



**UNIVERSIDAD NACIONAL
JOSÉ FAUSTINO SÁNCHEZ CARRIÓN**



FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS, CONTABLES Y FINANCIERAS

ESCUELA PROFESIONAL DE CIENCIAS CONTABLES Y FINANCIERAS

TESIS

**“LOS SISTEMA DE PAGOS ANTICIPADOS Y EL IMPUESTO
GENERAL A LAS VENTAS EN LAS EMPRESAS COMERCIALES DE
LA PROVINCIA DE HUAURA”**

**PARA OPTAR MI TITULO PROFESIONAL DE
CONTADOR PÚBLICO**

BACHILLER:

LISSETTE CALLER RAMOS SIMON

ASESOR:

Dr. CPCC. JULIO VICTOR CARBAJAL ROMERO

HUACHO - PERÚ

TESIS:

**“LOS SISTEMA DE PAGOS ANTICIPADOS Y EL IMPUESTO
GENERAL A LAS VENTAS EN LAS EMPRESAS COMERCIALES DE
LA PROVINCIA DE HUAURA”**

PRESENTADO POR:

LISSETTE CALLER RAMOS SIMON

ASESOR:

Dr. CPCC. JULIO VICTOR CARBAJAL ROMERO

J. BALBUENA

[Faint signature]

DR. CPCC. JULIO VICTOR CARBAJAL ROMERO

[Handwritten signature]

Dr. CPCC. JULIO VICTOR CARBAJAL ROMERO

[Faint signature]

DR. CPCC. MANUEL CARO GARCIA

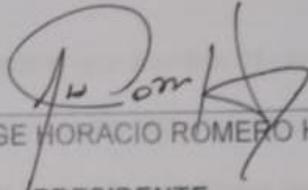
SECRETARIO

[Faint signature]

DR. CPCC. NESTOR ORLANDO SANCHEZ FERRER

VOCAL

JURADO EVALUADOR:



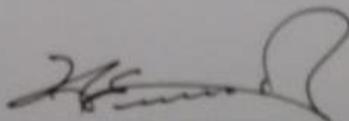
DR CPCC JORGE HORACIO ROMERO HERBOZO

PRESIDENTE



MG CPCC RAUL MANUEL CANO CURIOSO

SECRETARIO



MG CPCHECTOR ORLANDO ECHEGARAY ROMERO

VOCAL

DEDICATORIA

“A Dios, porque es el ser superior que alumbra mi camino siendo la máxima expresión de mi fe que ha hecho posible lograr mi objetivo y a mis Padres por el esfuerzo y sacrificio que han realizado para hacer realidad mi sueño de ser
Profesional“

AGRADECIMIENTO

“A Dios por ser la luz que ilumina mi camino y a mis Padres por el apoyo brindado para llegar a ser una buena profesional al servicio de la Sociedad”

“A mi Asesor por el apoyo recibido en el desarrollo de mi Tesis”

INDICE

CARATULA	I
CONTRACARATULA	II
FIRMA ASESOR	III
FIRMA MIEMBROS DEL JURADO EVALUADOR	IV
DEDICATORIA	V
AGRADECIMIENTO	
VI	
INDICE DE CONTEXTO	VII
INDICE DE CUADRO	IX
INDICE DE GRAFICOS	X
RESUMEN	XI
ABSTRAC	XII
INTRODUCCION	XIII
CAPITULO I	
PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	
1.1. DESCRIPCIÓN DE LA REALIDAD PROBLEMÁTICA	1
1.2. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA	6
1.2.1. PROBLEMA GENERAL	6
1.2.2. PROBLEMA ESPECÍFICOS	6
1.3. OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN	7
1.3.1. OBJETIVO GENERAL	7
1.3.2. OBJETIVO ESPECÍFICOS	7
CAPITULO II	
MARCO TEORICO	
2.1. ANTECEDENTES DE LA INVESTIGACIÓN	8
2.2. BASES TEÓRICAS	10
2.3. DEFINICIONES CONCEPTUALES	14
2.4. FORMULACIÓN DE HIPÓTESIS	18
2.4.1. HIPÓTESIS GENERAL	18
2.4.2. HIPÓTESIS ESPECÍFICAS	18

CAPITULO III

METODOLOGÍA

3.1. DISEÑO METODOLÓGICO	19
3.1.1. TIPO	19
3.1.2. ENFOQUE	20
3.2. POBLACIÓN Y MUESTRA	22
3.3. OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES E INDICADORES	23
3.4. TÉCNICAS DE RECOLECCIÓN DE DATOS	27
3.5. TÉCNICAS PARA EL PROCESAMIENTO DE LA INFORMACIÓN	28

CAPITULO IV

RESULTADOS

4.1. PRESENTACIÓN DE RESULTADOS	30
4.2. ANÁLISIS, DISCUSIÓN E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS	51
4.3. CONTRASTACIÓN DE HIPÓTESIS	51

CAPITULO V

DISCUSIÓN, CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1. DISCUSIÓN	60
5.2. CONCLUSIONES	60
5.3. RECOMENDACIONES	62

CAPITULO VI

FUENTES DE INFORMACIÓN

6.1. FUENTES BIBLIOGRÁFICAS	65
ANEXO	67

INDICE DE CUADRO

CUADRO Nº 01: LOS SISTEMAS DE PAGOS ANTICIPADOS / IMPUESTO GENERAL A LAS VENTAS	31
CUADRO Nº 02: LOS SISTEMAS DE PAGOS ANTICIPADOS /IMPUESTO GENERAL A LAS VENTAS /INCREMENTO DE LA RECAUDACION TRIBUTARIA	33
CUADRO Nº 03: LOS SISTEMAS DE PAGOS ANTICIPADOS / IMPUESTO GENERAL A LAS VENTAS / DISMINUCIÓN DE LA EVASION FISCAL	35
CUADRO Nº 04: LOS SISTEMAS DE PAGOS ANTICIPADOS/ IMPUESTO GENERAL A LAS VENTAS/ AMPLIACION DE LA BASE TRIBUTARIA	37
CUADRO Nº 05: LOS SISTEMAS DE PAGOS ANTICIPADOS / IMPUESTO GENERAL A LAS VENTAS / AMBITO DE APLICACIÓN DEL IMPUESTO	39
CUADRO Nº 06: LOS SISTEMAS DE PAGOS ANTICIPADOS/ IMPUESTO GENERAL A LAS VENTAS/ NACIMIENTO DE LA OBLIGACION TRIBUTARIA	41
CUADRO Nº 07: LOS SISTEMAS DE PAGOS ANTICIPADOS / IMPUESTO GENERAL A LAS VENTAS/ SUJETOS DEL IMPUESTO	43
CUADRO Nº 08: LOS SISTEMAS DE PAGOS ANTICIPADOS / IMPUESTO GENERAL A LAS VENTAS/ CALCULO DEL IMPUESTO	45
CUADRO Nº 09: LOS SISTEMAS DE PAGOS ANTICIPADOS / IMPUESTO GENERAL A LAS VENTAS / IMPUESTO BRUTO	47
CUADRO Nº 10: LOS SISTEMAS DE PAGOS ANTICIPADOS / IMPUESTO GENERAL A LAS VENTAS/ CREDITO FISCAL	49

INDICE DE GRAFICO

GRAFICO Nº 01: LOS SISTEMAS DE PAGOS ANTICIPADOS / IMPUESTO GENERAL A LAS VENTAS	32
GRÁFICO Nº 02: LOS SISTEMAS DE PAGOS ANTICIPADOS / IMPUESTO GENERAL A LAS VENTAS / INCREMENTO DE LA RECAUDACION TRIBUTARIA	34
GRÁFICO Nº 03: LOS SISTEMAS DE PAGOS ANTICIPADOS / IMPUESTO GENERAL A LAS VENTAS / DISMINUCION DE LA EVASION FISCAL	36
GRÁFICO Nº 04: LOS SISTEMAS DE PAGOS ANTICIPADOS/ IMPUESTO GENERAL A LAS VENTAS/ AMPLIACION DE LA BASE TRIBUTARIA	38
GRÁFICO Nº 05: LOS SISTEMAS DE PAGOS ANTICIPADOS / IMPUESTO GENERAL A LAS VENTAS/ AMBITO DE APLICACIÓN DEL IMPUESTO	40
GRAFICO Nº 06: LOS SISTEMAS DE PAGOS ANTICIPADOS / IMPUESTO GENERAL A LAS VENTAS/ NACIMIENTO DE LA OBLIGACION TRIBUTARIA	42
GRÁFICO Nº 07: LOS SISTEMAS DE PAGOS ANTICIPADOS / IMPUESTO GENERAL A LAS VENTAS/ SUJETOS DEL IMPUESTO	44
GRAFICO Nº 08: LOS SISTEMAS DE PAGOS ANTICIPADOS / IMPUESTO GENERAL A LAS VENTAS/ CALCULO DEL IMPUESTO	46
GRAFICO Nº 09: LOS SISTEMAS DE PAGOS ANTICIPADOS / IMPUESTO GENERAL A LAS VENTAS / IMPUESTO BRUTO	48
GRAFICO Nº 10: LOS SISTEMAS DE PAGOS ANTICIPADOS / IMPUESTO GENERAL A LAS VENTAS/ CREDITO FISCAL	50

RESUMEN

Objetivo: Se ha demostrado que los Sistemas de Pagos Anticipados influyen de manera significativa en el Impuesto General a las Ventas en las Empresas Comerciales de la Provincia de Huaura. **Métodos:** La población estuvo constituida por 460 personas y la muestra por 210 personas de acuerdo al muestreo aleatorio simple, se utilizó el instrumento de medición de actitudes de la escala de Likert, habiéndose considerado como dimensiones: Los Sistemas de Pagos Anticipados, Impuesto General a las Ventas, Empresas Comerciales. La confiabilidad de los instrumentos fue validada de manera adecuada. **Resultados:** Los resultados muestran que el mayor porcentaje 78% entre siempre y muchas veces de los funcionarios y empleados consideran que los Sistemas de Pagos Anticipados influyen en el Impuesto General a las Ventas. **Conclusión:** La contrastación de las Hipótesis determina mediante la Chi Cuadrado que al ser los valores prácticos mayores que los valores teóricos entonces se confirma que los Sistemas de Pagos Anticipados influyen en el Impuesto General a las Ventas en las Empresas Comerciales de la Provincia de Huaura.

Palabras Claves: Los Sistemas de Pagos Anticipados, Impuesto General a las Ventas, Empresas Comerciales.

ABSTRAC

Objective: It has been demonstrated that the Advance Payment Systems have a significant influence on the General Sales Tax in Commercial Companies of the Province of Huaura.

Methods: The population was constituted by 460 people and the sample by 210 people according to simple random sampling, the Likert scale attitude measuring instrument was used, having been considered as dimensions: The Advance Payment Systems, General Tax to Sales, Commercial Companies. The reliability of the instruments was validated in an adequate manner. **Results:** The results show that the highest percentage 78% between always and many times of the employees and employees consider that the Advance Payment Systems influence the General Sales Tax. Conclusion: The test of the hypothesis determines through the Chi square that being the practical values greater than the theoretical values then it is confirmed that the Advance Payments Systems influence the General Sales Tax in the Commercial Companies of the Province of Huaura.

Key Words: Advance Payment Systems, General Sales Tax, Commercial Companies.

INTRODUCCION

Las Empresas Comerciales que desarrollan sus actividades, procesos y operaciones en el ámbito geográfico de la Provincia de Huaura generalmente deben de disponer de elevados niveles de liquidez y de inventarios para hacer frente a la demanda de sus clientes, así como para reponer los inventarios, por lo tanto sus ingresos por concepto de venta de mercaderías están afectadas al Impuesto General a las ventas, del mismo modo sus compras también lo están de tal manera que en forma mensual y en base al conocimiento de las disposiciones, procedimientos y mecanismos que establecen los Sistemas de Pagos Anticipados deben proceder a determinar el monto del Impuesto General a las Ventas, el mismo que deben de pagarlo en las fechas que establece la Administración Tributaria.

Los Sistemas de Pagos Anticipados permite que las Gerencias de las Empresas Comerciales de la Provincia de Huaura puedan tener la seguridad y garantía de que existen los fondos necesarios para hacer frente a las obligaciones tributarias derivadas de la ejecución de sus actividades, especialmente en lo que se refiere al Impuesto General a las Ventas que se determina en forma mensual comparando el IGV de las Ventas con el IGV de las compras correspondiente a un determinado período cuyo monto de pagarse de manera voluntaria en los plazos establecidos logrando con ello ser considerado como sujeto tributario.

La presente Tesis contiene lo siguiente:

- Capítulo I : Planteamiento del problema
- Capítulo II : Marco Teórico
- Capítulo III : Metodología
- Capítulo IV : Resultado
- Capítulo V : Discusión, Conclusiones y Recomendaciones
- Capítulo VI: Fuentes de información

- ANEXOS : Instrumento de la recolección de datos

CAPITULO I

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1. DESCRIPCIÓN DE LA REALIDAD PROBLEMÁTICA

Hoy en día se considera que las Empresas en general cuando se organizan y constituyen para desarrollar actividades en el amplio campo de la economía nacional deben tener conocimiento de que desde el momento en que se inician sus operaciones deben cumplir un conjunto de obligaciones legales, laborales y especialmente tributarias, en éste último caso las principales son el Impuesto General a las Ventas y al Impuesto a la Renta, por lo tanto sus Gerencias tienen que utilizar determinadas estrategias para procurar cumplir las mismas en los plazos que establece la Administración Tributaria; la situación descrita e también se presenta en las Empresas Comerciales, por lo tanto debe efectuarse el análisis tributario y contable de las operaciones realizadas sobre todo en lo que se relaciona a las compras, las ventas y determinados gastos con la intención de efectuar una correcta determinación del Impuesto General a las ventas correspondiente a un determinado período.

El artículo 59º inciso a) del Código Tributario dispone que, dentro de la determinación de una obligación tributaria el deudor cumple un rol activo al verificar el hecho generador de la misma, señalar la base imponible y también la cuantía del tributo correspondiente.

En la actualidad se considera que el Impuesto General a las Ventas constituye en el Perú uno de los impuestos indirectos, cuya recaudación en materia tributaria se viene incrementando de manera creciente, asimismo constituye un tributo que afecta

a la totalidad de las operaciones llevadas a cabo especialmente en el ámbito comercial, y tanto a las empresas como también a las personas naturales, las cuales en muchos casos de manera indirecta asumen el pago de dicho impuesto sin tener ningún mecanismo de traslación o crédito fiscal, por lo tanto es necesario tomar conocimiento de las normas tributarias de éste impuesto indirecto a fin de establecer un procedimiento adecuado del cálculo y determinación del monto con la intención de que se disponga el pago correspondiente en los plazos que se establece la Administración Tributaria; se resumen entonces como una necesidad el análisis tributario y contable para un mejor entendimiento y aplicación.

Es necesario tener presente que el Impuesto General a las Ventas califica como un impuesto plurifásico, el cual se encuentra estructurado sobre la base de la técnica del valor agregado, bajo el método de sustracción, adoptando de manera específica como método de deducción el de base financiera; sobre esta base, el valor agregado se obtiene producto de la diferencia que se presenta entre las operaciones de ventas y compras que se han producido en un determinado período.

El inconveniente que puede presentarse es que al momento de realizarse la determinación del monto correcto del Impuesto General a las Ventas pueden existir algunos problemas que es generalmente producto del desconocimiento de las normas tributarias en lo que se refiere a la adecuada comprensión, entendimiento y aplicación, lo que ocasiona dificultades que de no resolverse con la prontitud debida puede ocasionar limitaciones en lo que respecta a su pago.

Se tiene conocimiento que el Impuesto General a las Ventas tiene la característica de ser indirecto, que tiene como principio fundamental la neutralidad económica y que grava el consumo de bienes y servicios en todas las fases económicas del proceso de producción, de allí que sea plurifásico, pero no acumulativo.

El Impuesto General a las Ventas es uno de los tributos respecto del cual se puede decir que es un impuesto real, dado que recae sobre las operaciones relacionadas a la venta y compra de bienes y servicios, cuya diferencia constituye una obligación o un crédito fiscal a favor del contribuyente y que se debe determinar en un período mensual.

El Impuesto General a las Ventas por el hecho mismo de que constituye una modalidad al consumo, es un gravamen indirecto que recae sobre el consumo, su estructura busca evitar los efectos de piramidación y acumulación, evita las molestias distorsiones económicas, toda vez que está orientado a procurar la neutralidad del impuesto y finalmente porque está diseñado para facilitar el control por parte de la Administración tributaria; por lo es necesario que a nivel de las Empresas Comerciales que desarrollan sus actividades en el ámbito de la Provincia de Huaura por las características que tiene debe procurar darle la importancia correspondiente a fin de cumplir con ésta obligación tributaria que origina las operaciones de ventas y compras desarrolladas en un período mensual.

Uno de los aspectos de mayor importancia en materia tributaria se encuentra el tema de las modalidades de imposición al consumo y específicamente del Impuesto General a las Ventas, específicamente, el impuesto que recae en las empresas comerciales en forma particular, que generalmente lo pagan como resultado de las operaciones de ventas y compras de bienes y servicios que desde el punto de vista contable se determinan al final de un período mensual considerando la aplicación estricta de las normas tributarias especialmente en lo que se refiere a la Ley del Impuesto a las Ventas, sus modificatorias y el Reglamento correspondiente.

Por lo tanto la determinación correcta del monto imponible del Impuesto General a las Ventas que las empresas comerciales tienen que realizar cada fin de mes debe ser a través de un análisis contable y tributario de las operaciones de ventas y compras de bienes y servicios para dejar establecido con claridad el procedimiento que establecen las normas tributarias para efectos de que se cumplan con efectuar su pago en el plazo que defina y establezca la Administración Tributaria, ésta es una de las razones que me ha impulsado a realizar ésta investigación toda vez que es necesario y conveniente abordar los procedimientos para la correcta determinación de la base imponible del impuesto general a las ventas asegurando teniendo en cuenta los sistemas de pagos existentes.

Existen hoy en día determinados dispositivos tributarios que han sido emitidos con la intención de asegurar el pago de las obligaciones correspondientes al Impuesto General a las Ventas que en forma mensual deben determinar y pagar las empresas en general, en particular las empresas que se dedican a las actividades comerciales en el ámbito geográfico de la Provincia de Huaura.

Los sistemas de recaudación anticipada del Impuesto General a las Ventas suponen el cumplimiento de una serie de obligaciones de carácter formal y sustancial, cuya correcta ejecución ha alcanzado insospechados niveles de complejidad, formulismos, reparos y contingencias administrativas tributarias, acentuadas por las recurrentes modificatorias que lejos de perfeccionarlos, los constituyen en sistemas cada vez más imprecisos, las empresas comerciales por lo tanto tienen la obligación de conocer en detalle su marco conceptual que permitirá discurrir en su análisis normativo, así como los supuestos en que este sistema se aplica, cautelando además los procedimientos que lo complementan y viabilizan, que posibilite luego desarrollar un guía contable que instrumentalice dichas obligaciones.

Es importante tener en cuenta que el objetivo del sistema es asegurar que el destino final de una parte de los montos que conciernen al pago de una operación tenga como destino exclusivo el pago de tributos ante el fisco, asegurando con ello la recaudación tributaria, por lo tanto la verdadera intención de este sistema, conocido también como detracciones, es atacar la informalidad cuando se realicen venta de los productos o también cuando se prestan servicios sujetos al Sistema, ya que el comprador o usuario del servicio para poder cumplir con su obligación de efectuar la detracción correspondiente necesita que las personas jurídicas o naturales que le efectúen ventas de bienes o les provean de servicios tengan una cuenta corriente en el Banco de la Nación, entidad que entre otros requisitos para la apertura de una cuenta corriente exige que el proveedor cuente con el registro único del contribuyente, por lo tanto lo que se busca es básicamente ampliar la base tributaria y por ende incrementar la recaudación.

De la problemática descrita se deduce que es necesario y conveniente efectuar el análisis de los sistemas de pagos anticipados que hacen posible que el deudor tributario cumpla con ésta importante obligación tributaria como es el Impuesto General a las Ventas sobre todo tratándose de las Empresas que se dedican a la actividad comercial en sus diversas manifestaciones y que desarrollan sus operaciones en el ámbito de la Provincia de Huaura.

1.2. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

En función a la descripción de la realidad problemática, los problemas fueron formulados de la siguiente manera:

1.2.1. PROBLEMA GENERAL

¿De qué manera los Sistemas de pagos anticipados influyen en el Impuesto General a las Ventas en las Empresas Comerciales de la Provincia de Huaura?

1.2.2. PROBLEMAS ESPECIFICOS

¿De qué Forma los Sistemas de pagos anticipados influyen en el Impuesto General a las Ventas en las Empresas Comerciales de la Provincia de Huaura respecto al incremento de la recaudación tributaria?

¿En qué medida los Sistemas de pagos anticipados influyen en el Impuesto General a las Ventas en las Empresas Comerciales de la Provincia de Huaura respecto a la disminución de la evasión tributaria?

¿De qué modo los Sistemas de pagos anticipados influyen en el Impuesto General a las Ventas en las Empresas Comerciales de la Provincia de Huaura respecto a la ampliación de la base tributaria?

1.3. OBJETIVOS DE LA INVESTIGACION

En base a los problemas formulados, los objetivos de la presente Tesis fueron formulados de la siguiente manera:

1.3.1. OBJETIVO GENERAL

Demostrar la manera en que los Sistemas de pagos anticipados influyen en el Impuesto General a las Ventas en las Empresas Comerciales de la Provincia de Huaura

1.3.2. OBJETIVOS ESPECIFICOS

Determinar la forma en que los Sistemas de pagos anticipados influyen en el Impuesto General a las Ventas en las Empresas Comerciales de la Provincia de Huaura respecto al incremento de la recaudación tributaria.

Establecer la medida en que los Sistemas de pagos anticipados influyen en el Impuesto General a las Ventas en las Empresas Comerciales de la Provincia de Huaura respecto a la disminución de la evasión tributaria.

Analizar el modo en que los Sistemas de pagos anticipados influyen en el Impuesto General a las Ventas en las Empresas Comerciales de la Provincia de Huaura respecto a ampliación de la base tributaria.

CAPITULO II

MARCO TEORICO

2.1. ANTECEDENTES DE LA INVESTIGACION

Los antecedentes que se tomarán en cuenta en la presente investigación serán los siguientes:

CHAVEZ PAREDES, Juan Francisco (2014) en su Tesis “**LAS NORMAS TRIBUTARIAS EN LA DETERMINACION DEL IMPUESTO GENERAL A LAS VENTAS**”, de acuerdo a la investigación realizada en base al análisis e interpretación de los resultados y a la contrastación de sus hipótesis concluye manifestando que las Normas Tributarias influyen de manera significativa en la determinación del Impuesto General a las Ventas.

Asimismo manifiesta que existen en la actualidad controversias relacionadas a la determinación del Impuesto General a las Ventas teniendo en cuenta que existen determinados sistemas de recaudación anticipada.

TARAZONA DIAZ, José Antonio (2014) en su Tesis “**LAS NORMAS TRIBUTARIAS COMO BASE PARA EL CÁLCULO DEL IMPUESTO GENERAL A LAS VENTAS**”, de acuerdo a la investigación desarrollada en base al análisis e interpretación de los resultados y a la contrastación de sus hipótesis concluye manifestando que las Normas Tributarias influyen de manera significativamente como base de cálculo en la determinación del Impuesto General a las Ventas resultante de las actividades generadoras y los efectos de las operaciones realizadas por las empresas en un período determinado.

MONTALVO GARCIA, Juan Carlos (2014) en su Tesis "LA GESTION DEL CONTADOR PUBLICO EN LA DETERMINACION DEL IMPUESTO GENERAL A LAS VENTAS EN LAS EMPRESAS DE LA PROVINCIA DE HUAURA", de acuerdo a la investigación realizada, en base al análisis e interpretación de sus resultados y a la contrastación de sus hipótesis concluye manifestando que la Gestión del Contador Público influye significativamente en la determinación del Impuesto General a las Ventas en las Empresas de la Provincia de Huaura, por cuanto el conjunto de actividades que realiza en forma cotidiana generalmente están orientadas a determinar los montos de las obligaciones tributarias a cargo de las empresas en especial lo que corresponde al impuesto General a las Ventas que es de periodicidad mensual constituyendo una de las principales obligaciones tributarias.

VILLANUEVA SÓCOLA, Ángel Pedro (2014) en su Tesis "TRATAMIENTO TRIBUTARIO DE LAS COMPRAS Y VENTAS EN LA DETERMINACION DEL IMPUESTO GENERAL A LAS VENTAS EN LAS EMPRESAS DE LA PROVINCIA DE HUAURA", de acuerdo a la investigación realizada, en base al análisis e interpretación de sus resultados y a la contrastación de sus hipótesis concluye manifestando que el tratamiento tributario es importante para efectos de calcular de manera correcta y ordenada el monto mensual del Impuesto General a las Ventas que constituye una de las principales obligaciones tributarias de las Empresas que desarrollan actividades comerciales en el ámbito geográfico de la Provincia de Huaura, por lo tanto tienen una importancia significativa en el conocimiento de las normas tributarias relacionadas al Impuesto General a las Ventas.

2.2. BASES TEORICAS

Las teorías que se tomarán en cuenta en la presente investigación son las siguientes:

La Teoría de la estructura técnica de la imposición al consumo, la misma distingue los impuestos monofásicos y los impuestos plurifásicos, en el caso de los primeros, lo que se pretende es gravar una sola etapa del proceso de producción o distribución; de este modo, es posible que se determine en la primera etapa a nivel productor, en la etapa intermedia a nivel de mayorista o en la etapa final a nivel de minorista, en otras palabras son los que gravan una única vez, o en un único punto, el proceso de producción y distribución de bienes y servicios, desplazando la carga del impuesto hacia el consumidor vinculándola al precio de las sucesivas entregas hasta llegar a él, entonces se deduce que grava el producto, bien o servicio en una sola etapa del proceso de producción y distribución; en cambio los impuestos plurifásicos son aquellos que recaen sobre todas las fases del proceso productivo, ello implica, por ejemplo, las siguientes etapas: fabricación, distribución mayorista, distribución minorista, detallista y consumidor final, tiene entre sus ventajas el contar con un potencial recaudatorio, facilitar la definición de un campo de aplicación y permitir la eficiencia administrativa.

La Teoría sobre el Impuesto al valor agregado, ésta sostiene que el impuesto al valor agregado, también denominado valor añadido o valor adicional, es un gravamen de etapa múltiple, no acumulativo y única incidencia en el precio, este se genera en cada una de las etapas del proceso de producción y comercialización, considerando generalmente como hecho imponible la venta de mercaderías y determinadas obras, locaciones y prestaciones de servicios; tiene la particularidad de incidir una sola vez en el precio final de los bienes o servicios, lo que elimina consecuentemente el efecto

piramidación al gravarse solo la parte que representa el valor agregado en cada una de las transferencias, de forma tal que se verifique una igualdad entre los impuestos abonados en las distintas etapas del proceso económico y el impuesto que se obtendría de aplicar la alícuota del tributo sobre el precio neto final de enajenación.

La Teoría sobre la estructura del IGV en el Perú, precisa la misma que el Impuesto General a las Ventas (IGV) es un impuesto plurifásico estructurado sobre la base de la técnica del valor agregado, bajo el método de sustracción, adoptando como método de deducción el de base financiera, en mérito del cual el valor agregado se obtiene por la diferencia entre las ventas y las compras realizadas en el período, vale decir, no se persigue la determinación del valor agregado económico o real de dicho período, el cual se obtendría de optarse por el método de deducción sobre base real; respecto del sistema para efectuar las deducciones sobre base financiera, adopta el de impuesto contra impuesto; es decir, que la obligación tributaria resulta de deducir el débito fiscal que se refiere al impuesto que grava las operaciones realizadas y el crédito fiscal que se relaciona al impuesto que grava las adquisiciones realizadas.

La Teoría del Impuesto General a las Ventas estructurado como un Impuesto al valor agregado, la misma considera cuatro características que permiten identificar al impuesto general a las ventas dentro de la estructura típica de un impuesto al valor agregado: Es un gravamen indirecto que recae sobre el consumo, su estructura busca evitar los efectos de la piramidación y acumulación, está diseñado para facilitar por parte de la Administración Tributaria y evita las molestas distorsiones económicas, toda vez que está orientado a procurar la neutralidad del impuesto.

La Teoría de la concepción y naturaleza de la Obligación Tributaria, sostiene que la obligación constituye una relación jurídica que liga a dos o más personas, en virtud de la cual una de ellas, llamada deudor, debe cumplir una prestación a favor de la otra, llamada acreedor, para satisfacer un interés de este último digno de protección, señala también que la obligación tributaria en general, desde el punto de vista jurídico, es una relación jurídica ex lege, en virtud de la cual una persona que es el sujeto pasivo principal, contribuyente o responsable, está obligada hacia el Estado u otra entidad pública, al pago de una suma de dinero, en cuanto se verifique el presupuesto de hecho determinado por la ley, también establece que la obligación tributaria es una obligación de derecho público, es de naturaleza obligacional y personal, su fuente es la ley, es una obligación de dar una suma de dinero a un ente público, es exigible coactivamente y finalmente es una relación de derecho y no de poder.

LA TEORIA DEL SISTEMA DE CONTROL, la misma considera que el Sistema de Deduciones es una obligación legal y administrativa, más no tributaria, ello en razón a que no guarda correlato con los Regímenes de Retención y Percepción, toda vez que identifica al primero como un sistema de control de obligaciones tributarias antes que como un sistema de recaudación anticipado o de pago a cuenta de las mismas; las deducciones no generan un impacto fiscal inmediato, toda vez que el monto deducido no se ingresa de manera directa a la recaudación, como en el caso del Régimen de Retención o Percepción, en donde los agentes son quienes recaudan y entregan al fisco, existen por lo tanto una disposición indirecta de los montos aplicados, ya que son depositados en una cuenta a nombre del proveedor, es decir del obligado tributario, formalmente estos montos se encuentran en su esfera patrimonial, pero materialmente son destinados al pago de sus obligaciones tributarias.

La Teoría de la recaudación anticipada, sostiene que la Detracción es un mecanismo administrativo indirecto, es decir un deber especial de contenido meramente administrativo, cuya importancia principal es la de combatir la evasión, controlar los altos niveles de informalidad existentes a lo largo de la cadena de producción y comercialización; y, reducir la competencia desleal proveniente del incumplimiento tributario, en suma es un mecanismo administrativo extra fiscal de colaboración con la recaudación del Impuesto General a las Ventas, y que por ende no le son aplicables las reglas ni los principios del régimen tributario constitucional, toda vez que en ningún caso el principio de reserva de ley se ha regulado o desarrollado en atención a medidas de naturaleza administrativa.

La teoría de las decisiones, supone que al enfrentarse a los problemas cotidianos que deben solucionar las Empresas Comerciales seleccionando una entre varias alternativas puesto que por lo general hay incertidumbre, no es posible estar seguro de las consecuencias de la decisión que se tome, tampoco se puede asegurar que la decisión que se elija produzca los mejores resultados. Además el problema puede ser muy complejo, ya sea porque existen muchas alternativas por considerar o un gran número de factores que se han de tomar en cuenta especialmente cuando se cuenta con información referida a los resultados de la Gestión de la Gerencia en la que se establece con claridad las obligaciones tributarias resultantes, debiéndose decidir el cumplimiento del pago de las mismas en los plazos establecidos por la Administración tributaria.

La Teoría de la Gestión, ésta siempre fue percibida en el campo empresarial en busca de la eficiencia y eficacia, encerrando una concepción netamente tecnocrática y por lo tanto restringida.

En la actualidad la Gestión es entendida de acuerdo a ésta teoría como la aptitud para planificar, organizar y dirigir los recursos de una empresa con el propósito de obtener el grado óptimo de posibilidades mediante decisiones que necesariamente tiene que efectuar la Gerencia o la Administración esencialmente dirigidas a conseguir los objetivos y metas previamente fijadas, así como de cumplir con las obligaciones resultantes de las mismas, especialmente cuando se trata del pago de las que sean de carácter tributario, en el caso específico del Impuesto a la Renta de Tercera Categoría.

2.3. DEFINICIONES CONCEPTUALES

En la presente investigación se van a utilizar los siguientes términos:

SISTEMAS DE PAGOS ANTICIPADOS

Son sistemas creados por Ley que suponen el cumplimiento de una serie de obligaciones de carácter formal y sustancial y tiene como objetivo asegurar que el destino final de una parte de los montos que conciernen al pago de una operación tenga como destino exclusivo el pago de tributos ante el fisco, asegurando con ello la recaudación tributaria.

SISTEMA DE DETRACCIONES

Es un mecanismo creado por la SUNAT, con la finalidad de reducir la evasión tributaria en los sectores de alta informalidad, es un descuento a cargo de la persona que efectúa la compra de un bien o el usuario de un servicio, para ello aplicará un porcentaje, considerando para ello como base el precio del Proveedor, para posteriormente efectuar el depósito en Banco de la Nación en una cuenta corriente a nombre del Proveedor con la finalidad de que los montos depositados en dicha cuenta únicamente sean destinados al cumplimiento de los pagos de tributos que mantenga con el fisco.

IMPUESTO GENERAL A LAS VENTAS

Es un tributo que afecta la totalidad de las operaciones llevadas a cabo en el ámbito comercial y que afecta tanto a las personas jurídicas como a las personas naturales sin negocio, éstas últimas son las que, de manera indirecta, asumen el pago del IGV sin posibilidad de trasladar a terceros el impuesto, al no contar con algún mecanismo de traslación o crédito fiscal, de acuerdo a lo expuesto se trata entonces de un impuesto indirecto; es un impuesto plurifásico, el cual se encuentra estructurado sobre la base de la técnica del valor agregado, bajo el método de sustracción, adoptando de manera específica como método de deducción el de base financiera, sobre esta base, el valor agregado se obtiene producto de la diferencia que se presenta entre las operaciones de ventas y compras que se llevaron a cabo en período.

OBLIGACION TRIBUTARIA

La Obligación tributaria, que es de derecho público, es el vínculo entre el acreedor y el deudor tributario, establecido por ley, que tiene por objeto el cumplimiento de la prestación tributaria, siendo exigible coactivamente.

EXIGIBILIDAD DE LA OBLIGACION TRIBUTARIA

La obligación tributaria es exigible cuando deba ser determinada por el deudor tributario, desde el día siguiente al vencimiento del plazo fijado por Ley o reglamento y, a falta de este plazo, a partir del décimo sexto día del mes siguiente al nacimiento de la obligación y cuando deba ser determinado por la Administración Tributaria, desde el día siguiente al vencimiento del plazo fijado o en la oportunidad prevista en las normas especiales.

ACREEDOR TRIBUTARIO

Acreeedor Tributario es aquél a favor del cual debe realizarse la prestación tributaria, el Gobierno Central, los Gobiernos Regionales y los Gobiernos Locales, son acreedores de la obligación tributaria, así como las entidades de derecho público con personería jurídica propia, cuando la ley les asigne esa calidad expresamente.

DEUDOR TRIBUTARIO

Deudor Tributario es la persona obligada al cumplimiento de la prestación tributaria como contribuyente o responsable, es el sujeto pasivo de la obligación tributaria; es el sujeto del impuesto, porque en cuanto realizador del hecho imponible, es el poseedor de la capacidad económica que se quiere gravar.

CONTRIBUYENTE

Contribuyente es aquél que realiza, o respecto del cual se produce el hecho generador de la obligación tributaria, es el sujeto pasivo, como deudor tributario principal; o sea, el obligado ante el ente público a pagar en su nombre propio nombre y a su propio cargo la obligación tributaria antes de su vencimiento.

AGENTES DE RETENCION O PERCEPCION

Son los sujetos que, por razón de su actividad, función o posición contractual estén en posibilidad de retener o percibir tributos y entregarlos al acreedor tributario.

PRINCIPIO DE CAUSALIDAD

Es la relación existe entre un hecho que se considera que es egreso, costo o gasto y su efecto deseado o finalidad que es la generación de rentas gravadas o el mantenimiento de la fuente.

NORMAS TRIBUTARIAS

Constituyen un conjunto de disposiciones que establecen los procedimientos referidos al tratamiento de los resultados que obtienen las empresas que realizan actividades generadoras de rentas de tercera categoría y que se derivan en obligaciones cuyos pagos se deben cumplir en los plazos que establece la Administración Tributaria.

2.4. FORMULACIÓN DE HIPÓTESIS

En base a los problemas y objetivos, las Hipótesis de la presente Tesis fueron formuladas de la siguiente manera:

2.4.1. HIPÓTESIS GENERAL

Los Sistemas de pagos anticipados influyen en el Impuesto General a las Ventas en las Empresas Comerciales de la Provincia de Huaura.

2.4.2. HIPOTESIS ESPECIFICAS

Los Sistemas de pagos anticipados influyen en el Impuesto General a las Ventas en las Empresas Comerciales de la Provincia de Huaura respecto al incremento de la recaudación tributaria.

Los Sistemas de pagos anticipados influyen en el Impuesto General a las Ventas en las Empresas Comerciales de la Provincia de Huaura respecto a la disminución de la evasión tributaria.

Los Sistemas de pagos anticipados influyen en el Impuesto General a las Ventas en las Empresas Comerciales de la Provincia de Huaura respecto a la ampliación de la base tributaria.

CAPITULO III

METODOLOGÍA

3.1. DISEÑO METODOLÓGICO

3.1.1. TIPO

La presente investigación de acuerdo a la naturaleza del Problema planteado y sus objetivos, se identifica como una Investigación Aplicada, porque ha permitido conocer que existe una influencia significativa de los sistemas de pagos anticipados sobre el Impuesto General a las Ventas en las Empresas Comerciales de la Provincia de Huaura a fin de efectuar recomendaciones para solucionar el problema referido a la utilización de los mecanismos que establecen estos sistemas en lo que se refiere básicamente a la determinación del monto de dicho impuesto y el cumplimiento de su pago en los plazos que establece la Administración Tributaria.

El diseño específico de la presente investigación fue el Diseño Descriptivo Causal, cuyo diagrama fue el siguiente:

$$M = ox I oy$$

Dónde:

M = Muestra seleccionada.

O = Observación.

X = Los Sistemas de pagos anticipados

Y = Impuesto General a las Ventas

I = Grado de influencia entre la causa y el efecto.

3.1.2. ENFOQUE

El enfoque que se ha considerado dentro de la presente investigación es el cuantitativo porque se está efectuando un aporte sobre un hecho real, tangible, observable, medible que se presenta en las Empresas Comerciales que desarrollan sus actividades en el ámbito geográfico como es la Provincia de Huaura respecto a un problema que se presenta en lo que se relaciona a la observación y aplicación de los Sistemas de pagos anticipados para efectos de posibilitar la utilización de los montos en el cumplimiento de las obligaciones tributarias específicamente en lo que se refiere al Impuesto General a las Ventas.

En el desarrollo de la presente investigación se utilizarán los siguientes métodos:

HISTORICO

Permitió conocer la evolución histórica que han tenido en el tiempo y en espacio los sistemas de pagos anticipados y el Impuesto General a las Ventas como dos variables plenamente identificadas que tienen un grado de influencia respecto a los procedimientos que se utilizan para efectos de observar y utilizar los mecanismos que definen los sistemas de pagos anticipados en lo que respecta no solamente a la determinación del monto del Impuesto General a las Ventas, sino de su correspondiente pago.

DESCRIPTIVO

Se empleó para conocer el los elementos que conforman los Sistemas de pagos anticipados que establecen mecanismos y procedimientos relacionados a la determinación correcta del Impuesto General a las Ventas, así como los que integran dicho impuesto para tomar conocimiento de la importancia del cumplimiento del pago de ésta principal obligación asociado a la imposición al consumo.

EXPLICATIVO

Se utilizó para explicar los mecanismos que establecen los sistemas de pagos anticipados, los que deben ser analizados desde la perspectiva tributaria y contable; así como los que se refieren al Impuesto General a las Ventas y la búsqueda de una influencia significativa, sobre todo en lo que respecta a la correcta determinación del Impuesto a las Ventas y el cumplimiento de su pago correspondiente.

ANALITICO

Se utilizó para analizar los elementos que conforman los sistemas de pagos anticipados y el del Impuesto General a las Ventas para apreciar el grado de influencia entre éstas dos variables considerando la naturaleza de la actividad a la que se dedican las Empresas Comerciales que desarrollan sus actividades dentro del ámbito geográfico de la Provincia de Huaura que generalmente desarrollan actividades y realizan operaciones generadoras del Impuesto General a las Ventas.

3.2. POBLACIÓN Y MUESTRA

POBLACIÓN

En la presente investigación, la población estuvo constituida por 460 personas entre funcionarios y empleados de las principales Empresas Comerciales que desarrollan sus actividades en el ámbito geográfico de la Provincia de Huaura.

MUESTRA

Teniendo en cuenta que cada uno de los elementos que conforman la Población tiene la misma probabilidad de conformar la muestra, ésta estuvo constituida por 210 Funcionarios y Empleados de las principales Empresas de la Provincia de Huaura determinado por la fórmula del muestreo aleatorio simple.

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

Dónde:

n= tamaño de las muestra

Z = Nivel de confianza (1.96)

N = Tamaño de la población

E = Precisión o error (0.05)

p= tasa de prevalencia del objeto de estudio (0.50)

q = (1-p) = 0.50

Reemplazando la fórmula:

$$n = \frac{(1.96)^2(460)(0.5)(0.5)}{(0.05)^2(460 - 1) + 1.96^2(0.5)(0.5)}$$

$$n = \frac{441.7840}{1.1475 + 0.9604}$$

$$n = \frac{441.7840}{2.1079} = 209.5849$$

$$n = 210$$

Por lo tanto se encuestó a 210 Funcionarios y Empleados de las principales Empresas Comerciales de la Provincia de Huaura.

3.3. OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES E INDICADORES

VARIABLE INDEPENDIENTE

LOS SISTEMAS DE PAGOS ANTICIPADOS

CONCEPTO OPERACIONAL.

Son sistemas creados por ley que suponen el cumplimiento de una serie de obligaciones de carácter formal y sustancial y que tienen como objetivo asegurar el destino final de una parte de los montos que conciernen al pago de una operación tenga como destino exclusivo el pago de tributos ante el fisco, asegurando con ello la recaudación de fondos.

DIMENSIONES

- Sistemas creados por ley
- Cumplimiento de obligaciones
- Formal y sustancial
- Objetivo de asegurar
- Destino final
- Pago de una operación
- Pago de tributos al fisco
- Recaudación de fondos

INDICADORES

- Recaudación Tributaria
- Evasión tributaria
- Ampliación de la base tributaria
- Operaciones gravadas

- Generación de fondos
- Depósitos
- Sujetos obligados
- Operaciones sujetas a los sistemas
- Compra de un bien
- Prestación de un servicio

INDICES

- Deduciones
- Adquirente
- Vendedor
- Agente de control
- Entidad recaudadora
- Venta de bienes
- Prestación de servicios
- Operaciones exceptuadas
- Sujetos obligados a efectuar los depósitos.

VARIABLE DEPENDIENTE (VD)

EL IMPUESTO GENERAL A LAS VENTAS

CONCEPTO OPERACIONAL

Es un impuesto indirecto y plurifásico estructurado sobre la base de la técnica del valor agregado, bajo el método de sustracción y como método de deducción el de la base financiera.

DIMENSIONES

- Impuesto indirecto

- Impuesto plurifásico
- Estructurado sobre la base de la
- Técnica del valor agregado
- Bajo el método de sustracción
- Método de deducción
- El de la base financiera

INDICADORES

- Ámbito de aplicación del impuesto
- Nacimiento de la obligación tributaria
- Sujetos del impuesto
- Cálculo del impuesto
- Impuesto bruto
- Crédito fiscal
- Base imponible

INDICES

- Operaciones gravadas
- Conceptos no gravados
- Nacimiento de la obligación en el caso de pagos parciales
- Operaciones exoneradas
- Responsables solidarios
- Tasa del impuesto
- Requisitos formales
- Declaraciones
- Pagos

- Requisitos sustanciales

3.4. TÉCNICAS DE RECOLECCIÓN DE DATOS

3.4.1 Técnicas Empleadas

Las Técnicas que se utilizaron en la presente investigación serán las siguientes:

LA ENCUESTA, se utilizó ésta técnica para efectos de recolectar información de la muestra representativa de la Población con la finalidad de obtener datos de primera mano del personal que en sus distintos niveles en las Empresas Comerciales que desarrollan sus actividades en el ámbito de la Provincia de Huaura, para entender mejor el problema y apreciar de una mejor manera la influencia de los Sistemas de pagos anticipados sobre el Impuesto General a las Ventas en las Empresas Comerciales de la Provincia de Huaura.

LA ENTREVISTA, se empleó ésta Técnica para efectos de entablar una comunicación directa con los sujetos de estudio a fin de obtener las respuestas verbales a las interrogantes planteadas sobre el problema propuesto, permitirá obtener información más completa, lograr la mayor participación de los sujetos que se pretende investigar lo que permitirá aclarar interpretaciones erróneas y asegurar que las respuestas sean correctas, para el efecto la encuesta será estructurada en base a la naturaleza del problema.

LA OBSERVACION, se empleó ésta Técnica para tener una presencia importante en el ámbito geográfico en el cual desarrollan sus actividades las Empresas Comerciales para efectos de tener un registro visual de lo que realmente ocurre en una situación

real, debiendo clasificarse y consignar los acontecimientos más importantes en base a un esquema previamente elaborado teniendo en cuenta la naturaleza del problema, por lo tanto se registrará la conducta y las características del desempeño de los funcionarios, empleados y obreros en las actividades que desarrollan en forma cotidiana.

3.4.2. DESCRIPCION DE LOS INSTRUMENTOS

El instrumento que se utilizó con mayor frecuencia en la presente investigación fue el Cuestionario que representó una ayuda muy valiosa de la Técnica de la Entrevista, para el efecto se estructurará un conjunto de preguntas que relacionen en forma directa a las variables de estudio para registrar las respuestas de los encuestados para verificar las hipótesis propuestas, éste instrumento deberá tener una estructura formal con los elementos necesarios para que los encuestados sepan los objetivos de la investigación, habiendo sido necesario formular preguntas cerradas con múltiples respuestas.

Por otro lado también se utilizó la Técnica de la Entrevista, el instrumento empleado fue la Guía de Entrevista, que es una cédula de preguntas en donde el entrevistador es el que pregunta y escribe la respuesta del entrevistado siendo su propósito obtener información más espontánea y abierta.

También se utilizó la Técnica de la Observación habiéndose empleado la Guía de Observación directa con la finalidad de tomar conocimiento real del problema con la finalidad de probar las hipótesis de estudio.

3.5. TÉCNICAS PARA PROCESAMIENTO DE LA INFORMACIÓN

El procesamiento de la información obtenida se efectuó mediante el computador con la finalidad de obtener resultados, a partir de los cuales se podrá realizar un análisis, según los objetivos, preguntas e hipótesis formuladas en la presente investigación, para el efecto se utilizará las técnicas estadísticas con el apoyo del computador, utilizando programas estadísticos que se encuentran en el mercado, dicho procesamiento fue el siguiente:

- Obtenida la información de la muestra objeto de estudio de la investigación que será revisada, corregida y ordenada de acuerdo con las hipótesis planteadas.
- Se codificaron las respuestas utilizando un sistema de códigos numéricos para las variables con el fin de tabularlas.
- Las variables codificadas se establecieron por categorías para medir los conceptos de grupos.
- Se definieron las herramientas estadísticas.

El procesamiento fue efectuado mediante las siguientes herramientas estadísticas:

- Medidas de tendencia central
- Medidas de dispersión
- Pruebas Estadísticas.

Para efectuar la prueba o contrastación de las Hipótesis se utilizó el análisis no paramétrico mediante la prueba estadística denominada la Chi cuadrado X^2 .

CAPITULO IV

RESULTADOS

4.1. PRESENTACIÓN DE RESULTADOS

En el presente capítulo se muestra y analiza los resultados obtenidos generados por la encuesta aplicada en la muestra correspondiente, la cual constó de 10 preguntas formuladas de acuerdo a las variables y los indicadores de la variable dependiente y a través de los cuales se explica el grado de influencia que ejercen los Sistemas de Pagos Anticipados sobre el Impuesto General a las Ventas en las Empresas Comerciales que desarrollan sus actividades en la Provincia de Huaura.

En base a la información recolectada; analizada y procesada de la encuesta efectuada a los principales Empresas Comerciales que desarrollan sus actividades en la Provincia de Huaura considerados en la muestra, se han confeccionado los respectivos cuadros en los cuales se han establecido los porcentajes acompañados de sus respectivos gráficos.

El análisis y la interpretación de los resultados de la encuesta hace posible evidenciar y observar que estos son favorables respecto a la influencia significativa que ejercen los Sistemas de Pagos Anticipados sobre el Impuesto General a las Ventas en las Empresas Comerciales de la Provincia de Huaura.

En el análisis e interpretación de los resultados se han utilizado los procedimientos más adecuados lo que ha permitido la contrastación de las hipótesis planteadas en la presente investigación lo que ha hecho posible finalmente establecer las conclusiones y proponer las recomendaciones en base a los objetivos de la misma.

A continuación se presentan los cuadros estadísticos con sus respectivos porcentajes y gráficos, así como la interpretación de los resultados, tal como se muestra en el siguiente detalle:

ENCUESTA

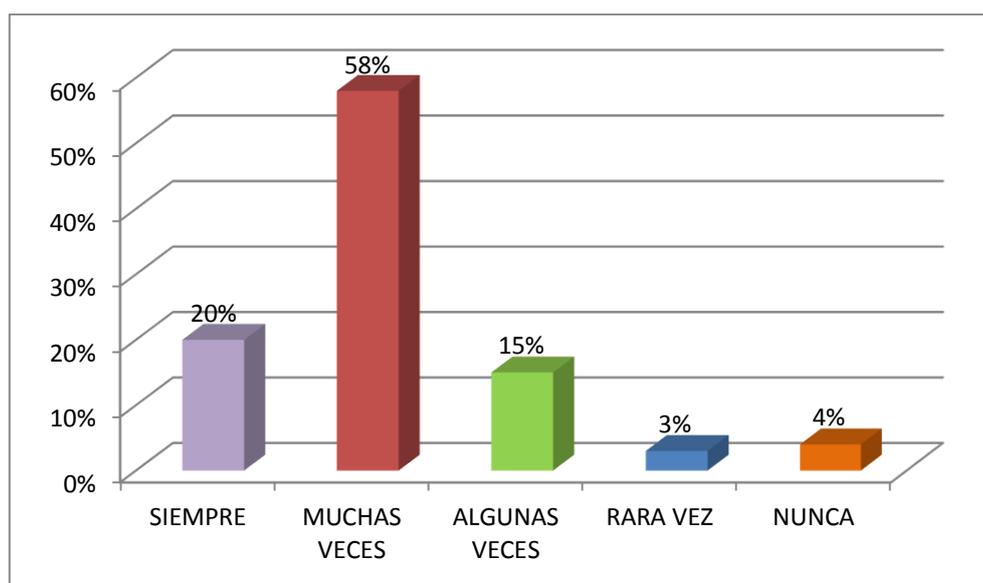
1. ¿Con qué frecuencia considera Usted que los Sistemas de Pagos Anticipados Influyen en el Impuesto General a las Ventas en las Empresas Comerciales de la Provincia de Huaura?

CUADRO N° 01

LOS SISTEMAS DE PAGOS ANTICIPADOS / IMPUESTO GENERAL A LAS VENTAS

RESPUESTAS	N°	%
SIEMPRE	42	20%
MUCHAS VECES	122	58%
ALGUNAS VECES	32	15%
RARA VEZ	6	3%
NUNCA	8	4%
TOTAL	210	100

Fuente: Elaboración propia

GRAFICO N° 01**LOS SISTEMAS DE PAGOS ANTICIPADOS / IMPUESTO GENERAL A LAS VENTAS**

Fuente: Elaboración propia

El 58% de los encuestados respondieron que muchas veces, el 20% que siempre, el 15% que algunas veces, el 3% que rara vez y el 4% que nunca.

La mayoría de los encuestados consideran que los Sistemas de Pagos Anticipados influyen de manera significativa en el Impuesto General a las Ventas en las Empresas Comerciales que desarrollan sus actividades económicas en la Provincia de Huaura, por cuanto permite establecer disposiciones, procedimientos y mecanismos que permiten determinar de manera oportuna y correcta el monto de dicho impuesto teniendo en cuenta la interacción entre el IGV de las ventas efectuadas durante un mes, con el IGV de las compras realizadas en ese mismo período, la diferencia si es positiva se debe de cumplir con efectuar el pago en los plazos establecidos por la Administración Tributaria; si es negativa existe el denominado Crédito Fiscal.

2. ¿Considera Usted que los Sistemas de Pagos Anticipados influyen en el Impuesto General a las Ventas en las Empresas Comerciales de la Provincia de Huaura respecto al incremento de la recaudación tributaria?

CUADRO N° 02

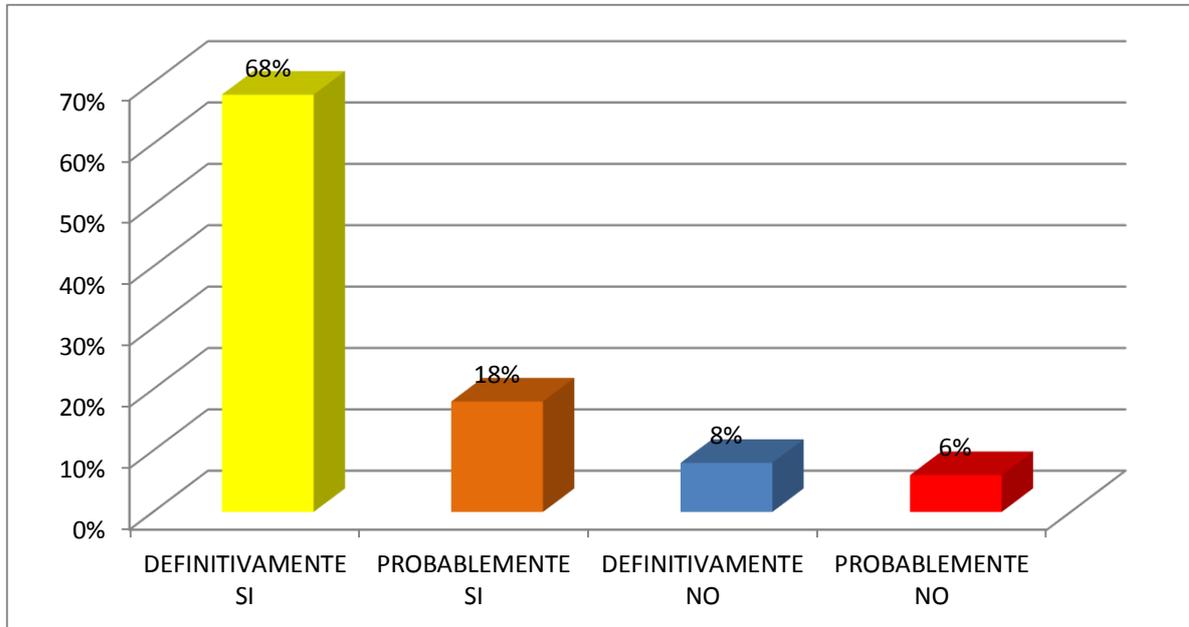
LOS SISTEMAS DE PAGOS ANTICIPADOS / IMPUESTO GENERAL A LAS VENTAS / INCREMENTO DE LA RECAUDACION TRIBUTARIA

RESPUESTAS	N°	%
DEFINITIVAMENTE SI	143	68%
PROBABLEMENTE SI	38	18%
DEFINITIVAMENTE NO	17	8%
PROBABLEMENTE NO	12	6%
TOTAL	210	100

Fuente: Elaboración propia

GRÁFICO N° 02

LOS SISTEMAS DE PAGOS ANTICIPADOS / IMPUESTO GENERAL A LAS VENTAS / INCREMENTO DE LA RECAUDACION TRIBUTARIA



Fuente: Elaboración propia

El 68% de los encuestados respondió que definitivamente sí, el 18% probablemente que sí, el 8% definitivamente no y el 6% probablemente no.

La mayoría de los encuestados confirman que los Sistemas de Pagos Anticipados influyen en el Impuesto General a las Ventas en las Empresas Comerciales de la Provincia de Huaura, por cuanto permite que con el conocimiento detallado de las disposiciones, procedimientos y mecanismos que establecen los mismos permiten crear conciencia y cultura tributaria lo que genera el cumplimiento voluntario de la obligación principal como es el Impuesto General a las Ventas lo que contribuye de modo general un incremento de la recaudación tributaria para que el Estado tenga más recursos para brindar más y mejores servicios a la Población.

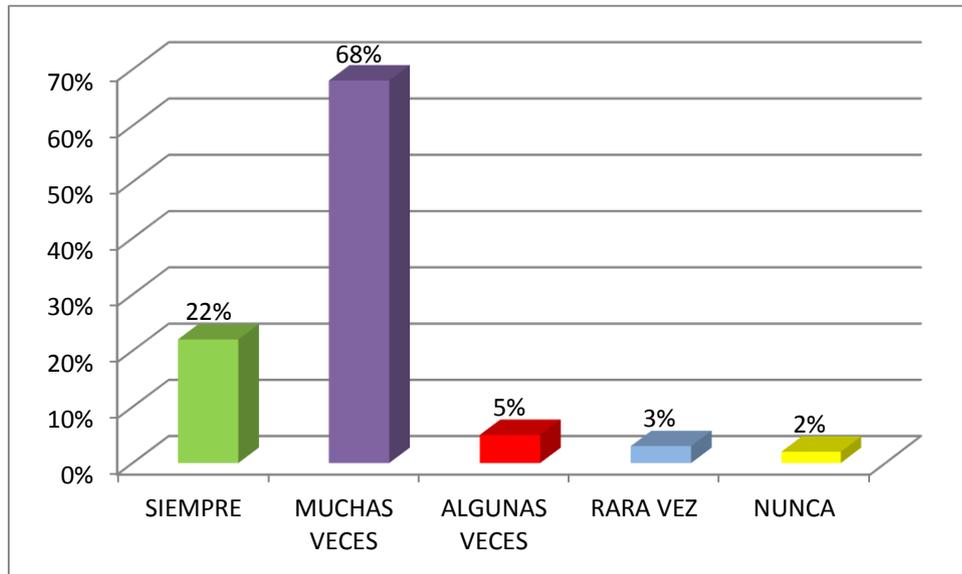
3. ¿Con qué frecuencia considera Usted que los Sistemas de Pagos Anticipados Influyen en el Impuesto General a las Ventas en las Empresas Comerciales de la Provincia de Huaura respecto a la disminución de la evasión fiscal?

CUADRO N° 03

**LOS SISTEMAS DE PAGOS ANTICIPADOS / IMPUESTO GENERAL A LAS
VENTAS / DISMINUCIÓN DE LA EVASION FISCAL**

RESPUESTAS	Nº	%
SIEMPRE	46	22%
MUCHAS VECES	143	68%
ALGUNAS VECES	11	5%
RARA VEZ	6	3%
NUNCA	4	2%
TOTAL	210	100

Fuente: Elaboración propia

GRÁFICO Nº 03**LOS SISTEMAS DE PAGOS ANTICIPADOS / IMPUESTO GENERAL A LAS VENTAS / DISMINUCION DE LA EVASION FISCAL**

Fuente: Elaboración propia

El 68% de los encuestados respondieron que muchas veces, el 22% que siempre, el 5% que algunas veces, el 3% que rara vez y el 2% que nunca.

La mayoría de los encuestados consideran que los Sistemas de Pagos Anticipados influyen en el Impuesto General a las Ventas en las Empresas Comerciales de la Provincia de Huaura, por cuanto las disposiciones, procedimientos y mecanismos no solamente permiten comparar el IGV de las ventas con el IGV de las compras correspondientes a un período mensual, sino que también hace posible determinar su monto cuyo pago debe efectuarse propiciando su cumplimiento voluntario lo que de modo general contribuye a una reducción paulatina de la evasión fiscal.

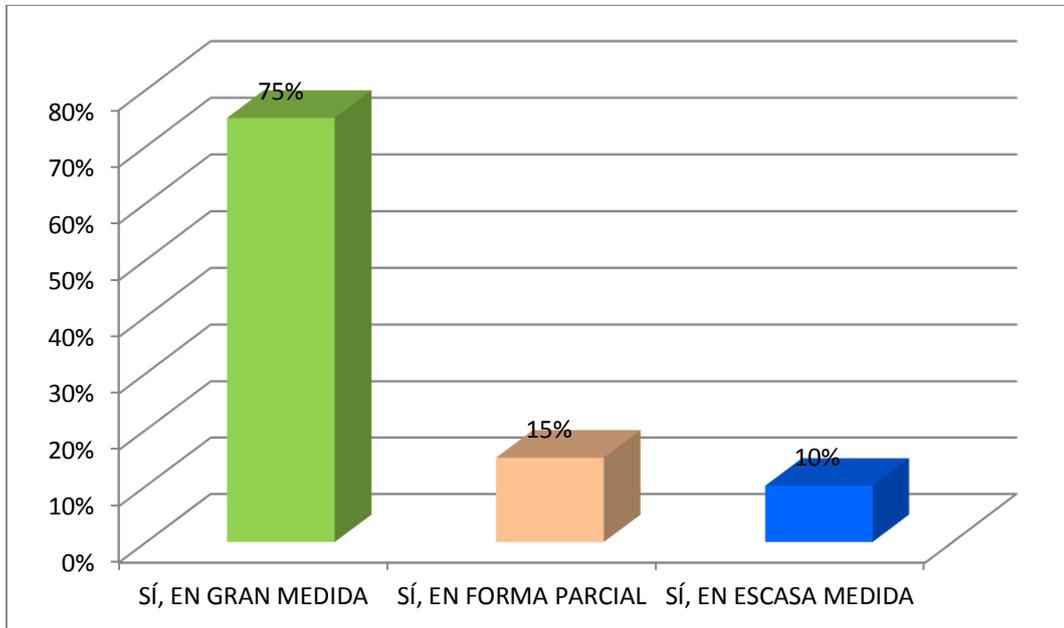
4. ¿En qué medida considera Usted que los Sistemas de Pagos Anticipados Influyen en el Impuesto General a las Ventas en las Empresas Comerciales de la Provincia de Huaura respecto a la ampliación de la base tributaria?

CUADRO N° 04

LOS SISTEMAS DE PAGOS ANTICIPADOS/ IMPUESTO GENERAL A LAS VENTAS/ AMPLIACION DE LA BASE TRIBUTARIA

RESPUESTAS	Nº	%
SÍ, EN GRAN MEDIDA	158	75%
SÍ, EN FORMA PARCIAL	31	15%
SÍ, EN ESCASA MEDIDA	21	10%
TOTAL	210	100%

Fuente: Elaboración propia

GRÁFICO N° 04**LIS SISTEMAS DE PAGOS ANTICIPADOS/ IMPUESTO GENERAL A LAS VENTAS/ AMPLIACION DE LA BASE TRIBUTARIA**

Fuente: Elaboración propia

El 78% de los encuestados respondieron si, en gran medida, el 15%, si en forma parcial y el 10% que si, en escasa medida.

La mayoría de los encuestados sostienen que los Sistemas de Pagos Anticipados influyen en el Impuesto General a las Ventas en las Empresas Comerciales de la Provincia de Huaura, por cuanto permiten conocer en detalle las disposiciones, procedimientos y mecanismos que establecen los mismos para efectos de determinar de manera correcta y oportuna el monto de dicho impuesto posibilitando con ello que los deudores tributarios cumplan de manera voluntaria con efectuar el pago correspondiente, justamente uno de los motivos de la existencia de dichos sistemas ha sido la ampliación de la base tributaria para combatir la informalidad que se aprecia en la actualidad.

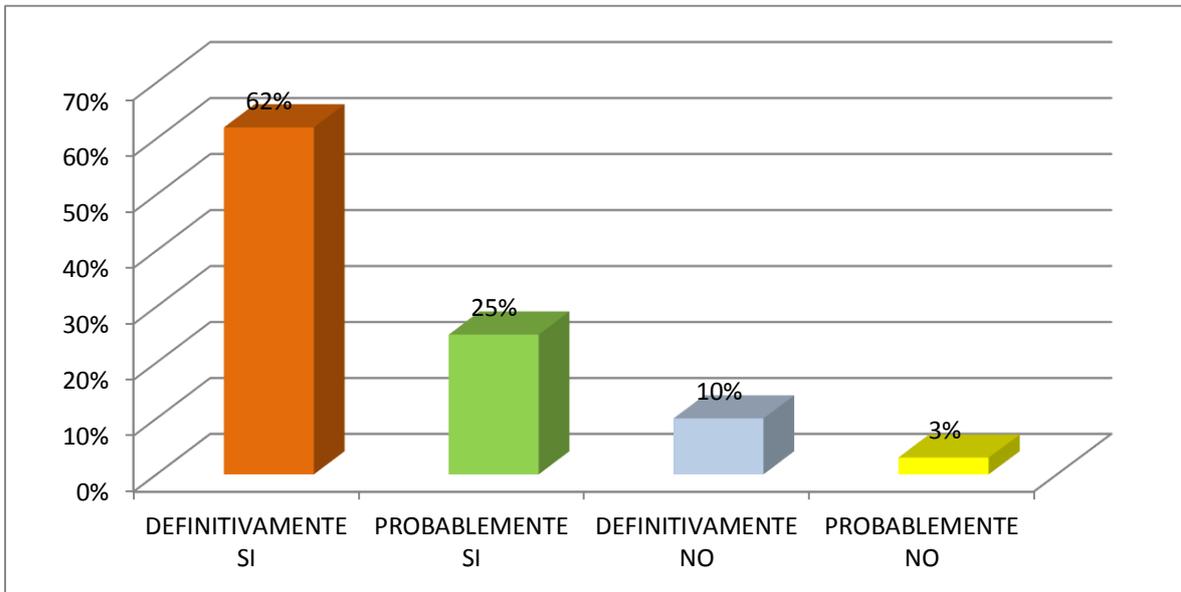
5. ¿Considera Usted que los Sistemas de Pagos Anticipados Influyen en el Impuesto General a las Ventas en las Empresas Comerciales de la Provincia de Huaura respecto al ámbito de la aplicación del impuesto?

CUADRO Nº 05

LOS SISTEMAS DE PAGOS ANTICIPADOS / IMPUESTO GENERAL A LAS VENTAS / AMBITO DE APLICACIÓN DEL IMPUESTO

RESPUESTAS	Nº	%
DEFINITIVAMENTE SI	130	62%
PROBABLEMENTE SI	53	25%
DEFINITIVAMENTE NO	21	10%
PROBABLEMENTE NO	6	3%
TOTAL	210	100

Fuente: Elaboración propia

GRÁFICO Nº 05**LOS SISTEMAS DE PAGOS ANTICIPADOS / IMPUESTO GENERAL A LAS VENTAS/ AMBITO DE APLICACIÓN DEL IMPUESTO**

Fuente: Elaboración propia

El 62% de los encuestados respondieron que definitivamente sí, el 25% que probablemente sí, el 10% que probablemente no y el 3% que definitivamente sí.

El conocimiento de las disposiciones, procedimientos y mecanismos que establecen los Sistemas de Pagos Anticipados no solamente permiten determinar de manera correcta y oportuna del Impuesto General a las Ventas, sino que también hace posible conocer con amplitud el ámbito de aplicación de dicho Impuesto al que están sujetas las Empresas Comerciales que desarrollan sus actividades en el ámbito geográfico de la Provincia de Huaura por lo tanto el cumplimiento voluntario del pago del mismo hace posible que el Estado a través de la Administración Tributaria logre una mayor recaudación.

6. ¿Considera Usted que los Sistemas de Pagos Anticipados influyen en el Impuesto General a las Ventas en las Empresas Comerciales de la Provincia de Huaura respecto al nacimiento de la obligación tributaria?

CUADRO N° 06

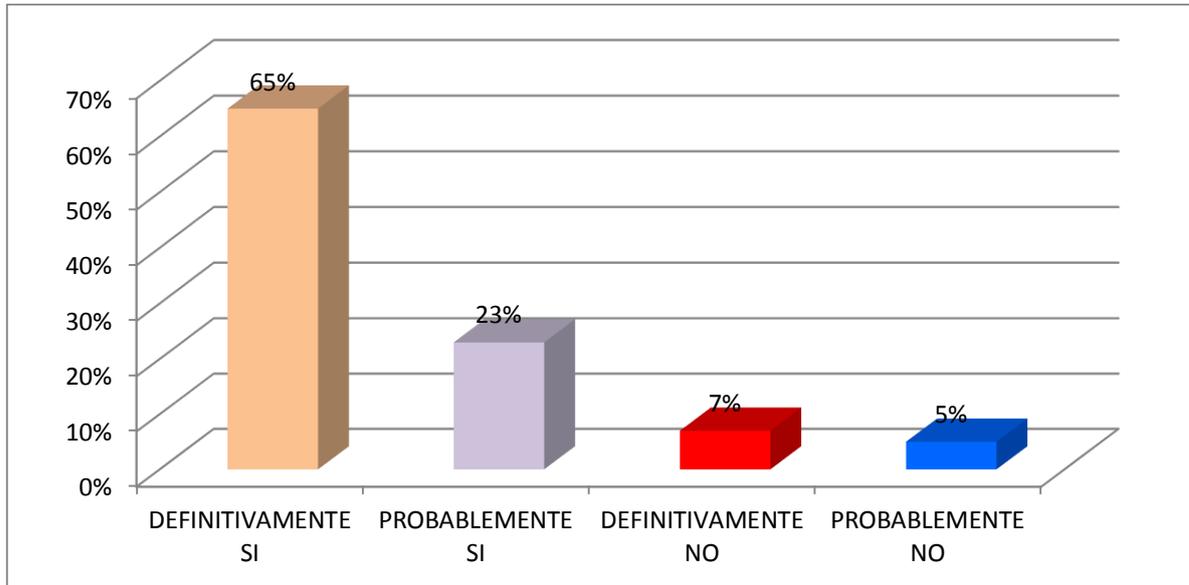
LOS SISTEMAS DE PAGOS ANTICIPADOS/ IMPUESTO GENERAL A LAS VENTAS/ NACIMIENTO DE LA OBLIGACION TRIBUTARIA

RESPUESTAS	Nº	%
DEFINITIVAMENTE SI	136	65%
PROBABLEMENTE SI	48	23%
DEFINITIVAMENTE NO	14	7%
PROBABLEMENTE NO	12	5%
TOTAL	210	100

Fuente: Elaboración propia

GRAFICO Nº 06

LOS SISTEMAS DE PAGOS ANTICIPADOS / IMPUESTO GENERAL A LAS VENTAS/ NACIMIENTO DE LA OBLIGACION TRIBUTARIA



Fuente: Elaboración propia

El 65% de los encuestados respondieron que definitivamente sí, el 23% probablemente sí, el 7% probablemente no y el 5% definitivamente no.

Los Sistemas de Pagos Anticipados por las disposiciones, procedimientos y mecanismos que contienen hacen posible que las Gerencias de las Empresas Comerciales de la Provincia de Huaura conozcan en detalle la forma cómo se determina el monto del Impuesto General a las Ventas que en forma mensual debe declararse y pagarse en los plazos fijados por la Administración Tributaria, por lo tanto en forma complementaria hace posible conocer por parte de los deudores tributarios el nacimiento de ésta importante obligación tributaria lo que genera seguridad y garantía para el Estado en lo que respecta al incremento de la recaudación tributaria y la disminución de la evasión fiscal.

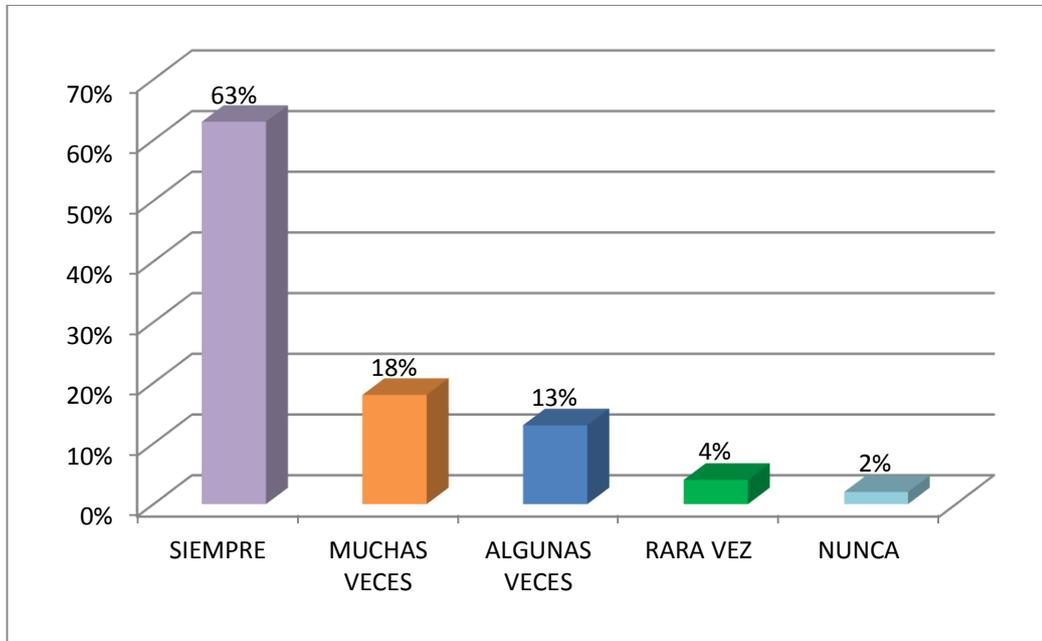
7. ¿Considera Usted que los Sistemas de Pagos Anticipados influyen en el Impuesto General a las Ventas en las Empresas Comerciales de la Provincia de Huaura respecto a los sujetos del impuesto?

CUADRO N° 07

LOS SISTEMAS DE PAGOS ANTICIPADOS / IMPUESTO GENERAL A LAS VENTAS/ SUJETOS DEL IMPUESTO

RESPUESTAS	Nº	%
SIEMPRE	132	63%
MUCHAS VECES	38	18%
ALGUNAS VECES	27	13%
RARA VEZ	9	4%
NUNCA	4	2%
TOTAL	210	100

Fuente: Elaboración propia

GRÁFICO Nº 07**LOS SISTEMAS DE PAGOS ANTICIPADOS / IMPUESTO GENERAL A LAS VENTAS/ SUJETOS DEL IMPUESTO**

Fuente: Elaboración propia

El 63% de los encuestados respondieron que siempre, el 18% que muchas veces, el 13% algunas veces, el 4% que rara vez y el 2% que nunca.

Los Sistemas de Pagos Anticipados por las disposiciones, procedimientos y mecanismos que contienen no solamente hace posible determinar de manera correcta y oportuna el monto del Impuesto General a las Ventas al que están sujetos las Empresas Comerciales de la Provincia de Huaura, sino que también posibilita conocer a los potenciales sujetos del impuesto, generando con ello la posibilidad de que los deudores tributarios cumplan de manera voluntaria con efectuar el pago del Impuesto General a las Ventas correspondiente a un determinado período.

8. ¿En qué medida considera Usted que los Sistemas de Pagos Anticipados influyen en el Impuesto General a las Ventas en las Empresas Comerciales de la Provincia de Huaura respecto al cálculo del impuesto?

CUADRO N° 08

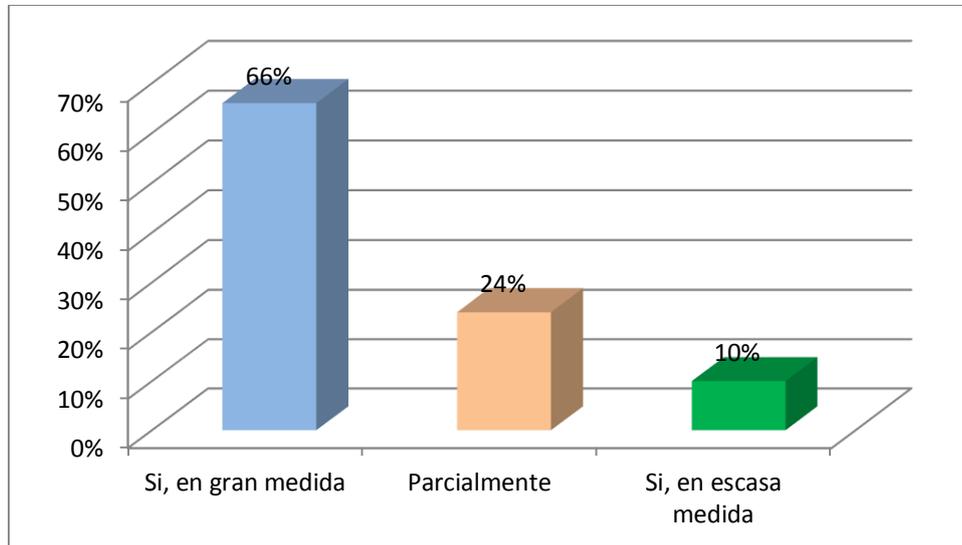
LOS SISTEMAS DE PAGOS ANTICIPADOS / IMPUESTO GENERAL A LAS VENTAS/ CALCULO DEL IMPUESTO

RESPUESTAS	N°	%
Si, en gran medida	139	66%
Parcialmente	50	24%
Si, en escasa medida	21	10%
TOTAL	210	100

Fuente: Elaboración propia

GRAFICO Nº 08

LOS SISTEMAS DE PAGOS ANTICIPADOS / IMPUESTO GENERAL A LAS VENTAS/ CALCULO DEL IMPUESTO



Fuente: Elaboración propia

El 66% de los encuestados respondieron si, en gran medida, el 24% que parcialmente y el 10% que si, en escasa medida.

Los Sistemas de Pagos Anticipados y las normas tributarias existentes, en especial la Ley del Impuesto General a las Ventas y su correspondiente reglamento contienen disposiciones, procedimientos y mecanismos que sirven no solamente para que las Gerencias de las Empresas Comerciales de la Provincia de Huaura se enteren de la existencia de dichos sistemas, sino que también hacen posible conocer la forma cómo se determina el monto del Impuesto General a las Ventas que consiste en comparar el IGV de ventas con el IGV de compras la diferencia constituye una obligación tributaria que debe cumplirse con pagar de manera oportuna.

9. ¿Considera Usted que los Sistemas de Pagos Anticipados influyen en el Impuesto General a las Ventas en las Empresas Comerciales de la Provincia de Huaura respecto al Impuesto bruto?

CUADRO N° 09

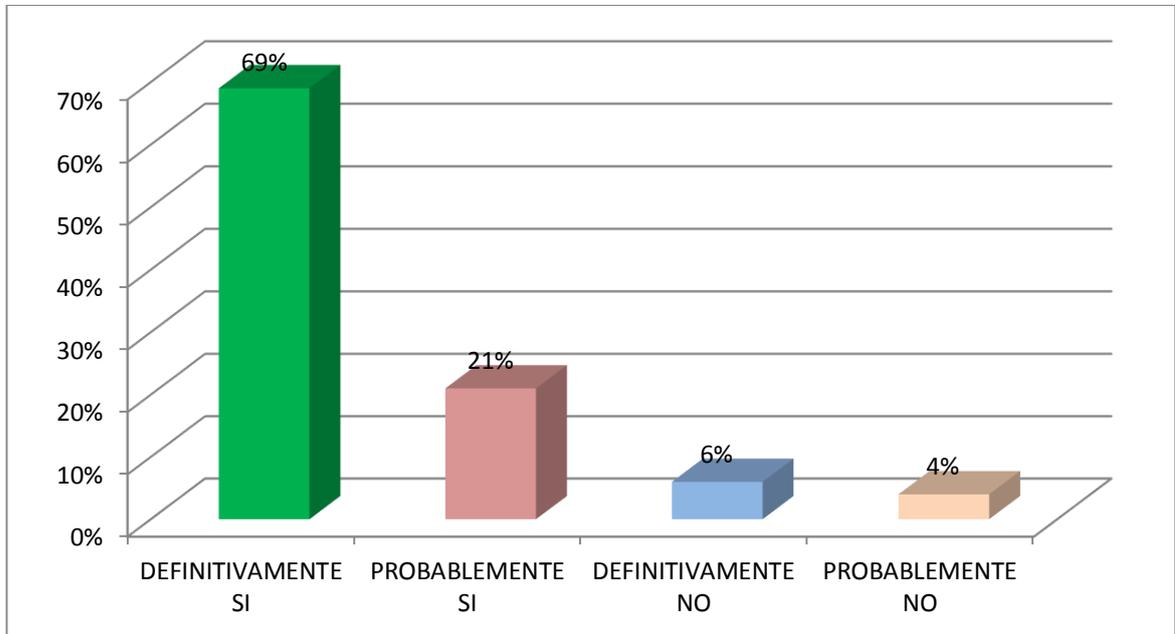
LOS SISTEMAS DE PAGOS ANTICIPADOS / IMPUESTO GENERAL A LAS VENTAS / IMPUESTO BRUTO

RESPUESTAS	N°	%
DEFINITIVAMENTE SI	145	69%
PROBABLEMENTE SI	44	21%
DEFINITIVAMENTE NO	13	6%
PROBABLEMENTE NO	8	4%
TOTAL	210	100

Fuente: Elaboración propia

GRAFICO Nº 09

LOS SISTEMAS DE PAGOS ANTICIPADOS / IMPUESTO GENERAL A LAS VENTAS / IMPUESTO BRUTO



Fuente: Elaboración propia

El 69% de los encuestados respondieron que definitivamente si, el 21% probablemente sí, el 6% probablemente sí y el 4% definitivamente no.

Los Sistemas de Pagos Anticipados y las Normas Tributarias, en especial la Ley del Impuesto General a las Ventas y su correspondiente reglamento hacen posible conocer los procedimientos mediante los cuales se determina de manera directa el Impuesto Bruto que corresponde al IGV de las ventas efectuadas por las Empresas Comerciales de la Provincia de Huaura durante un determinado período mensual que sirve de base para determinar de manera posterior el Impuesto Neto restando el IGV correspondiente a las compras mensuales efectuadas en el mismo período.

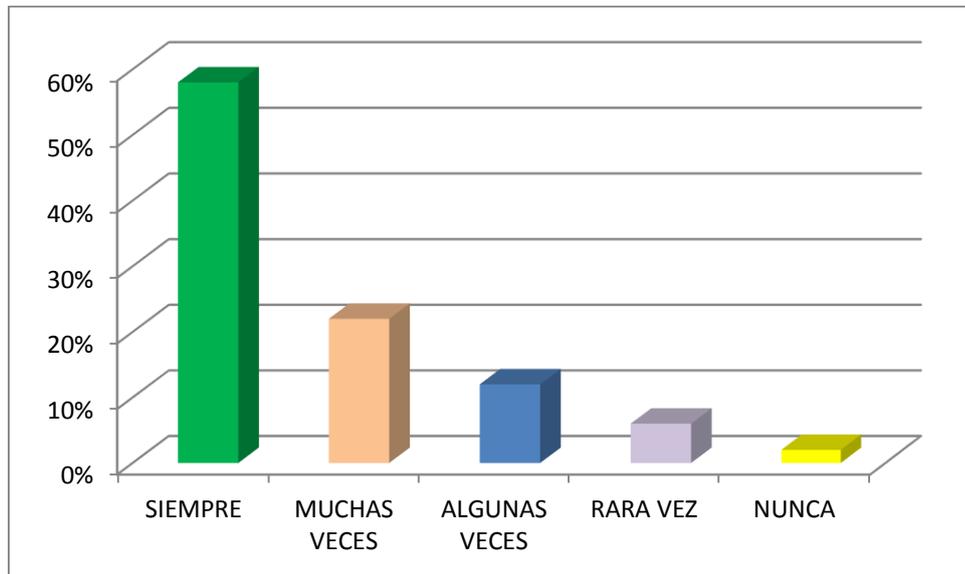
10. ¿Con qué frecuencia considera Usted que los Sistemas de Pagos Anticipados influyen en el Impuesto General a las Ventas en las Empresas Comerciales de la Provincia de Huaura respecto al crédito fiscal?

CUADRO N° 10

LOS SISTEMAS DE PAGOS ANTICIPADOS / IMPUESTO GENERAL A LAS VENTAS/ CREDITO FISCAL

RESPUESTAS	Nº	%
SIEMPRE	122	58%
MUCHAS VECES	46	22%
ALGUNAS VECES	25	12%
RARA VEZ	13	6%
NUNCA	4	2%
TOTAL	210	100

Fuente: Elaboración propia

GRAFICO N° 10**LOS SISTEMAS DE PAGOS ANTICIPADOS / IMPUESTO GENERAL A LAS VENTAS/ CREDITO FISCAL**

Fuente: Elaboración propia

El 58% de los encuestados respondieron que siempre, el 22% que muchas veces, el 12% algunas veces, el 6% rara vez y el 2% nunca.

Los Sistemas de Pagos Anticipados y las Normas Tributarias en especial la Ley del Impuesto General y su correspondiente reglamento establecen determinadas disposiciones, procedimientos y mecanismos que permiten que las Gerencias de las Empresas Comerciales de la Provincia de Huaura conozcan la forma cómo se determina el crédito fiscal que en esencia se produce cuando el IGV de las ventas ha sido inferior al IGV de las compras lo que significa que dicho crédito puede ser aplicado a los futuros montos del IGV en períodos siguientes.

4.2. ANALISIS, DISCUSIÓN E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

Los resultados de la Tesis, determina que es importante la necesidad de que los responsables de las Gestiones de las Empresas Comerciales que desarrollan sus actividades económicas en la Provincia de Huaura conozcan de manera detallada las disposiciones procedimientos y mecanismos que establecen los Sistemas de Pagos Anticipados para efectos de que se determine de manera oportuna, ordenada y sistemática el Impuesto General a las Ventas para proceder a cumplir con efectuar el pago correspondiente en los plazos que fija la Administración Tributaria teniendo en cuenta que de manera a priori se debe determinar el impuesto bruto y el impuesto neto en base a la interacción del IGV de las ventas con el IGV de las compras correspondiente a un determinado período.

En la medida en que exista un conocimiento amplio de las disposiciones de los Sistemas de Pagos Anticipados las Gerencias de las Empresas Comerciales de la Provincia de Huaura respecto a la seguridad y garantía de una adecuada y ordenada determinación del Impuesto General a las Ventas que es una de las obligaciones tributarias principales cuyo cumplimiento de pago voluntario debe ser una constante para ser sujeto de crédito tributario.

4.3. CONTRASTACION DE LAS HIPOTESIS

Para contrastar las hipótesis se ha utilizado la prueba no paramétrica denominada la chi cuadrada, se ha construido una tabla de doble entrada con las frecuencias observadas y las frecuencias esperadas con la finalidad de determinar la influencia de la Variable Independiente sobre la Variable Dependiente, en base al procedimiento que a continuación se detalla:

HIPÓTESIS PRINCIPAL

H1: Los Sistemas de Pagos Anticipados influyen en el Impuesto General a las Ventas en las Empresas Comerciales de la Provincia de Huaura.

Ho: Los Sistemas de Pagos Anticipados no influyen en el Impuesto General a las Ventas en las Empresas Comerciales de la Provincia de Huaura.

FRECUENCIAS OBSERVADAS

LOS SISTEMAS DE PAGOS ANTICIPADOS	IMPUESTO GENERAL A LAS VENTAS					TOTAL
	Siempre	Muchas veces	Algunas veces	Rara vez	Nunca	
Siempre	9	25	6	1	1	42
Muchas Veces	24	81	16	0	1	122
Algunas veces	8	14	5	3	2	32
Rara vez	0	1	3	1	1	6
Nunca	1	1	2	1	3	8
TOTAL	42	122	32	6	8	210

FRECUENCIAS ESPERADAS

LOS SISTEMAS DE PAGOS ANTICIPADOS	IMPUESTO GENERAL A LAS VENTAS					TOTAL
	Siempre	Muchas veces	Algunas veces	Rara vez	Nunca	
Siempre	8.40	24.40	6.40	1.20	1.60	42.00
Muchas veces	24.40	70.88	18.59	3.49	4.64	122.00
Algunas veces	6.40	18.59	4.88	0.91	1.22	32.00
Rara vez	1.20	3.49	0.91	0.17	0.23	6.00
Nunca	1.60	4.64	1.22	0.23	0.31	8.00
TOTAL	42.00	122.00	32.00	6.00	8.00	210.00

Teniendo en cuenta que la muestra es una muestra aleatoria simple, la estadística de prueba es:

$$X^2 = \sum \frac{(O-E)^2}{E}$$

Se observa que cuando H_0 es verdadero X^2 , sigue una distribución aproximada de chi cuadrada con $(5-1) (5-1) = 16$, siendo el nivel de significación de 0.05, entonces la regla de decisión es la siguiente:

Rechazar la Hipótesis nula (H_0) si el valor calculado de X^2 es mayor o igual a 26.30

Al calcular la estadística de prueba $X^2 = \sum \frac{(O-E)^2}{E} = 59.25$

Entonces la decisión estadística que se observa es que $59.25 > 26.30$ entonces se rechaza la Hipótesis nula y se acepta la Hipótesis planteada.

HIPÓTESIS ESPECÍFICA 1

H1: Los Sistemas de Pagos Anticipados influyen en el Impuesto General a las Ventas en las Empresas Comerciales de la Provincia de Huaura respecto al incremento de la recaudación tributaria.

H2: Los Sistemas de Pagos Anticipados no influyen en el Impuesto General a las Ventas en las Empresas Comerciales de la Provincia de Huaura respecto al incremento de la recaudación tributaria.

FRECUENCIAS OBSERVADAS

LOS SISTEMAS DE PAGOS ANTICIPADOS	IMPUESTO GENERAL A LAS VENTAS / INCREMENTO DE LA RECAUDACION TRIBUTARIA				TOTAL
	Definitiv. Si	Probabl. Si	Definitiv. No	Probabl. No	
Definitivamente si	108	20	10	5	143
Probablemente si	23	12	2	1	38
Definitivamente no	8	2	4	3	17
Probablemente no	4	4	1	3	12
TOTAL	143	38	17	12	210

FRECUENCIAS ESPERADAS

LOS SISTEMAS DE PAGOS ANTICIPADOS	IMPUESTO GENERAL A LAS VENTAS/ INCREMENTO DE LA RECAUDACION TRIBUTARIA				TOTAL
	Definitiv. Si	Probabl. si	Definitiv. no	Probabl. No	
Definitivamente si	97.38	25.88	11.58	8.16	143.00
Probablemente si	25.88	6.88	3.08	2.16	38.00
Definitivamente no	11.58	3.08	1.38	0.96	17.00
Probablemente no	8.16	2.16	0.96	0.72	12.00
TOTAL	143.00	38.00	17.00	12.00	210.00

Teniendo en cuenta que la muestra es una muestra aleatoria simple, la estadística de prueba es:

$$X^2 = \sum \frac{(O-E)^2}{E}$$

Se observa que cuando H_0 es verdadero X^2 , sigue una distribución aproximada de chi cuadrada con $(4-1) = 3$ siendo el nivel de significación de 0.05, entonces la regla de decisión es la siguiente:

Rechazar la Hipótesis nula (H_0) si el valor calculado de X^2 es mayor o igual a 16.92

Al calcular la estadística de prueba $X^2 = \sum \frac{(O-E)^2}{E} = 30.78$

Entonces la decisión estadística que se observa es que 30.78

>16.92 entonces se rechaza la Hipótesis nula y se acepta la Hipótesis planteada.

HIPÓTESIS ESPECÍFICA 2

H2: Los Sistemas de Pagos Anticipados influyen en el Impuesto General a las Ventas en las Empresas Comerciales de la Provincia de Huaura respecto a la disminución de la evasión fiscal.

Ho: Los Sistemas de Pagos Anticipados no influyen en el Impuesto General a las Ventas en las Empresas Comerciales de la Provincia de Huaura respecto a la disminución de la evasión fiscal.

FRECUENCIAS OBSERVADAS

LOS SISTEMAS DE PAGOS ANTICIPADOS	IMPUESTO GENERAL A LAS VENTAS/ DISMINUCION DE LA EVASION FISCAL					- TOTAL
	Siempre	Muchas veces	Algunas veces	Rara vez	Nunca	
Siempre	14	26	4	2	0	46
Muchas veces	28	113	2	0	0	143
Algunas veces	1	3	5	1	1	11
Rara vez	2	1	0	1	2	6
Nunca	1	0	0	2	1	4
TOTAL	46	143	11	6	4	210

FRECUENCIAS ESPERADAS

LOS SISTEMAS DE PAGOS ANTICIPADOS	IMPUESTO GENERAL A LAS VENTAS/ DISMINUCION DE LA EVASION FISCAL					TOTAL
	Siempre	Muchas veces	Algunas veces	Rara vez	Nunca	
Siempre	10.08	31.32	2.41	1.31	0.88	46.00
Muchas veces	31.32	97.38	7.49	4.09	2.72	143.00
Algunas veces	2.41	7.49	0.58	0.31	0.21	11.00
Rara vez	1.31	4.09	0.31	0.17	0.12	6.00
Nunca	0.88	2.72	0.21	0.12	0.07	4.00
TOTAL	46.00	143.00	11.00	6.00	4.00	210.00

Teniendo en cuenta que la muestra es una muestra aleatoria simple, la estadística de prueba es:

$$X^2 = \sum \frac{(O-E)^2}{E}$$

Se observa que cuando H_0 es verdadero X^2 , sigue una distribución aproximada de chi cuadrada con $(5-1) = 4$ siendo el nivel de significación de 0.05, entonces la regla de decisión es la siguiente:

Rechazar la Hipótesis nula (H_0) si el valor calculado de X^2 es mayor o igual a 26.30

Al calcular la estadística de prueba $X^2 = \sum \frac{(O-E)^2}{E} = 129.58$

Entonces la decisión estadística que se observa es que $129.58 > 26.30$ entonces se rechaza la Hipótesis nula y se acepta la Hipótesis planteada.

HIPÓTESIS ESPECÍFICA 3

H3: Los Sistemas de Pagos Anticipados influyen en el Impuesto General a las Ventas en las Empresas Comerciales de la Provincia de Huaura respecto a la ampliación de la base tributaria.

Ho: Los Sistemas de Pagos Anticipados no influyen en el Impuesto General a las Ventas en las Empresas Comerciales de la Provincia de Huaura respecto a la ampliación de la base tributaria.

FRECUENCIAS OBSERVADAS

LOS SISTEMAS DE PAGOS ANTICIPADOS	IMPUESTO GENERAL A LAS VENTAS/ AMPLIACION DE LA BASE TRIBUTARIA			TOTAL
	Si, en gran medida	Si, en forma parcial	Si, en escasa medida	
Si, en gran medida	125	23	10	158
Si, en forma parcial	22	3	6	31
Si, en escasa medida	11	5	5	21
TOTAL	158	31	21	210

FRECUENCIAS ESPERADAS

LOS SISTEMAS DE PAGOS ANTICIPADOS	IMPUESTO GENERAL A LAS VENTAS / AMPLIACION DE LA BASE TRIBUTARIA			TOTAL
	Si, en gran medida	Si, en forma parcial	Si, en escasa medida	
Si, en gran medida	118.88	23.32	15.80	158.00
Si, en forma parcial	23.32	4.58	3.10	31.00
Si, en escasa medida	15.80	3.10	2.10	21.00
TOTAL	158.00	31.00	21.00	210.00

Teniendo en cuenta que la muestra es una muestra aleatoria simple,

la estadística de prueba es:

$$X^2 = \sum \frac{(O-E)^2}{E}$$

Se observa que cuando H_0 es verdadero X^2 , sigue una distribución aproximada de chi cuadrada con $(3-1) (3-1) = 4$ siendo el nivel de significación de 0.05, entonces la regla de decisión es la siguiente:

Rechazar la Hipótesis nula (H_0) si el valor calculado de X^2 es mayor o igual a 9.49

Al calcular la estadística de prueba $X^2 = \sum \frac{(O-E)^2}{E} = 12.40$

Entonces la decisión estadística que se observa es que $12.40 > 9.49$ entonces se rechaza la Hipótesis nula y se acepta la Hipótesis planteada.

CAPITULO V

DISCUSIÓN, CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1. DISCUSIÓN

De acuerdo al análisis e interpretación de los resultados obtenidos,, así como a la contrastación de las hipótesis se ha demostrado que los Sistemas de Pagos Anticipados influyen de manera significativa en el Impuesto General a las Ventas en las Empresas Comerciales de la Provincia de Huaura, porque establecen disposiciones, procedimientos y mecanismos que permiten determinar de manera adecuada, oportuna y correcta el Impuesto General a las Ventas que es una obligación tributaria principal cuyo cumplimiento voluntario de su pago debe ser una constante previa determinación del Impuesto Bruto y del Impuesto Neto mediante la interrelación del IGV de ventas con el IGV de compras.

5.2. CONCLUSIONES

1. Se ha demostrado de acuerdo a los resultados obtenidos y la contrastación de la Hipótesis principal donde el valor práctico de la CHI Cuadrado fue superior al valor teórico que los Sistemas Anticipados influyen de manera significativa en el Impuesto General a las Ventas en las Empresas Comerciales de la Provincia de Huaura, por cuanto establece disposiciones, procedimientos y mecanismos que debidamente conocidos y aplicados permite determinar de manera correcta, oportuna y sistemática dicho impuesto previa comparación entre el IGV de ventas con el IGV de compras, si el IGV de ventas es superior al IGV de compras, entonces se debe cumplir con pagar dicha diferencia, si ocurre lo contrario existe el denominado crédito fiscal para ser aplicado en períodos mensuales futuros, así mismo permite

asegurar el pago de dicho impuesto por la existencia de fondos debidamente depositados en aplicación de los sistemas de pagos existentes.

2. De acuerdo a los resultados obtenidos y a la contrastación de la Hipótesis específica 1 donde el valor práctico de la Chi Cuadrado fue superior a su valor teórico se ha demostrado que los Sistemas de Pagos Anticipados influyen en el Impuesto General a las Ventas en las Empresas Comerciales de la Provincia de Huaura, por cuanto permite conocer las disposiciones, los procedimientos y mecanismos que hacen posible la determinación correcta y oportuna del monto de dicho impuesto que debe ser declarado y pagado en los plazos que fija la Administración Tributaria lo que genera el cumplimiento voluntario de dicha obligación repercutiendo en el incremento de la recaudación tributaria que el Estado necesita para efectuar inversiones de mejoras en los servicios básicos a la Población en aspectos básicos relacionados a la educación y la salud.

3. De acuerdo a los resultados obtenidos y a la contrastación de la Hipótesis específica 2 donde el valor práctico de la Chi cuadrado fue superior a su valor teórico se ha demostrado que los Sistemas de Pagos Anticipados influyen en el Impuesto General a las Ventas en las Empresas Comerciales de la Provincia de Huaura, por cuanto en base a las disposiciones, procedimientos y mecanismos que establece permite no solamente calcular de manera oportuna y correcta el monto de dicho impuesto, sino que posibilita también el cumplimiento voluntario de éste principal obligación tributaria posibilitando con ello una disminución sustancial de la evasión fiscal.

4. De acuerdo a los resultados obtenidos y a la contrastación de la Hipótesis específica 3 donde el valor práctico de la Chi cuadrado fue superior a su valor teórico se ha demostrado que los Sistemas de Pagos Anticipados influyen en el Impuesto General a las Ventas en las Empresas Comerciales de la Provincia de Huaura, por cuanto las disposiciones, procedimientos y mecanismos que establecen permiten no solamente determinar de manera correcta el monto de dicho impuesto generando un incremento de la recaudación tributaria y una disminución progresiva de la evasión fiscal, sino que posibilita también ampliar la base tributaria de manera que los deudores tributarios cumplan de manera voluntaria con el pago de dicho impuesto en forma mensual en los plazos fijados por la Administración Tributaria.

5.3. RECOMENDACIONES

5. Se recomienda a las Gerencias de las Empresas Comerciales que desarrollan sus actividades económicas en el ámbito geográfico de la Provincia de Huaura conozcan en detalle las disposiciones, procedimientos y mecanismos que establecen los Sistemas de Pagos Anticipados con la finalidad de observarlos y aplicarlos para efectos de la determinación oportuna y correcta del Impuesto General a las Ventas cuyo monto debe de pagarse en los plazos que fija la Administración Tributaria, ya que constituye la principal obligación tributaria que debe cumplirse de manera voluntaria para efectos de propiciar el incremento de la recaudación tributaria, reducir la evasión fiscal y ampliar la base tributaria.
6. Se recomienda que las Gerencias de las Empresas Comerciales que desarrollan sus actividades económicas en el ámbito geográfico de la Provincia de Huaura le den la importancia que merecen las disposiciones,

procedimientos y mecanismos que establecen los Sistemas de Pagos Anticipados a fin de observarlos y aplicarlos para efectuar de manera correcta la comparación entre el IGV de ventas con el IGV de compras cuya diferencia debe declararse y pagarse en forma mensual generando el cumplimiento voluntario de su pago contribuyendo al incremento de la recaudación tributaria haciendo posible mayores ingresos financieros al Estado para el cumplimiento de sus funciones relacionados a los servicios básicos que debe brindar a la Población.

7. Se recomienda a las Gerencias de las Empresas Comerciales que desarrollan sus actividades en el ámbito geográfico de la Provincia de Huaura que deben utilizar con toda seguridad las disposiciones, procedimientos y mecanismos que establecen los Sistemas de Pagos Anticipados no solamente para determinar de manera oportuna y correcta el monto de dicho impuesto generando un incremento de la recaudación tributaria, sino que también contribuya al cumplimiento voluntario de dicha obligación lo que debe tener su efecto en una disminución paulatina de la evasión fiscal.

8. Se recomienda a las Gerencias de las Empresas Comerciales que desarrollan sus actividades económicas en el ámbito geográfico de la Provincia de Huaura que utilicen de manera ordenada y sistemática las disposiciones, procedimientos y mecanismos que establecen los Sistemas de Pagos Anticipados con la finalidad de determinar de manera correcta y oportuna el monto del Impuesto General a las Ventas, así como el pago correspondiente del mismo contribuyendo de esa forma no solamente al incremento de la recaudación, a la disminución de la evasión fiscal, sino también a la ampliación de la base tributaria aplicable a los deudores tributarios en todas sus manifestaciones.

CAPITULO VI

FUENTES DE INFORMACIÓN

6.1. FUENTES BIBLIOGRÁFICAS

1. BERNAL ROJAS, Josue. 2016. Impuesto General a las Ventas. Pacífico Editores. Lima. Perú
2. CARRASCO BULEJE, Luciano. 2015 Impuesto General a las Ventas Renta. Editorial Santa Rosa. Lima. Perú
3. CHOY ZEVALLOS, Elsa Esther. 2015. Estrategias Para Generar Conciencia Tributaria y su impacto en la Recaudación Tributaria en el Perú. Editorial el Universo SAC. Lima. Perú.
4. ESPINOZA TORRES, Cristina. 2015. Impuesto General a las Ventas: Aplicación contable y tributaria. Pacífico Editores. Lima. Perú
5. FLORES SORIA, Jaime. Tributación. 2015. Teoría y Práctica. Ediciones de contabilidad y finanzas. Lima. Perú
6. GARCIA DIAZ, Eduardo. 2015. El impuesto General a las Ventas y su aplicación Práctica. Editorial el Universo. Lima. Perú
7. GARCIA QUISPE, José Luis. 2015. Manual de Detracciones, Retenciones y Percepciones. Pacífico Editores. Lima. Perú.
8. GAMARRA HERRERA, Luis. 2015. Impuesto General a las Ventas. Editorial el Universo. Lima. Perú.
9. LAGUNA CABALLERO, Javier. 2015. Código Tributario Comentado. Pacífico Editores. Lima. Perú
10. ORTEGA SALAVARRIA, Rosa. 2015. El impuesto General a las Ventas en las Empresas: Determinación y Principales Obligaciones. Editorial Los Andes S.A. Lima. Perú.
11. PAREDES ARTEAGA, Carlos. 2015. El Impuesto General a las Ventas en las Empresas. Ediciones Contables. Lima. Perú.

12. TORRES PAREDES, Jorge. 2015. El Impuesto General a las Ventas : Aplicación Práctica. Editorial el Universo. Lima. Perú.
13. TORRES PEREZ, Jorge. 2015. El Impuesto General a las Ventas: Determinación de la Obligación Tributaria. Ediciones Contables. Lima. Perú.
14. VERA PAREDES, Isaías. 2015. Impuesto General a las Ventas: Casos Prácticos. Editores e Impresores Surco. Lima. Perú
15. VENTURA DEL VALLE, Alberto. 2015. El Impuesto General a las Ventas. Editorial el Universo. Lima. Perú.
16. VERGARA DIAZ, Guillermo. 2015. Las Formas y Niveles de la Evasión Tributaria en el Perú. Editorial el Universo SAC. Lima .Perú.

ANEXOS

ANEXOS

En la entrevista a efectuarse en la muestra correspondiente se utilizó el siguiente cuestionario:

1. ¿Con qué frecuencia considera Usted que los Sistemas de pagos anticipados Influyen en el Impuesto General a las Ventas en las Empresas Comerciales de la Provincia de Huaura?

a. Siempre () b. Muchas veces () c. Algunas veces ()

d- Rara Vez () e. Nunca ()

2. ¿Considera Usted que los Sistemas de pagos anticipados influyen en el Impuesto General a las Ventas en las Empresas Comerciales de la Provincia de Huaura respecto al incremento de la recaudación tributaria?

a. Definitivamente si () b. Probablemente si ()

c. Definitivamente no () d. Probablemente no ()

3. ¿Con qué frecuencia considera Usted que los Sistemas de pagos anticipados Influyen en el Impuesto General a las Ventas en las Empresas Comerciales de la Provincia de Huaura respecto a la disminución de la Evasión tributaria?

a. Siempre () b. Muchas veces () c. Algunas veces ()

d. Rara vez () e. Nunca ()

4. ¿En qué medida considera Usted que los Sistemas de pagos anticipados Influyen en el Impuesto General a las Ventas en las Empresas Comerciales de la Provincia de Huaura respecto a la ampliación de la base tributaria?

a. Si, en gran medida () b. Si, en forma parcial ()

c. Si, en escasa medida ()

5. ¿Considera Usted que los Sistemas de pagos anticipados Influyen en el Impuesto General a las Ventas en las Empresas Comerciales de la Provincia de Huaura respecto al ámbito de aplicación del Impuesto?

a. Definitivamente si () b. Probablemente si ()

c. Probablemente no () d. Definitivamente no ()

6. ¿Considera Usted que los Sistemas de pagos anticipados influyen en el Impuesto General a las Ventas en las Empresas Comerciales de la Provincia de Huaura respecto al nacimiento de la obligación tributaria?

a. Definitivamente si () b. Probablemente si ()

c. Probablemente no () d. Definitivamente no ()

7. ¿Con que frecuencia considera Usted que los Sistemas de pagos anticipados influyen en el Impuesto General a las Ventas en las Empresas Comerciales de la Provincia de Huaura respecto a los sujetos del impuesto?

a. Siempre () b. Muchas veces () c. Algunas veces ()

d. Rara vez () e. Nunca ()

8. ¿En qué medida considera Usted que los Sistemas de pagos anticipados influyen en el Impuesto General a las Ventas en las Empresas Comerciales de la Provincia de Huaura respecto al cálculo del impuesto?

a. Si en gran medida () b. Parcialmente ()

c. Si, en escasa medida ()

9. ¿Considera Usted que los Sistemas de pagos anticipados influyen en el Impuesto General a las Ventas en las Empresas Comerciales de la Provincia de Huaura respecto al impuesto bruto?

a. Definitivamente si () b. Probablemente si ()

c. Probablemente no () d. Definitivamente no ()

10. ¿Con qué frecuencia considera Usted que los Sistemas de pagos influyen en el Impuesto General a las Ventas en las Empresas Comerciales de la Provincia de Huaura respecto al crédito fiscal?

a. Siempre () b. Muchas veces () c. Algunas veces ()

d. Rara Vez () e. Nunca ()