en Administración de empresas.

Tema: Gestión empresarial en las pequeñas que prestan los servicios para fiestas en los municipios de Colombia, Costa Cuca y Coatepeque. (2015)

Resumen: Esta investigación se desarrolló en relación a una

temática que involucra a pequeñas empresas, que, si bien tienen una oportunidad y aceptabilidad en el mercado, pero carecen una gestión adecuada para control de su organización. Toda empresa que quiere lograr éxito en el ámbito empresarial, es necesario que posea una eficiente gestión, dado que esta permite a la organización a planificarse con anticipación, actuar de manera organizada y control cada área y/o operación que se ejecutan en el interior y exterior de ella, y a la vez para poder direccionar a la empresa hacia el logro de sus objetivos.

En esta perspectiva, el autor se planteó como objetivo, determinar la manera como las empresas pequeñas aplican la gestión empresarial en su prestación de servicios de fiestas.

Los resultados, encontraron que las empresas que fueron considerados en el Estudio, no llevan una gestión proporcional en todas sus fases, por lo que esto se convierte en una deficiencia, que limita a la empresa a progresar, lo que a su vez se convierte en un riesgo potencial, es por ello que esta investigación sugiere que la gestión debe ser integral, es decir aplicarse en todas las fases de avance de la empresa y en cada una de sus área administrativas, lo cual permitirá garantizar mayor efectividad de la gestión y el progreso de las empresas

- **Universidad Regional Autónoma de los Andes**

Autor: JOHANNA KARINA, Arcos Cueva-Tesis para optar el Título de Ingeniera en Contabilidad Superior Auditoría y Finanzas C.P.A.

Tema: La gestión empresarial y la efectividad en la cooperativa de transporte de carga en camionetas “Darío Guevara” del Cantón Pelileo de la Provincia de Tungurahua. (2017).

Resumen: El estudio en referencia, se desarrolló en razón a la falta de capacidad de gestión que carecen muchas empresas, siendo ésta una de las causas que repercuten el progreso de las empresas, y limitan su crecimiento poniendo su permanencia en el entorno empresarial. Toda empresa que posee una buena gestión, llega a conseguir la efectividad en sus procesos y con ello, el alcance de metas institucionales. Es por ello, que quien asume la responsabilidad de llevar a cabo la gestión de la empresa, debe tener la competencia y compromiso suficiente para asumir dicha labor. Sin embargo, en las pequeñas empresas, poco se tiene en cuenta, sobre la importancia que tiene la gestión.

Es así, que para poder sumar aportes que ayuden a resaltar y fomentar una buena gestión empresarial, este estudio se planteó como objetivo evaluar la calidad y efectividad de la gestión empresarial que se aplica en la Cooperativa de Transporte de carga en camionetas “Darío Guevara”.

Los resultados del estudio, concluyeron que efectivamente, la Cooperativa en referencia carece de una buena gestión empresarial, lo que repercute en varias actividades que ejecutan en la empresa y estos en los resultados propuestos; lo que retrasa el progreso de organización

CAPÍTULO II: PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA, OBJETIVOS, HIPÓTESIS Y JUSTIFICACIÓN

2.1 Descripción de la Realidad Problemática

Es evidente que, a nivel de las empresas, existe un impuesto

considerado como impositivo y que grava todas las operaciones a nivel de las personas tanto naturales como jurídicas con el pago del 18% de impuesto por el adquiriente y/o comprador, el cual se encuentra fiscalizado a nivel del ente rector que es la SUNAT, quienes permanentemente llevan a cabo acciones de fiscalización, con el fin de detectar quienes están incumpliendo con sus obligaciones.

En este contexto podemos señalar, que en el caso de las medianas y grandes empresas agroexportadoras que principalmente en las últimas décadas han logrado un avance significativo en sus operaciones a nivel de la región Ica, vienen cumpliendo con las medidas tributarias impuestas al respecto, tanto al momento de llevar la compra de productos de esta naturaleza a productores de esta zona; así como también cuando estas organizaciones se dedican al proceso productivo en esta región, como también muchas de estas empresas al exportar productos conforme la actividad que llevan a cabo, posteriormente cumpliendo los procedimientos establecidos por la SUNAT, tienen beneficios en lo referente al crédito fiscal y a la recuperación del IGV cuando llevan a cabo operaciones de agroexportación.

Finalmente tal como se ha planteado la investigación, encontramos tal como lo señalan muchos empresarios, como también estudiosos que han tratado sobre esta realidad, que muchas veces se torna un tanto difícil la recuperación del IGV, debido por existir una serie de barreras que se presentan a nivel de las instituciones comprometidas que hacen difícil este proceso y que indirectamente están perjudicando a un sector importante que además de generar empleo y divisas; hechos que a no dudarlo exigen un tratamiento más apropiado y equitativo para quienes llevan a cabo estas actividades, entre otros.

2.2 Problema de Estudio

2.2.1 Problema principal

¿De qué manera el impuesto general a las ventas, tiene efectos tributarios en la gestión de las medianas y grandes empresas agroexportadoras en la Región Ica, periodo 2018- 2019?

2.2.2 Problemas específicos

- a. ¿De qué manera la existencia de obligatoriedad en el pago del tributo por personas naturales y jurídicas, incide en el cumplimiento de metas y objetivos en la empresa?
- b. ¿En qué medida la gravación del impuesto en las fases de producción y distribución, inciden en el cumplimiento de las políticas de trabajo en este sector?
- c. ¿En qué medida el pago de 18% de impuesto por el consumidor en la compra de productos, incide en el nivel de planificación y ejecución operativa de la empresa?
- d. ¿De qué manera la existencia de obligación tributaria asumida en los precios por el adquirente y/o comprador, incide en el nivel de productividad en la empresa?
- e. ¿De qué manera la generación de crédito fiscal por la compra de insumos agrícolas, incide en el nivel de eficiencia y eficacia en la empresa?
- f. ¿En qué medida la existencia de beneficio tributario por

recuperación del IGV, incide en el nivel de competitividad empresarial?

2.3 Objetivos

2.3.1 Objetivo general

Demostrar si el impuesto general a las ventas, tiene efectos tributarios en la gestión de las medianas y grandes empresas agroexportadoras en la Región Ica, periodo 2018- 2019.

2.3.2 Objetivos específicos

- a.** Determinar si la existencia de obligatoriedad en el pago del tributo por personas naturales y jurídicas, incide en el cumplimiento de metas y objetivos en la empresa.
- b.** Establecer si el la gravación del impuesto en las fases de producción y distribución, inciden en el cumplimiento de las políticas de trabajo en este sector.
- c.** Determinar si el pago de 18% de impuesto por el consumidor en la compra de productos, incide en el nivel de planificación y ejecución operativa de la empresa.
- d.** Determinar si la existencia de obligación tributaria asumida en los precios por el adquirente y/o comprador, incide en el nivel de productividad en la empresa.
- e.** Establecer si la generación de crédito fiscal por la compra de insumos agrícolas, incide en el nivel de eficiencia y eficacia en la empresa.

- f. Determinar si la existencia de beneficio tributario por recuperación del IGV, incide en el nivel de competitividad empresarial.

2.4 Hipótesis

2.4.1 Hipótesis general

El impuesto general a las ventas, tiene efectos tributarios en la gestión de las medianas y grandes empresas agroexportadoras en la Región Ica, periodo 2018- 2019.

2.4.2 Hipótesis específicas

- a. La existencia de obligatoriedad en el pago del tributo por personas naturales y jurídicas, incide en el cumplimiento de metas y objetivos en la empresa.
- b. La gravación del impuesto en las fases de producción y distribución, inciden en el cumplimiento de las políticas de trabajo en este sector.
- c. El pago de 18% de impuesto por el consumidor en la compra de productos, incide en el nivel de planificación y ejecución operativa de la empresa.
- d. La existencia de obligación tributaria asumida en los precios por el adquirente y/o comprador, incide en el nivel de productividad en la empresa.
- e. La generación de crédito fiscal por la compra de insumos agrícolas, incide en el nivel de eficiencia y eficacia en la empresa.

- f. La existencia de beneficio tributario por recuperación del IGV, incide en el nivel de competitividad empresarial.

2.5 Justificación e importancia del estudio

2.5.1 Justificación

La ejecución de la investigación respondió al interés profesional por tratar de demostrar si efectivamente el impuesto general a las ventas (IGV), tiene efectos tributarios a nivel de la gestión en medianas y grandes empresas agroexportadoras que en los últimos años tienen presencia en dicha actividad en la región Ica, sobre todo en el periodo de estudio que comprende los años 2018-2019.

2.5.2 Importancia

Como resultado de la investigación, el estudio permitió demostrar si efectivamente el IGV puede tener efectos tributarios que redunden favorablemente en la gestión de este sector empresarial, cuya actividad agroexportadora la está realizando en la región Ica.

2.6 Variables, definición operacional e indicadores

2.6.1 Variable independiente

X. IMPUESTO GENERAL A LAS VENTAS (IGV)

Indicadores

- x1.- Existencia de obligatoriedad en el pago del tributo por personas naturales y jurídicas.
- x2.- Nivel de gravación del impuesto en las fases de producción y distribución.
- x3.- 18% pago de impuesto por el consumidor en la compra de productos.
- x4.- Existencia de obligación tributaria asumida en los precios

por el adquiriente y/o comprador.

- x₅.- Generación de crédito fiscal por la compra de insumos agrícolas.
- x₆.- Existencia de beneficio tributario por recuperación del IGV.

2.6.2 Variable dependiente

Y. Gestión Empresarial

Indicadores

- y₁.- Cumplimiento de metas y objetivos en la empresa.
- y₂.- Cumplimiento de las políticas de trabajo en este sector.
- y₃.- Nivel de planificación y ejecución operativa de la empresa.
- y₄.- Nivel de productividad en la empresa.
- y₅.- Nivel de eficiencia y eficacia en la empresa.
- y₆.- Nivel de competitividad empresarial.

CAPÍTULO III: METODOLOGÍA

3.1 Tipo de investigación

3.1.1 Tipo de Investigación

Por el tipo de investigación, el presente estudio reúne las condiciones necesarias para ser denominado como: **“INVESTIGACIÓN EXPLICATIVA”**.

3.1.2 Nivel de Investigación

Conforme a los propósitos del estudio la investigación se centra en el nivel aplicado.

3.1.3 Diseño a utilizar

Se tomará una muestra en la cual:

$$M = O_x \text{ r } O_y$$

Dónde:

M = Muestra.

O = Observación.

x = Impuesto general a las ventas (IGV).

y = Gestión empresarial.

r = Relación entre variables.

3.2 Población y muestra

3.2.1 Universo

Lo conformo las empresas agroexportadoras, pues constituye el marco muestral cuyas unidades de análisis la conformarán los funcionarios y contadores de estas empresas a nivel de la Región Ica, en el periodo 2018 - 2019.

3.2.2 Población

La población objetivo estuvo constituido por Gerentes Generales, Gerentes Financieros y el Contador de 300 medianas y grandes empresas agroexportadores de la Región Ica, 2018 - 2019, según la Autoridad Nacional del Agua (ANA), adscrita al Ministerio de Agricultura y Riego.

3.2.3 Muestra

Para el cálculo de la muestra óptima para una población conocida y variable conocida, se utilizó la siguiente formula:

$$n = \frac{Z^2 PQN}{e^2 (N-1) + Z^2 PQ}$$

Donde:

Z: Valor de la abscisa de la curva normal para una probabilidad

del 95% de confianza.

P: Proporción de gerentes y contadores que señalaron que el IGV tiene efectos tributarios positivos en la gestión de las medianas empresas (se asume $P=0.5$).

Q: Proporción de gerentes y contadores que señalaron que el IGV no tiene efectos tributarios positivos en la gestión de las medianas empresas ($Q = 0.5$, valor asumido debido al desconocimiento de Q)

e: Margen de error 5%

n: Tamaño óptimo de muestra.

Entonces, a un nivel de significancia de 95% y 5% como margen de error **n**:

$$n = \frac{(1.96)^2 (0.5) (0.5) (300)}{(0.05)^2 (300-1) + (1.96)^2 (0.5) (0.5)}$$

n = 169 empresas agroexportadoras

En razón que en cada empresa agroexportadora interesa recopilar datos de los gerentes generales y financieros, así como del contador, haciendo un total de 3 sujetos por empresa, la muestra quedara de la siguiente manera:

Muestra inicial	Funcionarios	Muestra incluyendo a los tres sujetos de investigación
169	Gerente General Gerente Financiero Contador	507

Por lo tanto, la muestra ahora será de 507 funcionarios de las empresas agroexportadoras de la Región Ica.

3.2.4 Muestreo

El tipo de muestreo a utilizar será el probabilístico en razón que cada empresa será seleccionada de manera probabilística; es decir, cada una de las empresas que conforman la población tendrá la misma posibilidad de ser incluidas en la muestra.

3.3 Técnicas e instrumentos de recolección de datos

3.3.1 Técnicas

Las principales técnicas que se utilizó en este estudio fueron la encuesta y la entrevista no estructurada.

3.3.2 Recolección de datos

La técnica de recolección de información fue la encuesta que se tomó a la muestra señalada.

3.4 Procesamiento de datos

Para procesar la información se utilizó los instrumentos siguientes: Un cuestionario de preguntas cerradas, que permitirán establecer la situación actual y alternativas de solución a la problemática que se establece en la presente investigación, además se utilizará el programa computacional SPSS (StatiscalPackagefor Social Sciences), del modelo de correlación de Pearson y nivel de confianza del 95%.

CAPÍTULO IV: PRESENTACIÓN DE RESULTADOS

4.1 Resultados descriptivos

Tabla N° 1

A la pregunta: ¿En su opinión existe obligatoriedad en el pago del tributo por personas naturales y jurídicas?

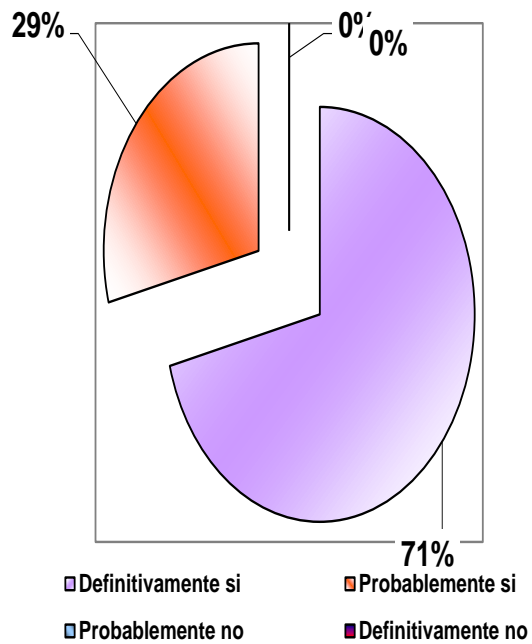
ALTERNATIVAS	fi	%
a) Definitivamente si	360	71
b) Probablemente si	147	29
c) Probablemente no	0	0
d) Definitivamente no	0	0
TOTAL	507	100%

INTERPRETACIÓN

Realizando la información estadística en la tabla y gráfico correspondiente, se encontró que el 71% de los encuestados, expresaron que definitivamente si existe obligatoriedad en el cumplimiento del tributo, tanto por personas naturales y jurídicas, lo cual fue corroborado por el 29% que señalaron como probabilidad que se esté cumpliendo con este compromiso, en cambio las otras dos alternativas no reportaron mayor información, culminando con el 100%.

En cuanto a la interpretación de la información, encontramos según lo expresado en forma favorable, que efectivamente existe obligatoriedad por imperio de la Ley, a todo ciudadano en la cantidad y forma que establece el Estado, a través de la creación de impuestos y tributos según normas del Código Tributario, para contribuir a pagar el Gasto Público, entre otros.

Gráfico No. 1

OBLIGATORIEDAD EN EL PAGO DEL TRIBUTO POR PERSONAS NATURALES Y JURÍDICAS

Gerentes y Contadores de medianas y grandes Empresas Agroexportadoras - Ica. (2018 - 2019)

Tabla N° 2

A la pregunta: ¿Existe gravación del IGV en las fases de producción y distribución?

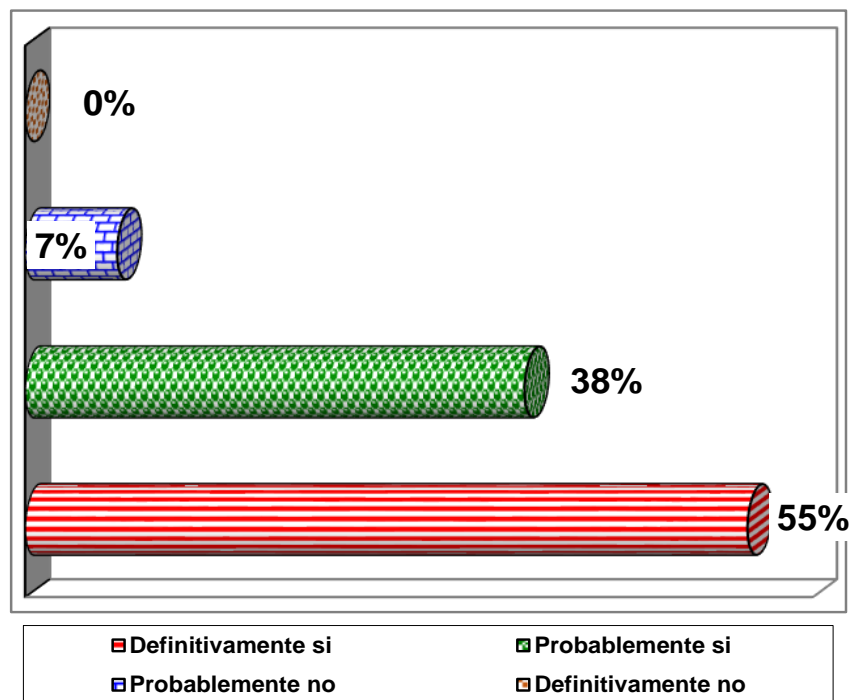
ALTERNATIVAS	fi	%
a) Definitivamente si	277	55
b) Probablemente si	193	38
c) Probablemente no	37	7
d) Definitivamente no	0	0
TOTAL	507	100%

INTERPRETACIÓN

Los datos considerados en la tabla, muestran que el 55% respondieron que existe gravación en las fases de proyección y distribución, lo cual fue complementado con el 38% quienes lo apreciaron como una probabilidad que esté sucediendo en los momentos indicados en la alternativa anterior y el 7% tuvieron una posición contraria, llevando al 100%.

Por otra parte, al interpretar la información recopilada en la interrogante, encontramos que efectivamente este tributo genera un crédito fiscal, a medida que se adquieren los insumos locales, bienes de capital y cuya devolución, se hace mediante notas de crédito negociable, en base al Régimen de Recuperación Anticipada, al ser un sector con beneficios tributarios establecidos en la Ley N° 27360, la misma que aprueba las Normas de promoción del Sector Agrario.

Gráfico No. 2

GRAVACIÓN DEL IGV EN LAS FASES DE PRODUCCIÓN Y DISTRIBUCIÓN

Gerentes y Contadores de medianas y grandes Empresas Agroexportadoras - Ica. (2018 - 2019)

Tabla N° 3

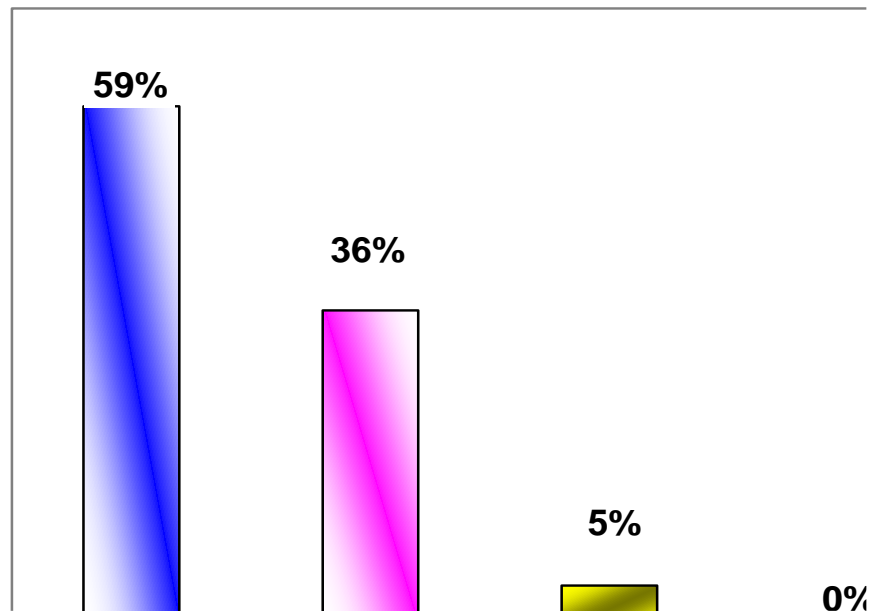
A la pregunta: ¿Considera Usted coherente el pago del 18% de impuesto por el consumidor en la compra de productos?

ALTERNATIVAS	fi	%
a) Definitivamente si	299	59
b) Probablemente si	182	36
c) Probablemente no	26	5
d) Definitivamente no	0	0
TOTAL	507	100%

INTERPRETACIÓN

En lo concerniente a esta pregunta, apreciamos que el 59% de los gerentes y contadores tomados en cuenta en el estudio, inclinaron su respuesta en que definitivamente era coherente el pago del 18% del IGV como parte del consumidor al efectuar la adquisición de productos, siendo ratificado por el 36% que opinaron igual que los anteriores y el 5% tuvieron una oposición contraria a los anteriores, logrando de esta forma el 100%.

Como parte del análisis de la información, las dos primeras alternativas concentraron casi la totalidad de los que tuvieron una posición favorable por tratarse de productos agrícolas, el porcentaje del impuesto debe ser menor en el consumo interno, o ser subvencionado por el Estado y que traería como consecuencia una mayor liquidez para el agricultor, entre otros.

Gráfico No. 3**PAGO DEL 18% DE IMPUESTO POR EL
CONSUMIDOR EN LA COMPRA DE PRODUCTOS ES
COHERENTE**

Gerentes y Contadores de medianas y grandes Empresas
Agroexportadoras - Ica. (2018 - 2019)

Tabla N° 4

A la pregunta: ¿Considera Usted coherente la existencia de obligación tributaria asumida en los precios por el adquiriente y/o comprador?

ALTERNATIVAS	fi	%
a) Definitivamente si	399	79
b) Probablemente si	96	19
c) Probablemente no	12	2
d) Definitivamente no	0	0
TOTAL	507	100%

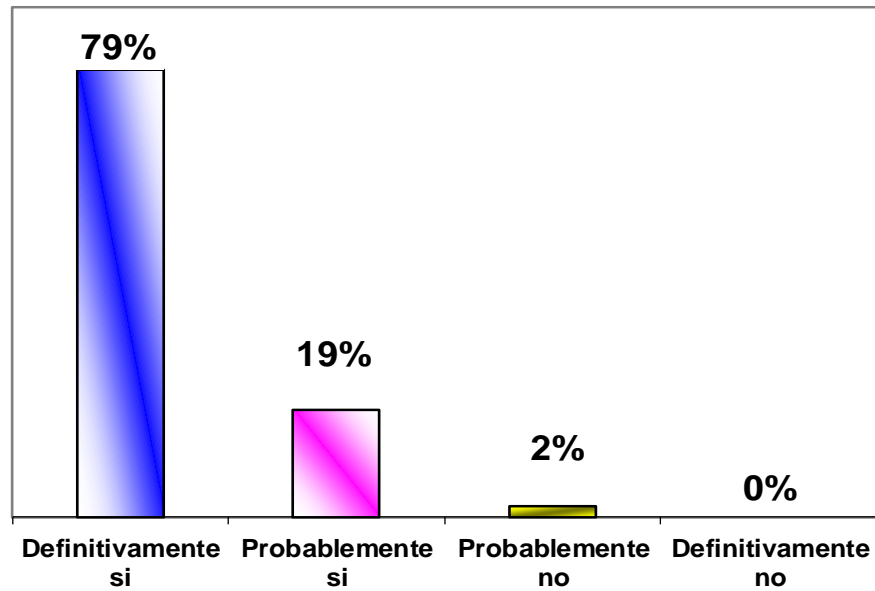
INTERPRETACIÓN

Referente a los resultados alcanzados en la pregunta, el 79% lo justificaron señalando que es consistente el pago de la obligación tributaria, asumida por parte del adquiriente y/o comprador al momento de adquirir los insumos como parte de la actividad que llevan a cabo, ratificada esta posición por el 19% y el 2% complementario mostraron una posición contraria a los anteriores, culminando con el 100%.

Resulta bastante notorio, poder señalar que todos deben tributar y dejar de lado las excepciones, en razón que existen muchas exoneraciones de tributos, que actualmente no cumplen con el objetivo de su creación, como es el caso de las exoneraciones en la zona de la selva; donde la intensión fue la apropiada, pero la decisión no dio los resultados esperados, entre otros.

Gráfico No. 4

**EXISTENCIA DE OBLIGACIÓN TRIBUTARIA
ASUMIDA EN LOS PRECIOS POR EL ADQUIRIENTE
Y/O COMPRADOR, ES COHERENTE**



Gerentes y Contadores de medianas y grandes Empresas
Agroexportadoras - Ica. (2018 - 2019)

Tabla N° 5

A la pregunta: ¿En su opinión existe generación de crédito fiscal por la compra de insumos agrícolas?

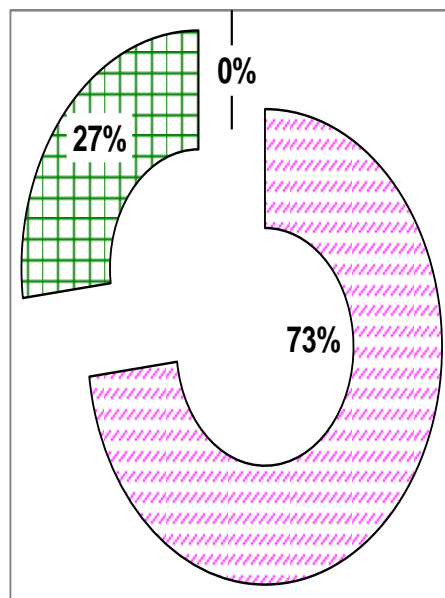
ALTERNATIVAS	fi	%
a) Definitivamente si	368	73
b) Probablemente si	139	27
c) Probablemente no	0	0
d) Definitivamente no	0	0
TOTAL	507	100%

INTERPRETACIÓN

En lo concerniente a la información el 73% y 27% respectivamente, tuvieron una posición favorable y las restantes no merecieron ningún comentario, arribando al 100%; de lo cual se aprecia que la posición de los que respondieron, fue meditada y que a su vez los favorece con el crédito fiscal y que a no dudarlo se considera como acertada dicho beneficio.

Al revisar la información de la tabla y grafico respectivo, se aprecia que esta medida tiene beneficios tributarios cuando se adquieren insumos agrícolas, o activos afectos a impuestos pagados por las adquisiciones de bienes de capital, servicios y contratos de construcción, entre otros; lo cual, a su vez, evidencia que, de ser aprovechado, incide en el logro de este beneficio a favor de las actividades agrícolas; demostrando así un manejo consciente en este tipo de actividades.

Gráfico No. 5

**GENERACIÓN DE CRÉDITO FISCAL POR LA
COMPRA DE INSUMOS AGRÍCOLAS**

□ Definitivamente si

□ Probablemente si

Gerentes y Contadores de medianas y grandes Empresas
Agroexportadoras - Ica. (2018 - 2019)

Tabla N° 6

A la pregunta: ¿Considera Usted que existe beneficio tributario por recuperación del IGV?

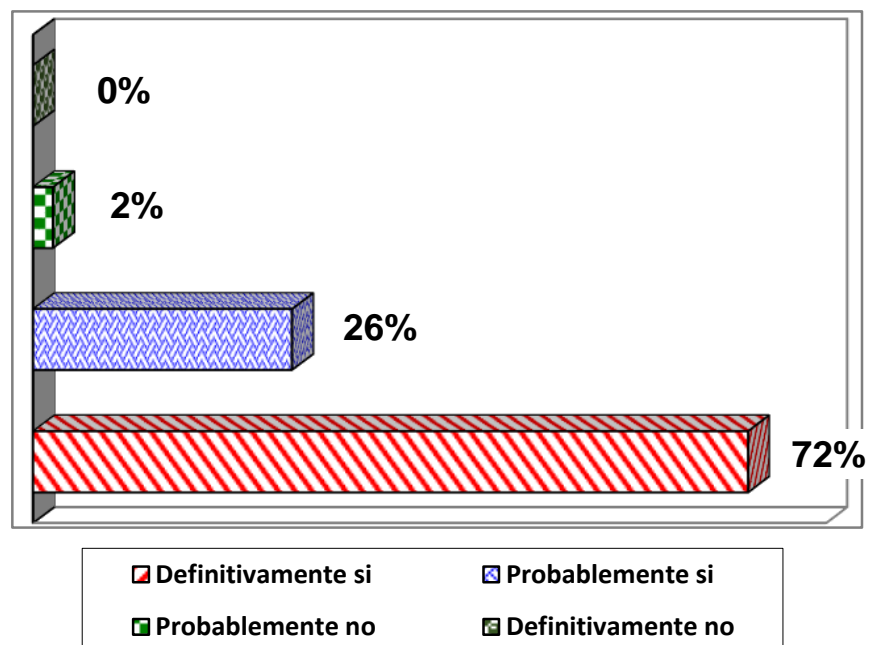
ALTERNATIVAS	fi	%
a) Definitivamente si	367	72
b) Probablemente si	131	26
c) Probablemente no	9	2
d) Definitivamente no	0	0
TOTAL	507	100%

INTERPRETACIÓN

Es notorio que los datos que se aprecian en esta pregunta, demuestran que el 72% y el 26% respectivamente, tuvieron una posición favorable y el 2% restante que probablemente no sean beneficiarios tributarios en cuanto a la recuperación del IGV, sumando el 100% y de lo cual se desprende que esta interrogante si genera beneficios tributarios como es el caso de la recuperación de este tributo.

Analizando la información, se encuentra que las personas naturales o jurídicas, que están en la etapa pre productiva de sus inversiones, podrán recuperar anticipadamente el Impuesto General a las Ventas (IGV), pagados por las adquisiciones de bienes de capital, insumos, servicios y contratos de construcción, de acuerdo a los montos, plazos, cobertura, condiciones y procedimientos que establece el reglamento de la Ley de Promoción del Sector Agrario (Ley N° 27360), efectuada el 28 de julio.

Gráfico No. 6

**EXISTENCIA BENEFICIO TRIBUTARIO POR
RECUPERACIÓN DEL IGV**

Gerentes y Contadores de medianas y grandes Empresas
Agroexportadoras - Ica. (2018 - 2019)

Tabla N° 7

A la pregunta: ¿Para Usted es necesario el impuesto general a las ventas (IGV)?

ALTERNATIVAS	fi	%
a) Definitivamente si	392	77
b) Probablemente si	102	20
c) Probablemente no	13	3
d) Definitivamente no	0	0
TOTAL	507	100%

INTERPRETACIÓN

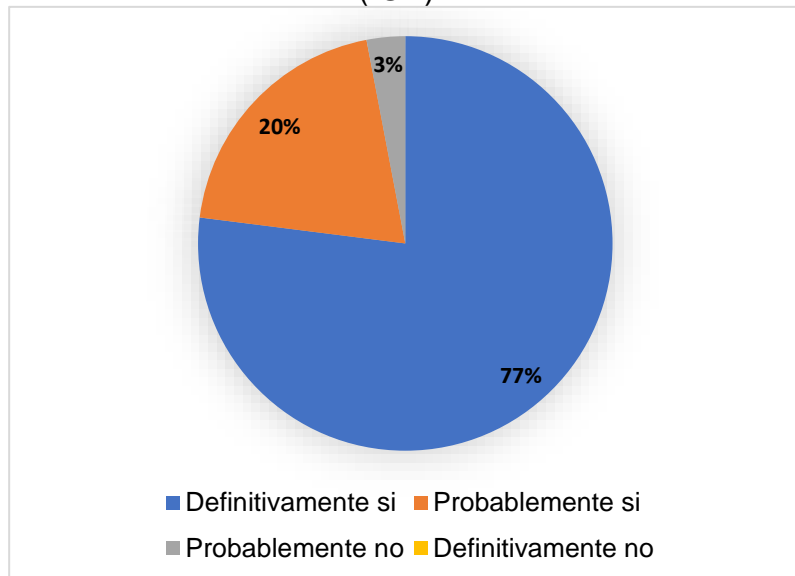
Al observar la parte porcentual de la pregunta, encontramos que los Gerentes y Contadores estuvieron de acuerdo en que definitivamente el 77% considera el pago del IGV era necesario y el 20% como probable para los fines que fue creado; en cambio el 3%, respondieron como una posibilidad negativa, cuya sumatoria permitió llegar al 100%; manteniendo así una tendencia favorable, debido a los objetivos que se prevé lograr con este tributo.

Cabe destacar que en casi su totalidad la parte gerencial y los contadores que se encuentran vinculados por el pago de este tributo, son conscientes al reconocer los alcances que tiene que cumplir con esta obligación tributaria y que es muy similar, a los que sucede en países latinoamericanos; por lo tanto, siendo el IGV el primer impuesto por excelencia, se utiliza junto a otros, para cubrir el Presupuesto General de la República.



Gráfico No. 7

¿Para Usted es necesario el impuesto general a las ventas (IGV)?



Gerentes y Contadores de medianas y grandes Empresas Agroexportadoras - Ica. (2018 - 2019)

Tabla N° 8

A la pregunta: ¿Cree que a nivel de este sector empresarial se cumple con las metas y objetivos previstos?

ALTERNATIVAS	fi	%
a) Definitivamente si	316	62
b) Probablemente si	169	33
c) Probablemente no	22	5
d) Definitivamente no	0	0
TOTAL	507	100%

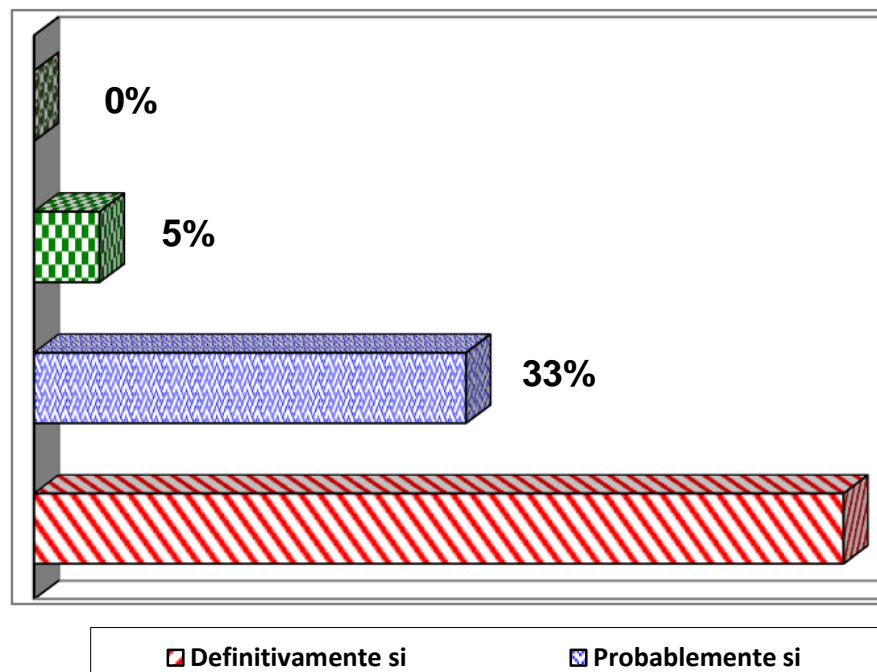
INTERPRETACIÓN

Si observamos la información que nos muestra la tabla, encontraremos que el 62% de los encuestados respondieron que definitivamente si en este sector empresarial se está cumpliendo con las metas y objetivos que se tenían previsto, 33% señalaron que probablemente estén logrando lo planificado, 5% expresaron todo lo contrario, sumando el 100% de la muestra.

Tal como se mostró la información, es evidente que en este sector empresarial existe planificación, razón por la cual se cumplen en la medida que haya un buen manejo de los procesos de producción y comercialización. El agro nacional registra un cierto desarrollo agrario y rural, lo cual debe mejorarse con el fin de poder aprovechar las oportunidades que se están generando en razón de la firma de los diversos TLC, suscrito por el país y exportar estos recursos.

Gráfico No. 8

A NIVEL DE ESTE SECTOR EMPRESARIAL SE CUMPLE CON LAS METAS Y OBJETIVOS PREVISTOS



Gerentes y Contadores de medianas y grandes Empresas Agroexportadoras - Ica. (2018 - 2019)

Tabla N° 9

A la pregunta: ¿Considera Usted que a nivel de estas empresas se cumple con las políticas de trabajo?

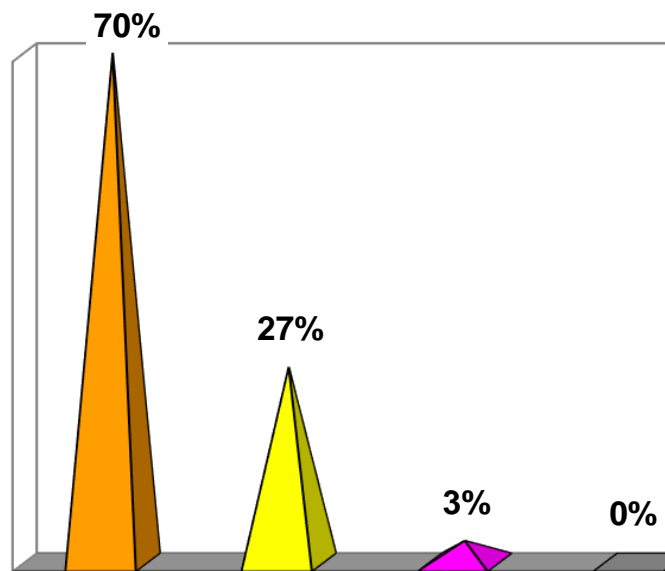
ALTERNATIVAS	fi	%
a) Definitivamente si	357	70
b) Probablemente si	136	27
c) Probablemente no	14	3
d) Definitivamente no	0	0
TOTAL	507	100%

INTERPRETACIÓN

En lo concerniente a los resultados que se visualizan tanto en la tabla como en el gráfico correspondiente, encontramos que el 70% de los que respondieron lo hicieron en la primera de las alternativas, 27% en la segunda que a su vez ratificaron lo señalado por la mayoría, mientras el 3% indicaron que era probablemente que no se cumpla con las políticas de trabajo, sumando el 100%.

No cabe duda que las empresas agroexportadoras, si cumplen con las políticas en referencias, lo cual queda evidenciado en que este sector agro industrial, pese a las limitaciones, las medianas y grandes empresas en los últimos años, han incrementado sus exportaciones, sobretodo aprovechando las bondades que ofrece los diferentes mercados a nivel internacional; demostrando por lo tanto, que con mayor apoyo del estado se puede optimizar este sector y desde luego, generar empleo y mayor captación de divisas.

Gráfico No. 9

**ESTAS EMPRESAS CUMPLEM CON LAS
POLÍTICAS DE TRABAJO**

Gerentes y Contadores de medianas y grandes Empresas
Agroexportadoras - Ica. (2018 - 2019)

Tabla N° 10

A la pregunta: ¿En su opinión existe planificación y ejecución operativa en las empresas agroexportadoras?

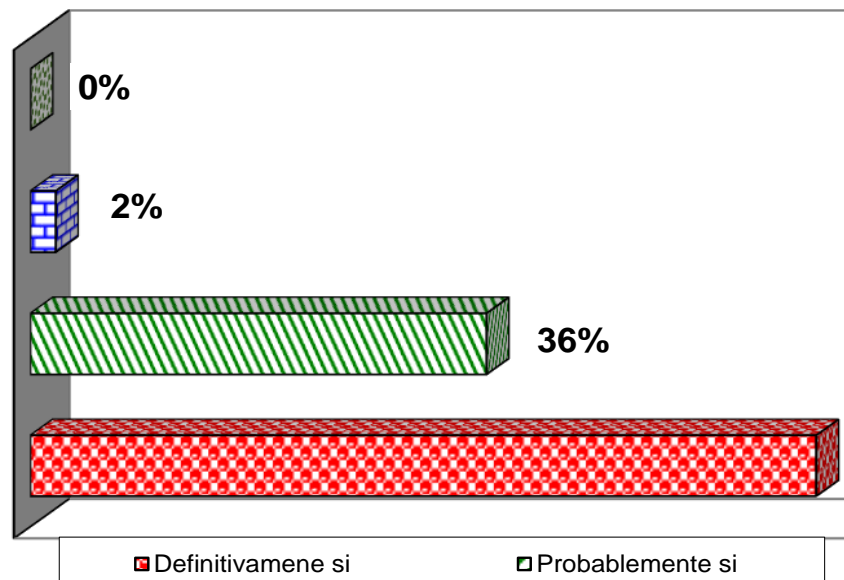
ALTERNATIVAS	fi	%
a) Definitivamente si	314	62
b) Probablemente si	183	36
c) Probablemente no	10	2
d) Definitivamente no	0	0
TOTAL	507	100%

INTERPRETACIÓN

En este contexto de la investigación, encontramos que el 62% respondieron que definitivamente si existe planificación en la ejecución operativa que llevan a cabo las empresas agro exportadoras, lo cual a su vez fue respaldado por el 36% que indicaron como probablemente sí y el 2% tuvieron una posición contraria al de las alternativas anteriores, centralizando el 100%.

En lo concerniente a la información del párrafo anterior, no cabe duda que con el fin de poder exportar necesariamente debe haber planificación en el momento de ejecutar estas operaciones de exportación; demostrándose, por lo tanto, que existe un trabajo debidamente coordinado y desde luego, es notorio que en este sector empresarial existe actividad; asociativas es por eso los resultados que se aprecian.

Gráfico No. 10

**PLANIFICACIÓN Y EJECUCIÓN OPERATIVA EN
LAS EMPRESAS AGROEXPORTADORAS**

Gerentes y Contadores de medianas y grandes Empresas
Agroexportadoras - Ica. (2018 - 2019)

Tabla N° 11

A la pregunta: ¿Considera Usted que se está logrando productividad en las empresas vinculadas a la agroexportación?

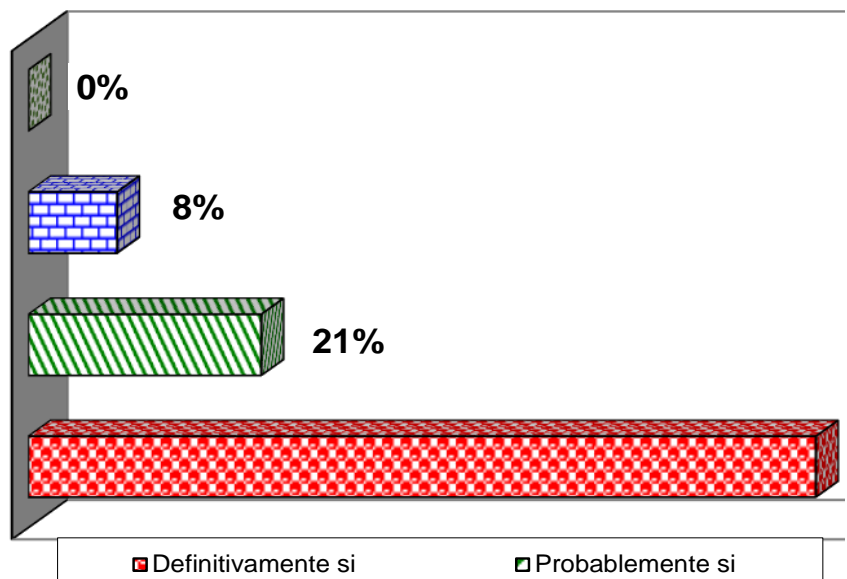
ALTERNATIVAS	fi	%
a) Definitivamente si	360	71
b) Probablemente si	105	21
c) Probablemente no	42	8
d) Definitivamente no	0	0
TOTAL	507	100%

INTERPRETACIÓN

Es importante señalar en lo concerniente a los resultados que se presentan en dicha pregunta, que el 71% inclinaron su respuesta en la primera de las alternativas, 21% lo hicieron en la segunda y el 8% en la tercera; de lo cual se desprende, que las dos primeras opciones captaron casi la totalidad de las apreciaciones favorables, arribando así el 100 %.

Es de esperar que este sector empresarial, pueda seguir mejorando en cuanto a la productividad; necesitando en cambio, mayor apoyo del sector gubernamental, toda vez que se viene constituyendo en los últimos años, es generador de empleo por el dinamismo que presenta, así como también incide en la captación de divisas, entre otros.

Gráfico No. 11

**SE ESTÁ LOGRANDO PRODUCTIVIDAD EN LAS
EMPRESAS VINCULADAS A LA
AGROEXPORTACIÓN**

Gerentes y Contadores de medianas y grandes Empresas
Agroexportadoras - Ica. (2018 - 2019)

Tabla N° 12

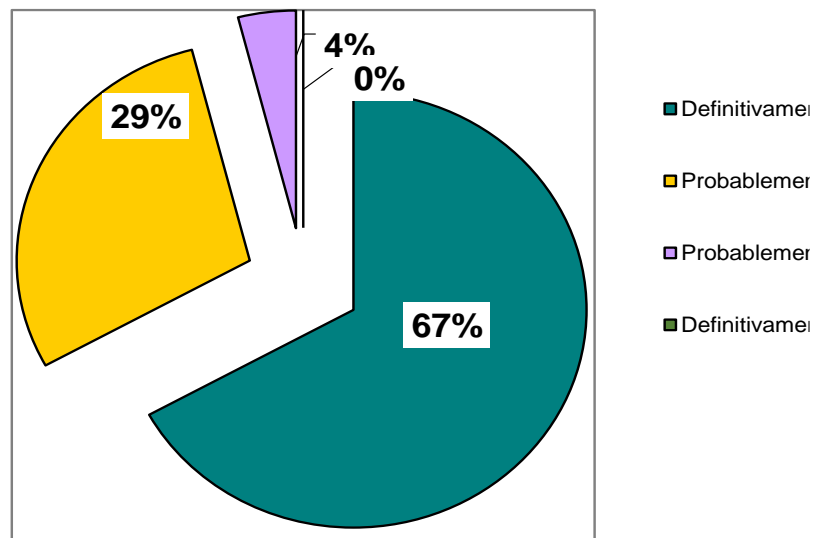
A la pregunta: ¿Aprecia Usted eficiencia y eficacia en las empresas agroexportadoras?

ALTERNATIVAS	fi	%
a) Definitivamente si	339	67
b) Probablemente si	146	29
c) Probablemente no	22	4
d) Definitivamente no	0	0
TOTAL	507	100%

INTERPRETACIÓN

De igual forma los resultados que nos presenta en la parte estadística, dejan en claro que el 67% de los consultados, respondieron en la primera de las alternativas; y el 29% mencionaron que probablemente existe eficiencia y eficacia en estas empresas y el 4% tuvieron puntos de vista contrarios en comparación con los anteriores, arribando al 100%.

Es de esperar que los resultados mostrados, evidencian que efectivamente estas empresas mantienen indicativos favorables, toda vez que son conocedores de la problemática existente, como también que deben cumplir con las cuotas señaladas para estos fines, entre otras. Es evidente que este sector, además de generar divisas a favor del país, también ayuda en cuanto a su dinamismo, etc.; demostrando, por lo tanto, que existe eficiencia y eficacia y aprovechando los acuerdos comerciales que tiene el país, principalmente.

GRÁFICO NO. 12**EFICIENCIA Y EFICACIA EN LAS EMPRESAS AGROEXPORTADORAS**

Gerentes y Contadores de medianas y grandes Empresas Agroexportadoras - Ica. (2018 - 2019)

Tabla N° 13

A la pregunta: ¿Existe competitividad en este sector empresarial?

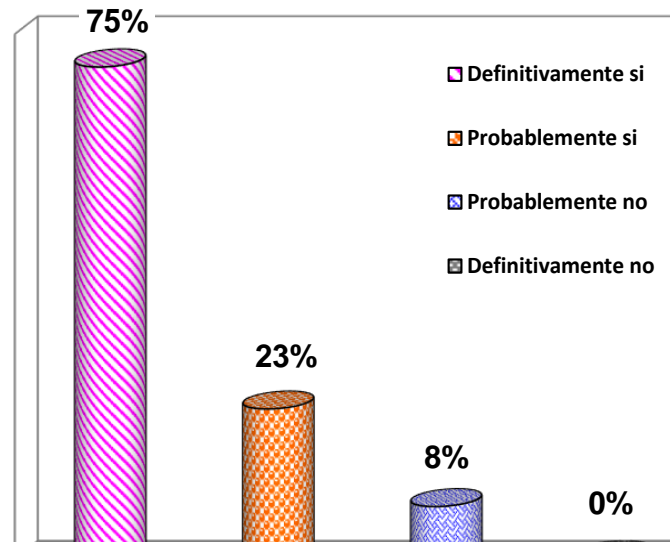
ALTERNATIVAS	fi	%
a) Definitivamente si	379	75
b) Probablemente si	119	23
c) Probablemente no	9	8
d) Definitivamente no	0	0
TOTAL	507	100%

INTERPRETACIÓN

En cuanto a los datos obtenidos en la pregunta, el 75% indicaron que definitivamente si existe competitividad en este sector empresarial, siendo corroborado por el 23% y el 2 % complementario, tuvieron una posición negativa y contraria a lo señalado por los anteriores, culminando de esta manera el 100% de la muestra.

Es importante señalar, conforme lo expuesto por los gerentes y contadores considerados en el estudio a nivel de las medianas y grandes empresas agroexportadoras que existe competitividad, debido a las ventajas encontradas en los países a los cuales se exporta estos productos y sobre todo, debido al aprovechamiento de los acuerdos comerciales que tiene el país; así como también al mejoramiento del proceso productivo y de exportación, que lo están haciendo dentro de los estándares establecidos y agrupados principalmente en asociaciones de exportación.

Gráfico No. 13

COMPETITIVIDAD EN ESTE SECTOR EMPRESARIAL

Gerentes y Contadores de medianas y grandes Empresas Agroexportadoras - Ica. (2018 - 2019)

Tabla N° 14

A la pregunta: ¿Considera Usted coherente la gestión en las medianas y grandes empresas agroexportadoras en la región Ica?

ALTERNATIVAS	fi	%
a) Definitivamente si	337	67
b) Probablemente si	153	30
c) Probablemente no	17	3
d) Definitivamente no	0	0
TOTAL	507	100%

INTERPRETACIÓN

En cuanto a la parte estadística de la pregunta, el 67% respondieron en la primera de las alternativas, es decir para ellos es coherente la gestión en estas empresas agroexportadoras en la Región Ica, lo cual fue apoyado por el 30% y únicamente el 3% complementario tuvieron una posición contraria si lo comparamos con el de la mayoría, sumando el 100%.

Es de esperar que la parte gerencial y contadores que trabajan en estas organizaciones de la región Ica, reconocieron que en lo relacionado a la gestión de las empresas agroexportadoras, mantienen un trabajo coordinado, tanto en el país como en el extranjero, donde prevalece la planificación para hacer llegar en el tiempo y estándares señalados los diferentes productos, con el fin que puedan ingresar a estos mercados, dentro de las especificaciones establecidas para estos fines, lo cual muestra como coherente la gestión llevada a cabo por este sector empresarial, entre otros.

Gráfico No. 14

**GESTIÓN EN LAS MEDIANAS Y GRANDES
EMPRESAS AGROEXPORTADORAS EN LA REGIÓN
ICA, ES COHERENTE**

4.2 Análisis de los resultados

Para probar las hipótesis se escogió la prueba de Rangos señalados y pares igualados de Wilcoxon debido a la presencia de puntajes de diferencia de dos muestras relacionadas, donde cada sujeto es su propio control, asimismo, las variables de estudio son cualitativos y medidos en una escala ordinal.

La fórmula del estadístico es como sigue:

$$Z = \frac{T - \frac{n(n+1)}{4}}{\sqrt{\frac{n(n+1)(2n+1)}{24}}}$$

Donde:

T : Suma más pequeña de los rangos señalados.

n : muestra optima y a la vez el número de pares.

Se establece para la H_0 un nivel de significancia de $\alpha = 0.05$, Si $p < \alpha$, se rechaza la H_0 , caso contrario aceptar H_0 .

Hipótesis secundaria 1:

H_0 : La existencia de obligatoriedad en el pago del tributo por personas naturales y jurídicas, no incide en el cumplimiento de metas y objetivos en la empresa.

H_1 : La existencia de obligatoriedad en el pago del tributo por personas naturales y jurídicas, incide en el cumplimiento de metas y objetivos en la empresa.

Existe	Cumplen las metas y objetivos en la empresa	Total
--------	---	--------------

obligatoriedad en el pago del tributo	Definitivamente si	Probablemente si	Probablemente no	Definitivamente no	
Definitivamente si	235	112	13	0	360
Probablemente si	81	57	9	0	147
Probablemente no	0	0	0	0	0
Definitivamente no	0	0	0	0	0
Total	316	169	22	0	507

La prueba de Wilcoxon, se obtiene como resultado de correr los datos en el SPSS::

Estadísticos de contraste^a

	MO - OT
Z	-4,164 ^b
Sig. asintót. (bilateral)	,000

a. Prueba de los rangos con signo de Wilcoxon

b. Basado en los rangos negativos.

La probabilidad asociada a Z es $p = 0.000... < 0.05$, por lo que se rechaza H_0 . concluyendo que la existencia de obligatoriedad en el pago del tributo por personas naturales y jurídicas, incide en el cumplimiento de metas y objetivos en la empresa.

Hipótesis secundaria 2:

H_0 : La gravación del impuesto en las fases de producción y distribución, no inciden en el cumplimiento de las políticas de trabajo en este sector.

H₁: La gravación del impuesto en las fases de producción y distribución, inciden en el cumplimiento de las políticas de trabajo en este sector.

Existe gravación del impuesto en las fases de producción y distribución	Cumple las políticas de trabajo				Total
	Definitivamente si	Probablemente si	Probablemente no	Definitivamente no	
Definitivamente si	253	20	4	0	277
Probablemente si	90	95	8	0	193
Probablemente no	14	21	2	0	37
Definitivamente no	0	0	0	0	0
Total	357	136	14	0	507

La prueba de Wilcoxon, se obtiene como resultado de correr los datos en el SPSS:

Estadísticos de contraste^a

	PT - GI
Z	-7,026 ^b
Sig. asintót. (bilateral)	,000

a. Prueba de los rangos con signo de Wilcoxon

b. Basado en los rangos positivos.

La probabilidad asociada a Z es $p = 0.000 \dots < 0.05$, por lo que se rechaza H_0 , concluyendo que la gravación del impuesto en las fases de producción y distribución, inciden en el cumplimiento de las políticas de trabajo en este sector.

Hipótesis secundaria 3:

H₀: El pago de 18% de impuesto por el consumidor en la compra de productos, no incide en el nivel de planificación y ejecución operativa de la empresa.

H₁: El pago de 18% de impuesto por el consumidor en la compra de productos, incide en el nivel de planificación y ejecución operativa de la empresa.

pago de 18% de impuesto por el consumidor en la compra de productos	Existe planificación y ejecución operativa de la empresa				Total
	Definitivamente si	Probablemente si	Probablemente no	Definitivamente no	
Definitivamente si	233	64	2	0	299
Probablemente si	72	105	5	0	182
Probablemente no	9	14	3	0	26
Definitivamente no	0	0	0	0	0
Total	314	183	10	0	507

La prueba de Wilcoxon, se obtiene como resultado de correr los datos en el SPSS:

Estadísticos de contraste^a

	PE - IC
Z	-2,213 ^b
Sig. asintót. (bilateral)	,027

a. Prueba de los rangos con signo de Wilcoxon

b. Basado en los rangos positivos.

La probabilidad asociada a Z es $p = 0.027 < 0.05$, por lo que se rechaza H_0 . concluyendo que el pago de 18% de impuesto por el consumidor en la compra de productos, incide en el nivel de planificación y ejecución operativa de la empresa.

Hipótesis secundaria 4:

H_0 : La existencia de obligación tributaria asumida en los precios por el adquiriente y/o comprador, no incide en el nivel de productividad en la empresa.

H_1 : La existencia de obligación tributaria asumida en los precios por el adquiriente y/o comprador, incide en el nivel de productividad en la empresa.

Existe obligación tributaria asumida en los precios por el adquiriente	Existe productividad en la empresa				Total
	Definitivamente si	Probablemente si	Probablemente no	Definitivamente no	
Definitivamente si	315	60	24	0	399
Probablemente si	43	41	12	0	96
Probablemente no	2	4	6	0	12
Definitivamente no	0	0	0	0	0
Total	360	105	42	0	507

La prueba de Wilcoxon, se obtiene como resultado de correr los datos en el SPSS:

Estadísticos de contraste^a

	PE - OT
Z	-4,693 ^b
Sig. asintót. (bilateral)	,000

a. Prueba de los rangos con signo de Wilcoxon

b. Basado en los rangos negativos.

La probabilidad asociada a Z es $p = 0.000... < 0.05$, por lo que se rechaza H_0 , concluyendo que la existencia de obligación tributaria asumida en los precios por el adquirente y/o comprador, incide en el nivel de productividad en la empresa.

Hipótesis secundaria 5:

H_0 : La generación de crédito fiscal por la compra de insumos agrícolas, no incide en el nivel de eficiencia y eficacia en la empresa.

H_1 : La generación de crédito fiscal por la compra de insumos agrícolas, incide en el nivel de eficiencia y eficacia en la empresa.

Genera crédito fiscal por la compra de insumos agrícolas	Existe eficiencia y eficacia en la empresa				Total
	Definitivamente si	Probablemente si	Probablemente no	Definitivamente no	
Definitivamente si	305	50	13	0	368
Probablemente si	34	96	9	0	139
Probablemente no	0	0	0	0	0
Definitivamente no	0	0	0	0	0
Total	339	146	22	0	507

La prueba de Wilcoxon, se obtiene como resultado de correr los datos en el SPSS:

Estadísticos de contraste^a

	EE - CF
Z	-4,273 ^b
Sig. asintót. (bilateral)	,000

a. Prueba de los rangos con signo de Wilcoxon

b. Basado en los rangos negativos.

La probabilidad asociada a Z es $p = 0.000... < 0.05$, por lo que se rechaza H_0 , concluyendo que la generación de crédito fiscal por la compra de insumos agrícolas, incide en el nivel de eficiencia y eficacia en la empresa.

Hipótesis secundaria 6:

H_0 : La existencia de beneficio tributario por recuperación del IGV, no incide en el nivel de competitividad empresarial.

H_1 : La existencia de beneficio tributario por recuperación del IGV, incide en el nivel de competitividad empresarial.

Existe beneficio tributario por recuperación del IGV	Existe competitividad empresarial				Total
	Definitivamente si	Probablemente si	Probablemente no	Definitivamente no	
Definitivamente si	326	36	5	0	367
Probablemente si	47	83	1	0	131
Probablemente no	6	0	3	0	9
Definitivamente no	0	0	0	0	0
Total	379	119	9	0	507

La prueba de Wilcoxon, se obtiene como resultado de correr los datos en

el SPSS:

Estadísticos de contraste^a

	CE - BT
Z	-1,049 ^b
Sig. asintót. (bilateral)	,294

a. Prueba de los rangos con signo de Wilcoxon

b. Basado en los rangos positivos.

La probabilidad asociada a Z es $p = 0.294 > 0.05$, por lo que se acepta H_0 . Concluyendo que la existencia de beneficio tributario por recuperación del IGV, no incide en el nivel de competitividad empresarial.

Hipótesis secundaria General:

H_0 : El impuesto general a las ventas, no tiene efectos tributarios en la gestión de las medianas y grandes empresas agroexportadoras en la Región Ica, periodo 2018- 2019.

H_1 : El impuesto general a las ventas, tiene efectos tributarios en la gestión de las medianas y grandes empresas agroexportadoras en la Región Ica, periodo 2018- 2019.

Cumple con el impuesto general a las ventas	Existe efectos tributarios en la gestión				Total
	Definitivamente si	Probablemente si	Probablemente no	Definitivamente no	
Definitivamente si	299	85	8	0	392
Probablemente si	33	63	6	0	102
Probablemente no	5	5	3	0	13
Definitivamente no	0	0	0	0	0
Total	337	153	17	0	507

La prueba de Wilcoxon, se obtiene como resultado de correr los datos en

el SPSS:

Estadísticos de contraste^a

	ETG - IGV
Z	-4,347 ^b
Sig. asintót. (bilateral)	,000

a. Prueba de los rangos con signo de Wilcoxon

b. Basado en los rangos negativos.

La probabilidad asociada a Z es $p = 0.000... < 0.05$, por lo que se rechaza H_0 , concluyendo que el impuesto general a las ventas, tiene efectos tributarios en la gestión de las medianas y grandes empresas agroexportadoras en la Región Ica, periodo 2018- 2019.

CAPÍTULO V: CONCLUSIONES Y PROPUESTA

5.1 Conclusiones

- 5.1.1** Los datos puestos a prueba permitieron establecer que la existencia de obligatoriedad en el pago del tributo por personas naturales y jurídicas, incide en el cumplimiento de metas y objetivos en la empresa.
- 5.1.2** Se ha determinado que la gravación del impuesto en las fases de producción y distribución, inciden en el cumplimiento de las políticas de trabajo en este sector.
- 5.1.3** La hipótesis contrastada permitió determinar que el pago de 18% de impuesto por el consumidor en la compra de productos, incide en el nivel de planificación y ejecución operativa de la empresa.
- 5.1.4** Se ha establecido que la existencia de obligación tributaria asumida

en los precios por el adquirente y/o comprador, incide en el nivel de productividad en la empresa.

- 5.1.5** El análisis de los datos permitió determinar que la generación de crédito fiscal por la compra de insumos agrícolas, incide en el nivel de eficiencia y eficacia en la empresa.
- 5.1.6** Se ha determinado que la existencia de beneficio tributario por recuperación del IGV, no incide en el nivel de competitividad empresarial
- 5.1.7** En conclusión, se ha demostrado que el impuesto general a las ventas, tiene efectos tributarios en la gestión de las medianas y grandes empresas agroexportadoras en la Región Ica, periodo 2018- 2019.

5.2 Propuesta de cambio

- 5.2.1** Es necesario que teniendo en cuenta que el impuesto general a las ventas (IGV), que, si bien por una parte incide favorablemente en la recaudación fiscal, también es necesario que se tome en cuenta al consumidor, con el fin que dicho tributo debe ser menor e incida en la producción, buscando sean más económicos y favorezcan a quienes los consumen.
- 5.2.2** Conociendo que los productos agrícolas son afectados por la parte tributaria, debe buscarse un giro en a la producción a fin que sea más orgánica y utilice menos insecticidas que afectan la salud de las personas e incrementan los costos, lo cual beneficiaría directamente a la población.
- 5.2.3** Es importante que la gestión en las empresas agroexportadoras,

deben utilizar los alcances que tiene la tecnología en la parte gerencial, con el fin de optimizar los negocios y lograr mayor acercamiento a los mercados, a lo cual va dirigida la agroexportación, a no dudarlo esto incidiría favorablemente en las finanzas, haciéndola más competitivas.

BIBLIOGRAFÍA

Referencias bibliográficas

1. ANDER-EGG, Ezequiel (2009). **DICCIONARIO DE PEDAGOGÍA**, Editorial Magisterio del Río de la Plata, cuarta edición, Buenos Aires-Argentina.
2. BRAVO CUCC, Jorge (2018). **TEORÍA SOBRE LA IMPOSICIÓN AL VALOR AGREGADO**. Editorial Crea libros, Primera Edición, España.
3. CHIAVENATO, Idalberto. (2012). **INTRODUCCIÓN A LA TEORÍA GENERAL DE LA ADMINISTRACIÓN**, Editorial McGraw-Hill Interamericana Editores S.A., Quinta Edición, México.
4. DE BRUYNE, Paul (2012). **TEORÍA MODERNA DE LA ADMINISTRACIÓN**, Editorial Aguilar, Madrid-España.
5. FERRERO LAPATZA, José Juan; CLAVIJO HERNANDEZ, Francisco; QUERALT JUAN, Martín y Fernando; PÉREZ ROYO (2010). **DERECHO TRIBUTARIO, PARTE ESPECIAL SISTEMA TRIBUTARIO: LOS TRIBUTOS EN PARTICULAR**. Editorial Jurídicas S.A, Décima edición, Madrid-España.
6. GIRIBALDI PAJUELO, Giancarlo (2012). **PRINCIPALES REPARTOS EN EL IGV**. Editorial, Segunda Edición, Lima-Perú.
7. HURTADO CUARTAS, Darío (2010). **PRINCIPIOS DE LA ADMINISTRACIÓN**. Editorial AECA, Primera edición, España.
8. IVANCEVICH, John M., LORENZI, Peter, SKINNER, Steven J. y Philip B., CROSBY. (2012) **GESTIÓN, CALIDAD Y COMPETITIVIDAD**, Editorial McGraw-Hill Interamericana S.A., Madrid - España.
9. IVANCEVICH, John M., LORENZI, Peter, SKINNER, Steven J. y Philip B., CROSBY. (2012) **GESTIÓN, CALIDAD Y COMPETITIVIDAD**, Editorial McGraw-Hill Interamericana S.A. Madrid - España.
10. KOONTZ, Harold, Heinz WILSON y Mark CANNICE. (2016) **ADMINISTRACIÓN UNA PERSPECTIVA GLOBAL Y EMPRESARIAL**, Editorial McGraw-Hill/Interamericana, Madrid – España.
11. LUQUE BUSTAMANTE, Javier. (2010). **EL IMPUESTO GENERAL A LA VENTAS: TRATAMIENTO DEL CRÉDITO FISCAL**.

12. MARTINEZ, Julio (2013). **CONTABILIDAD DE GESTIÓN**, Editorial Universidad Autónoma de Asunción, Segunda Edición, Paraguay.
13. MIRANDA & AMADO ABOGADOS. (2011) **IMPUESTO GENERAL A LAS VENTAS**, Diario Gestión y Esan, Lima-Perú.
14. MORALES MEJÍA, Jaime y MATOS BARZOLA, Alan (2011). **FISCALIZACIÓN TRIBUTARIA: SUSTENTO DE OPERACIONES**. Editorial Caballero Bustamante, Primera Edición, México.
15. PARKER FOLLET, Mary (2010). **LA ADMINISTRACIÓN ES EL ARTE DE HACER LAS COSAS**, Editorial Pearson, Segunda Edición, México.
16. RODRIGUEZ VALENCIA, Joaquín (2008). **CONTROL TRIBUTARIO**. Editorial, Primera Edición, España.
17. RUBIO DOMINGUEZ, Pedro (2010). **INTRODUCCIÓN A LA GESTIÓN EMPRESARIAL**. Editorial Limusa, Segunda edición, México.
18. RUIZ DE CASTILLA, Francisco (2017). **DERECHO TRIBUTARIO**. Editorial PUCP, Primera Edición.
19. SANCHEZ DELGADO, Maricela (2011). **ADMINISTRACIÓN**, Editorial Urano, Segunda edición, Colombia.

Referencias electrónicas

20. ALVAREZ PIANTO, Jazmín Katerine (2017). **LA GESTIÓN EMPRESARIAL DE LAS MYPES Y SU RELACIÓN CON LA COMPETITIVIDAD DE VENTAS EN EL EMPORIO DE GAMARRA, LA VICTORIA, 2017**. Tesis extraída de la página Web: http://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/UCV/3055/Alvarez_PJK.pdf?sequence=1&isAllowed=y, Lima – Perú.
21. BARRIOS GIL, Darvin Arun (2015). **GESTIÓN EMPRESARIAL EN LAS PEQUEÑAS EMPRESAS QUE RESTAN LOS SERVICIOS PARA FIESTAS EN LOS MUNICIPIOS DE COLOMBIA, COSTA CUCA Y COATEPEQUE**. Tesis extraída de la página Web: <http://recursosbiblio.url.edu.gt/tesiseortiz/2015/01/01/Barrios-Darvin.pdf>, Quetzaltenango- Guatemala.
22. FERNÁNDEZ ABRERA, Frida Marjorie (2016). **EL PAGO DEL IMPUESTO GENERAL A LAS VENTAS Y SU INCIDENCIA EN LA LIQUIDEZ DE LAS**

MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS QUE VENDEN AL CRÉDITO EN EL DISTRITO DE LOS OLIVOS – LIMA, AÑO 2016. Información extraída de la [página web.](http://www.repositorioacademico.usmp.edu.pe/bitstream/usmp/2462/1/fernandez_cfm.pdf)
http://www.repositorioacademico.usmp.edu.pe/bitstream/usmp/2462/1/fernandez_cfm.pdf, Lima-Perú.

23. HERSCHEL, Federico Julio. (2017) **“EL PRESUPUESTO”, DESARROLLO ECONÓMICO**, en Revista de Ciencias Sociales, Nueva York – Estados Unidos.
24. HUAROTO BERAÚN, Víctor Hugo (2016). **LA INFLUENCIA DE LOS SISTEMAS RECAUDADORES DEL IGV EN LA GESTIÓN CONTABLE DE LA EMPRESA DIAMIRE S.R.L.**, Tesos extraída de la página web: <http://repositorio.autonoma.edu.pe/bitstream/AUTONOMA/358/6/HUAROTO%20BERAUN%20VICTOR%20.pdf>, Lima-Perú.
25. JOHANNA KARINA, Arcos Cueva (2017). **LA GESTIÓN EMPRESARIAL Y LA EFECTIVIDAD EN LA COOPERATIVA DE TRANSPORTE DE CARGA EN CAMIONETAS “DARÍO GUEVARA” DEL CANTÓN PELILEO DE LA PROVINCIA DE TUNGURAHUA.** Tesis extraída de la página web: <http://dspace.uniandes.edu.ec/bitstream/123456789/7337/1/TUAEXCOMC YA037-2017.pdf>, Ambato-Ecuador.
26. RODRÍGUEZ HOYOS, Carlos. (2013) **IMPUESTO GENERAL A LAS VENTAS (IGV)**, extraído de la web: <http://repositorio.unc.edu.pe>.
27. SUNAT - Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria. (2012) **IMPUESTO GENERAL A LAS VENTAS**, extraído de la web: http://www.ccpl.org.pe/downloads/2015.07.19_Conozca-todo-sobre-el-Impuesto-General-a-las-Ventas.pdf.
28. ZOLESSI MOLLER. (2012) **EL IMPUESTO A LAS VENTAS –SU EVOLUCIÓN EN EL PERÚ**, extraído de la web: <https://docplayer.es/37631168-El-impuesto-a-las-ventas-su-evolucion-en-el-peru-armando-zolezzi-moller.html>

ANEXOS

ANEXO N° 1

MATRIZ DE COHERENCIA INTERNA

TEMA : EL IMPUESTO GENERAL A LAS VENTAS Y SUS EFECTOS TRIBUTARIOS EN LA GESTIÓN DE LAS MEDIANAS Y GRANDES EMPRESAS AGROEXPORTADORAS EN LA REGIÓN ICA.

AUTOR : JOEL ELMER QUISPE ABARCA.

DEFINICIÓN DEL PROBLEMA	OBJETIVOS	FORMULACIÓN DE HIPÓTESIS	CLASIFICACIÓN DE VARIABLES Y DEFINICIÓN OPERACIONAL	METODOLOGÍA	POBLACIÓN Y MUESTRA
Problema principal	Objetivo general	Hipótesis principal	Variable independiente X. Impuesto general a las ventas (IGV) X1.- Existencia de obligatoriedad en el pago del tributo por personas naturales y jurídicas. X2.- Nivel de gravación del impuesto en las fases de producción y distribución. X3.- 18% pago de impuesto por el consumidor en la compra de productos. X4.- Existencia de obligación tributaria asumida en los precios por el adquirente y/o comprador. X5.- Generación de crédito fiscal por la compra de insumos agrícolas. X6.- Existencia de beneficio tributario por recuperación del IGV.	Tipo: Explicativo Nivel: Aplicado Método y Diseño: Ex post facto o retrospectivo	Población: A nivel de medianas y grandes empresas agroexportadoras de la región Ica. Muestra: 507 Gerentes y contadores. Muestreo aleatorio simple, como fuente del muestreo probabilístico
Problemas específicos	Objetivos específicos	Hipótesis específicas			
a. ¿De qué manera la existencia de obligatoriedad en el pago del tributo por personas naturales y jurídicas, incide en el cumplimiento de metas y objetivos en la empresa? b. ¿En qué medida la gravación del impuesto en las fases de producción y distribución, inciden en el cumplimiento de las políticas de trabajo en este sector? c. ¿En qué medida el pago de 18% de impuesto por el consumidor en la compra de productos, incide en el nivel de planificación y ejecución operativa de la empresa?	a. Determinar si la existencia de obligatoriedad en el pago del tributo por personas naturales y jurídicas, incide en el cumplimiento de metas y objetivos en la empresa. b. Establecer si el la gravación del impuesto en las fases de producción y distribución, inciden en el cumplimiento de las políticas de trabajo en este sector. c. Determinar si el pago de 18% de impuesto por el consumidor en la compra de productos, incide en el nivel de planificación y ejecución operativa de la empresa.	a. La existencia de obligatoriedad en el pago del tributo por personas naturales y jurídicas, incide en el cumplimiento de metas y objetivos en la empresa. b. La gravación del impuesto en las fases de producción y distribución, inciden en el cumplimiento de las políticas de trabajo en este sector. c. El pago de 18% de impuesto por el consumidor en la compra de productos, incide en el nivel de planificación y ejecución operativa de la empresa.			

<p>d. ¿De qué manera la existencia de obligación tributaria asumida en los precios por el adquirente y/o comprador, incide en el nivel de productividad en la empresa?</p> <p>e. ¿De qué manera la generación de crédito fiscal por la compra de insumos agrícolas, incide en el nivel de eficiencia y eficacia en la empresa?</p> <p>f. ¿En qué medida la existencia de beneficio tributario por recuperación del IGV, incide en el nivel de competitividad empresarial?</p>	<p>d. Determinar si la existencia de obligación tributaria asumida en los precios por el adquirente y/o comprador, incide en el nivel de productividad en la empresa.</p> <p>e. Establecer si la generación de crédito fiscal por la compra de insumos agrícolas, incide en el nivel de eficiencia y eficacia en la empresa.</p> <p>f. Determinar si la existencia de beneficio tributario por recuperación del IGV, incide en el nivel de competitividad empresarial.</p>	<p>d. La existencia de obligación tributaria asumida en los precios por el adquirente y/o comprador, incide en el nivel de productividad en la empresa.</p> <p>e. La generación de crédito fiscal por la compra de insumos agrícolas, incide en el nivel de eficiencia y eficacia en la empresa.</p> <p>f. La existencia de beneficio tributario por recuperación del IGV, incide en el nivel de competitividad empresarial</p>	<p>Variable Independiente</p> <p>Y. Gestión empresarial</p> <p>y1.- Cumplimiento de metas y objetivos en la empresa.</p> <p>y2.- Cumplimiento de las políticas de trabajo en este sector.</p> <p>y3.- Nivel de planificación y ejecución operativa de la empresa.</p> <p>y4.- Nivel de productividad en la empresa.</p> <p>y5.- Nivel de eficiencia y eficacia en la empresa.</p> <p>y6.- Nivel de competitividad empresarial.</p>		
--	---	--	--	--	--

ANEXO N° 2

INSTRUMENTO DE RECOLECCIÓN DE DATOS (ENCUESTA)

INSTRUCCIONES:

La presente tiene como fin recoger información sobre la investigación titulada: **“EL IMPUESTO GENERAL A LAS VENTAS Y SUS EFECTOS TRIBUTARIOS EN LA GESTIÓN DE LAS MEDIANAS Y GRANDES EMPRESAS AGROEXPORTADORAS EN LA REGIÓN ICA”**, la misma que está compuesta por un conjunto de preguntas, donde luego de leer dicha interrogante debe elegir la alternativa que considere correcta, marcando para tal fin con un aspa (X). Se le recuerda, que esta técnica es anónima, se agradece su participación.

1. ¿En su opinión existe obligatoriedad en el pago del tributo por personas naturales y jurídicas?

- a) Definitivamente si ()
- b) Probablemente si ()
- c) Probablemente no ()
- d) Definitivamente no ()

Justifique respuesta: SU

.....
.....
.....

2. ¿Existe gravación del IGV en las fases de producción y distribución?

- a) Definitivamente si ()
- b) Probablemente si ()
- c) Probablemente no ()
- d) Definitivamente no ()

Justifique respuesta: SU

.....
.....
.....
.....

3. ¿Considera Usted coherente el pago del 18% de impuesto por el consumidor en la compra de productos?

- a) Definitivamente si ()
- b) Probablemente si ()
- c) Probablemente no ()
- d) Definitivamente no ()

Justifique respuesta: SU

.....
.....
.....

4. ¿Considera Usted coherente la existencia de obligación tributaria asumida en los precios por el adquiriente v/o comprador?

- a) Definitivamente si ()
- b) Probablemente si ()

- c) Probablemente no ()
- d) Definitivamente no ()

Justifique SU
respuesta:

.....
.....
.....

5. ¿En su opinión existe generación de crédito fiscal por la compra de insumos agrícolas?

- a) Definitivamente si ()
- b) Probablemente si ()
- c) Probablemente no ()
- d) Definitivamente no ()

Justifique SU
respuesta:

.....
.....
.....

6. ¿Considera Usted que existe beneficio tributario por recuperación del IGV?

- a) Definitivamente si ()
- b) Probablemente si ()
- c) Probablemente no ()
- d) Definitivamente no ()

Justifique SU
respuesta:

.....
.....
.....

7. ¿Para Usted es necesario el impuesto general a las ventas (IGV)?

- a) Definitivamente si ()
- b) Probablemente si ()
- c) Probablemente no ()
- d) Definitivamente no ()

Justifique SU
respuesta:

.....
.....
.....

8. ¿Cree que a nivel de este sector empresarial se cumple con las metas y objetivos previsto?

- a) Definitivamente si ()
- b) Probablemente si ()
- c) Probablemente no ()
- d) Definitivamente no ()

Justifique
respuesta:

SU

.....
.....
.....

9. **¿Considera Usted que a nivel de estas empresas se cumple con las políticas de trabajo?**

- a) Definitivamente si ()
- b) Probablemente si ()
- c) Probablemente no ()
- d) Definitivamente no ()

Justifique
respuesta:

SU

.....
.....
.....

10. **¿En su opinión existe planificación y ejecución operativa en las empresas agroexportadoras?**

- a) Definitivamente si ()
- b) Probablemente si ()
- c) Probablemente no ()
- d) Definitivamente no ()

Justifique
respuesta:

SU

.....
.....
.....

11. **¿Considera Usted que se está logrando productividad en las empresas vinculadas a la agroexportación?**

- a) Definitivamente si ()
- b) Probablemente si ()
- c) Probablemente no ()
- d) Definitivamente no ()

Justifique
respuesta:

SU

.....
.....
.....

12. **¿Aprecia Usted eficiencia y eficacia en las empresas agroexportadoras?**

- a) Definitivamente si ()
- b) Probablemente si ()
- c) Probablemente no ()
- d) Definitivamente no ()

Justifique
respuesta:

SU

.....

.....
.....

13. ¿Existe competitividad en este sector empresarial?

- a) Definitivamente si ()
- b) Probablemente si ()
- c) Probablemente no ()
- d) Definitivamente no ()

Justifique

SU

respuesta:

.....
.....
.....

14. ¿Considera Usted coherente la gestión en las medianas y grandes empresas agroexportadoras en la región Ica?

- a) Definitivamente si ()
- b) Probablemente si ()
- c) Probablemente no ()
- d) Definitivamente no ()

Justifique

SU

respuesta:

.....
.....
.....