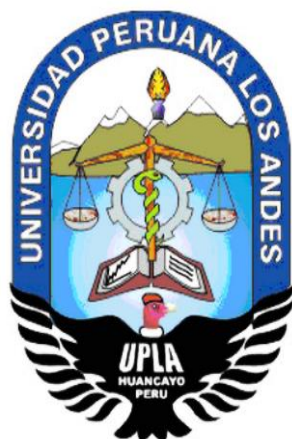


UNIVERSIDAD PERUANA LOS ANDES

Facultad de Ciencias Administrativas y Contables

Escuela Profesional de Contabilidad y Finanzas



TESIS

Retenciones del Impuesto General a las Ventas y Rentabilidad de las Microempresas Constructoras del Distrito de Huancayo 2018

Para Optar : Título Profesional de Contador Público

Autor(es) : Bach. Nery Luz Sullca Torre
Bach. Roger Angel Flores Bendezú

Asesora : Mg. María Del Pilar Marticorena Córdova

Línea de Investigación Institucional : Ciencias Empresariales y Gestión de los Recursos.

Fecha de inicio y Culminación : 18.02.2020 – 17.02.2021

HUANCAYO-PERÚ
2021

Hoja de aprobación de jurados

TESIS

Retenciones del impuesto general a las ventas y rentabilidad de las
microempresas constructoras del distrito de Huancayo 2018

PRESENTADA POR:

Bach. Bach. Nery Luz Sullca Torre

Bach. Roger Angel Flores Bendezú

**PARA OPTAR EL TITULO DE:
CONTADOR PÚBLICO**

APROBADO POR LOS SIGUIENTES JURADOS:

PRESIDENTE : _____

PRIMER MIEMBRO : _____

SEGUNDO MIEMBRO : _____

TERCER MIEMBRO : _____

Huancayo,de.....del 2021

Falsa portada

Asesor

Mg. María Del Pilar Marticorena Córdova

Dedicatoria:

En primer lugar, al Divino creador por consentirme lograr mis objetivos, a mis queridos padres por el apoyo incondicional.

Nery Luz

Dedicatoria:

A mis padres y hermanos quienes me impulsaron en la consecución del presente objetivo, graduarme como contador público.

Roger Ángel

Agradecimiento:

En especial a la Universidad Peruana Los Andes, que me cobijó para fortificar mis conocimientos en sus salones, junto a sus catedráticos que son un modelo a seguir.

Nery

Agradecimiento:

A la universidad, a mi asesora por los conocimientos brindados.

Roger Ángel

Contenido

Hoja de aprobación de jurados.....	ii
Falsa portada.....	iii
Asesor.....	iv
Dedicatoria:.....	v
Agradecimiento:.....	vi
Contenido.....	vii
Contenido de tablas.....	xi
Contenido de gráficos.....	xii
Resumen.....	xiii
Abstrac.....	xiv
Introducción.....	xv
CAPITULO I.....	17
PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	17
1.1. Descripción de la realidad Problemática.....	17
1.2. Delimitación del problema.....	19
1.2.1 Delimitación espacial.....	19
1.2.2 Delimitación temporal.....	19
1.2.3 Delimitación conceptual o temática.....	19
1.3. Formulación del problema.....	19
1.3.1 Problema general.....	19
1.3.2 Problemas Específicos.....	19
1.4. Justificación de la Investigación.....	20
1.4.1 Justificación Social.....	20
1.4.2 Justificación Teórica.....	20

1.4.3 Justificación Metodológica	20
1.5. Objetivos de la investigación	20
1.5.1 Objetivo General	20
1.5.2 Objetivos Específicos.....	21
CAPITULO II.....	22
MARCO TEÓRICO	22
2.1 Antecedentes (nacionales e internacionales).....	22
2.1.1 Antecedentes internacionales	22
2.1.2 Antecedentes nacionales	23
2.2. Bases teóricas o científicas	24
2.2.1. Variable X: Sistema de retenciones del Impuesto General a las Ventas	24
2.2.2. Variable 2. Rentabilidad	28
2.3. Marco conceptual (de las variables y dimensiones)	32
CAPITULO III.....	33
HIPÓTESIS	33
3.1. Hipótesis general	33
3.2. Hipótesis específicas	33
3.3. Variables (definición conceptual y operacional).....	33
3.3.1 Definición de conceptos.....	33
3.3.2 Definición operacional:	34
CAPITULO IV	38
METODOLOGÍA.....	38
4.1. Método de la Investigación.	38
4.2. Tipo de la Investigación.	38
4.3. Nivel de Investigación.....	38

4.4. Diseño de Investigación.	38
4.5. Población y muestra.	39
4.5.1. Población.....	39
4.5.2. Muestra.....	39
4.6. Técnicas e Instrumentos de Recolección de Datos.....	40
4.6.1. Técnicas de Recolección de Datos.....	40
4.6.2. Instrumentos de Recolección de Datos.	40
4.6.3 Validación y confiabilidad	40
4.7. Procedimiento de Recolección de Datos.	42
4.8. Aspectos éticos de la investigación	42
CAPITULO V	43
RESULTADOS	43
5.1. Descripción de resultados	43
5.1.2 Análisis de resultados.....	44
5.2 Contrastación de hipótesis.....	52
5.2.1 Hipótesis General.....	52
5.2.2 Hipótesis Especificas	54
5.3 Análisis y discusión de resultados	58
CONCLUSIONES	62
RECOMENDACIONES.....	63
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	65
Anexos	68
Anexo N° 01: Matriz de Consistencia	69
Anexo N° 02: Matriz de operacionalización de variables	71
Anexo N° 03: Matriz de operacionalización del instrumento.....	74

Anexo N° 04: El instrumento de investigación: Variable sistema de retenciones del impuesto general a las ventas	77
Anexo N° 05: Confiabilidad valida del instrumento	81
Anexo N° 06: La data del procesamiento de datos	93
Anexo N° 07: Consentimiento Informado	94
Anexo N° 08: Fotos de la aplicación del instrumento	96

Contenido de tablas

Tabla1 Tasa de retención	25
Tabla2 Relación de empresas constructoras	39
Tabla3 Estadísticas de fiabilidad retenciones del impuesto general a las ventas	41
Tabla4 Estadísticas de fiabilidad rentabilidad	41
Tabla5 Escala de Vellis.....	41
Tabla6 Prueba de normalidad	43
Tabla7 Promedio de la variable retenciones del impuesto general a las ventas	44
Tabla8 Promedio de la dimensión obligaciones tributarias	45
Tabla9 Promedio de la dimensión sistema de recaudación anticipada	46
Tabla10 Promedio de la dimensión impuesto general a las ventas.....	47
Tabla11 Promedio de la variable rentabilidad	48
Tabla12 Promedio de la dimensión rentabilidad económica	49
Tabla13 Promedio de la dimensión rentabilidad financiera	50
Tabla14 Promedio de la dimensión rentabilidad autogenerada	51
Tabla15 Escala de correlación	52
Tabla16 Correlación entre las retenciones del impuesto general a las ventas y la rentabilidad	53
Tabla17 Correlación entre las obligaciones tributarias y la rentabilidad.....	54
Tabla18 Correlación entre el sistema de recaudación anticipada y la rentabilidad	56
Tabla19 Correlación entre el impuesto general a las ventas y la rentabilidad.....	57

Contenido de gráficos

Gráfico1 Promedio de la variable retenciones del impuesto general a las ventas.....	44
Gráfico2 Promedio de la dimensión obligaciones tributarias	45
Gráfico3 Promedio de la dimensión sistema de recaudación anticipada	46
Gráfico4 Promedio de la dimensión impuesto general a las ventas.....	47
Gráfico5 Promedio de la variable rentabilidad	48
Gráfico6 Promedio de la dimensión rentabilidad económica	49
Gráfico7 Promedio de la dimensión rentabilidad financiera.....	50
Gráfico8 Promedio de la dimensión rentabilidad autogenerada	51
Gráfico9 Dispersión retenciones del impuesto general a las ventas y la rentabilidad	53
Gráfico10 Dispersión obligaciones tributarias y rentabilidad.....	55
Gráfico11 Dispersión sistema de recaudación anticipada y la rentabilidad.....	56
Gráfico12 Dispersión impuesto general a las ventas y la rentabilidad	58

Resumen

La siguiente investigación, titulada: “**Retenciones del impuesto general a las ventas y rentabilidad de las microempresas constructoras del distrito de Huancayo 2018**” tuvo como problema general: ¿Qué relación existe entre las retenciones del impuesto general a las ventas y la rentabilidad de las microempresas constructoras del Distrito de Huancayo 2018?, consecuentemente planteamos el objetivo: “Establecer la relación que existe entre las retenciones del impuesto general a las ventas y la rentabilidad de las microempresas constructoras del Distrito de Huancayo 2018”, de allí que, en contestación al problema de estudio, nos formulamos la hipótesis siguiente: “Existe relación indirecta entre las retenciones del impuesto general a las ventas y la rentabilidad de las microempresas constructoras del Distrito de Huancayo 2018”, para ello empleamos el enfoque cuantitativo, el método científico, el tipo fue la aplicada, de nivel correlacional; el diseño fue el no experimental, nuestra población y muestra estuvo conformada por cinco empresas constructoras ubicadas en el Distrito de Huancayo la muestra fue de tipo no probabilístico por lo tanto, se usó el total de la población. Para la medición de las variables se utilizó el cuestionario, en escala ordinal de tipo Likert, los cuales fueron validados por el juicio de expertos, y la confiabilidad fue sometido al estadístico Alfa de Cronbach, cuyo resultado fue de 0,951 para la variable retenciones del impuesto general a las ventas y de 0,959 para la variable rentabilidad. Nuestra conclusión principal fue: Existe relación indirecta entre las retenciones del impuesto general a las ventas y la rentabilidad de las microempresas constructoras del Distrito de Huancayo, 2018. Corroborado con un “r” negativo muy alto = -0,994, lo cual nos permite aseverar que, las retenciones del impuesto general a las ventas disminuyen la rentabilidad de las microempresas constructoras del distrito de Huancayo.

Palabras clave: Impuesto general a las ventas; Rentabilidad.

Los autores

Abstrac

The following investigation, entitled: "Withholdings of the general sales tax and profitability of the construction microenterprises of the Huancayo district 2018" had as a general problem: "What is the relationship between the withholdings of the general sales tax and the profitability of the micro construction companies of the District of Huancayo 2018? ", consequently we set the objective:" To establish the relationship that exists between the withholdings of the general sales tax and the profitability of the micro construction companies of the District of Huancayo 2018 ", hence, in response To the study problem, we formulate the following hypothesis: "There is an indirect relationship between the withholdings of the general sales tax and the profitability of the micro-construction companies of the District of Huancayo 2018", for this we use the quantitative approach, the scientific method, the type was applied, correlational level; the design was non-experimental, our population and sample consisted of five construction companies located in the District of Huancayo, the sample was non-probabilistic, therefore, the total population was used. To measure the variables, the Likert-type ordinal scale questionnaire was used, which were validated by the expert judgment, and the reliability was submitted to the Cronbach's Alpha statistic, whose result was 0.951 for the tax withholding variable. general to sales and 0.959 for the profitability variable. Our main conclusion was: There is an indirect relationship between the withholdings of the general sales tax and the profitability of the micro-construction companies of the District of Huancayo, 2018. Corroborated with a very high negative "r" = -0.994, which allows us to assert that Withholding of the general sales tax reduces the profitability of the micro construction companies of the Huancayo district.

Key words: General sales tax; Cost effectiveness.

The authors

Introducción

A continuación, presentamos el informe de investigación titulada: “**Retenciones del impuesto general a las ventas y rentabilidad de las microempresas constructoras del distrito de Huancayo 2018**”. No cabe duda que la implementación del sistema de retenciones del impuesto general a las ventas por parte del gobierno central, tiene un efecto en la rentabilidad de las empresas constructoras. Tal como lo demostramos en la presente. Esencialmente el perjuicio viene en la disminución de la liquidez; de esta manera, las obligaciones se ven en riesgo. Además, que, el pago de adelantado de los tributos, es inconstitucional, de allí la importancia de nuestra investigación.

La investigación tuvo como objetivo general: Establecer la relación que existe entre las retenciones del impuesto general a las ventas y la rentabilidad de las microempresas constructoras del distrito de Huancayo 2018.

La metodología utilizada dentro de la investigación fue, se utilizó el enfoque de manera cuantitativa, el método general científico, el tipo fue la aplicada, con nivel correlacional; el diseño utilizado fue el No experimental.

Para la mejor comprensión de nuestro trabajo, se estructuró en cinco capítulos, presentados a continuación:

Capítulo I: En este capítulo se muestra la representación de la realidad problemática, tal como la delimitación, la formulación, el objetivo y problema general y específico de la investigación.

Capítulo II: En este acápite se encuentra el marco teórico, donde se muestra los antecedentes tanto nacionales como internacionales, las bases teóricas y el marco conceptual de las variables estudiadas.

Capítulo III: En el presente apartado se muestra la hipótesis general y las específicas, así como también la operacionalización de las variables.

Capítulo IV: En el capítulo presente se muestra la metodología utilizada de la investigación para el cumplimiento de los objetivos.

Capítulo V: En este apartado mostramos los resultados de nuestra investigación, el cuál fue realizado con el apoyo de la estadística inferencial y descriptiva. Es así que, los datos analizados fueron expuestos en tablas y gráficos para su mayor comprensión. Seguidamente, se presentaron las conclusiones y las recomendaciones pertinentes, el cual ser de ayuda para los sujetos investigados.

Los autores

CAPITULO I

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1. Descripción de la realidad Problemática

A nivel mundial no se ha podido evidencia la existencia del régimen de retenciones, puesto que este pago adelantado de los tributos es inconstitucional. En nuestro país a raíz de la preocupación de los gobiernos, por sustentar el gasto público, se ha implementado el famoso SPOT o sistema de pagos anticipados del IGV, que son tres, para nuestra investigación nos limitaremos a estudiar al régimen de retenciones del impuesto general a las ventas.

Como ya mencionamos líneas arriba, este sistema es creado por en el gobierno de Alejandro Toledo, mediante el Decreto Legislativo N° 940 – D.S. 155-2004-EF. Es así que este sistema anticonstitucional, fue cobrando fuerza debido a la coerción que ejerce la SUNAT dentro de sus facultades como son la discrecionalidad, para el cobro de este pago anticipado, es más sancionado con multas a los contribuyentes que incumplen dicha obligación.

Por otra parte, las retenciones del IGV, empezó con una tasa de 6% sobre el total del valor de ventas, en la actualidad ha sido disminuido a 3%, hasta aquí parece una buena medida, pero este régimen ha venido siendo sustituido de manera gradual por el régimen de detracciones, el cual tiene tasas más altas. Es así que el régimen de retenciones, el cual son recaudados por organismos designados por la administración tributaria, a la fecha viene perjudicando de manera directa en la liquidez de las empresas, y esto tiene un efecto directo en la rentabilidad de las mismas.

Las causas que generan este problema es que nuestros legisladores, en una desesperación por llenar las arcas del estado para que, según ellos, realicen obras a la sociedad, no han hecho otra cosa más que perjudicar a las empresas, en principal a la microempresa, para nuestra investigación mencionaremos a las microempresas constructoras del distrito de Huancayo. Cabe precisar que las microempresas son el motor que mueve la economía de la sociedad, y

con este pago anticipado inconstitucional, se pone en riesgo la estabilidad de la economía, debido a que, a la fecha, la mayoría de las microempresas, se encuentran con problemas de liquidez. Es así que en su desesperación de afrontar el pago de sus obligaciones tanto laborales, como tributarias, recurren a las unidades financieras, quien les otorgan préstamos con interés que forman parte de los costos financieros. Por otra parte, las microempresas constructoras que en su mayoría realizan contratos de construcción con el estado tiene un problema en común, el cual es el incumplimiento del pago de sus valorizaciones puntualmente, este hecho genera que el contribuyente al no contar con el pago de dicha valorización, no puede afrontar el pago del IGV. Aquí a manera de comentario podemos referir que en la mayoría de los contratos de construcción el contratista tiene que pagar sobornos para poder ser merecedor de la contrata. Por lo tanto, al contratar de manera irregular el contratista se enfrenta a problemas técnicos, el cual son incumplidos al momento de liquidar sus obras y estos entran en un proceso contencioso, (arbitrajes), que pueden durar de 6 meses hasta dos años si no, es más. De allí nuestra preocupación de que el sistema tributario peruano debería de observar este sistema de pago anticipado puesto que viene vulnerando los derechos de los contribuyentes, dejándolos sin liquidez.

Nuestra investigación propone la revisión de la norma y esta pueda ser dejada sin efecto, debido a los efectos nocivos que están causando sobre las microempresas constructoras del distrito de Huancayo. Pero esto queda a disposición de nuestros legisladores, así como de las instituciones como son el Colegio de Contadores Públicos del Perú, quienes deben de plantear propuesta o proyectos de ley y ser remitidos al congreso de la república para su revisión.

1.2. Delimitación del problema

1.2.1 Delimitación espacial

La investigación se realizó en las microempresas del rubro de la construcción del distrito de Huancayo.

1.2.2 Delimitación temporal

El periodo de nuestra investigación abarca el año 2019.

1.2.3 Delimitación conceptual o temática

Temáticamente este trabajo se desarrolló teniendo en cuenta las siguientes teorías:

- ✓ Sistema de retenciones del Impuesto General a las Ventas
- ✓ Rentabilidad

1.3. Formulación del problema

1.3.1 Problema general

¿Qué relación existe entre las retenciones del impuesto general a las ventas y la rentabilidad de las microempresas constructoras del Distrito de Huancayo 2018?

1.3.2 Problemas Específicos

- a) ¿Qué relación existe entre las obligaciones tributarias y la rentabilidad de las microempresas constructoras del distrito de Huancayo 2018?
- b) ¿Qué relación existe entre el sistema de recaudación anticipada y la rentabilidad de las microempresas constructoras del distrito de Huancayo 2018?
- c) ¿Qué relación existe entre el impuesto general a las ventas y la rentabilidad de las microempresas constructoras del distrito de Huancayo 2018?

1.4. Justificación de la Investigación

1.4.1 Justificación Social

La investigación representa una guía que favorece a los profesionales futuros, estudiantes, institutos, universidades y demás empresas, utilizando como instrumento fundamental, las variables mencionadas.

1.4.2 Justificación Teórica.

Durante el transcurso de estudio para las variables, empleamos el método cuantitativo, es decir cada capítulo fue realizado de manera secuencial, logrando construir nuestros instrumentos de medición de los datos (cuestionarios), el cual sirvió para la obtención de los resultados de nuestra investigación.

1.4.3 Justificación Metodológica

Para lograr los objetivos, se obtuvieron 2 instrumentos para medir las variables de estudio. Estos instrumentos precedentemente de su aplicación fueron situados a consideración de 3 expertos, ellos dieron su aprobación para la ejecución de la misma. Asimismo, dichos instrumentos se verificaron con la prueba de la validez y confiabilidad, esto demuestra que los resultados son aceptados conforme el método científico.

1.5. Objetivos de la investigación

1.5.1 Objetivo General

Establecer la relación que existe entre sistema de retenciones del impuesto general a las ventas y la rentabilidad de las microempresas constructoras del distrito de Huancayo 2018.

1.5.2 Objetivos Específicos

- a) Establecer la relación que existe entre las obligaciones tributarias y la rentabilidad de las microempresas constructoras del distrito de Huancayo 2018
- b) Establecer la relación que existe entre el sistema de recaudación anticipada y la rentabilidad de las microempresas constructoras del distrito de Huancayo 2018
- c) Establecer la relación que existe entre el impuesto general a las ventas y la rentabilidad de las microempresas constructoras del distrito de Huancayo 2018

CAPITULO II

MARCO TEÓRICO

2.1 Antecedentes (nacionales e internacionales)

2.1.1 Antecedentes internacionales

(Adrianzen, 2016) en su tesis titulada *“La producción, comercialización y rentabilidad de la naranja que ejercen los grandes, medianos y pequeños productores, cultivada en el Cantón La Maná en el periodo 2016”*. La investigación fue de diseño no experimental y de nivel correlacional. Su conclusión principal fue que la empresa estudiada, no tiene un control contable eficiente el cual queda evidenciado en la falta de políticas de control de sus gastos e ingresos, lo cual los conlleva a que la gerencia no pueda lograr sus objetivos.

(Andrade, 2015) en su tesis titulada *“La producción y la rentabilidad de la empresa de construcciones y hormigones ECOHORMIGONES Cia Ltda, en el año 2015”*. Empleó el método descriptivo, así como propuso el mejoramiento de la producción de hormigón de la empresa estudiada. La población estuvo constituida por los directivos de la empresa, obteniendo la conclusión siguiente: El diseño del mejoramiento de la producción, deberá mejorar las etapas de las diversas actividades desde la llegada del material hasta la entrega del producto. De esta manera la empresa mejorará su condición actual.

(Arias & Mercedes, 2015) en su tesis titulada *“La gestión administrativa y su impacto en la rentabilidad financiera de la empresa Seismicorp Service S. A.”*. Realizaron su investigación, de nivel causal correlativo, siendo el estudio en la empresa donde laboraban. Es así que su conclusión fue que la gestión administrativa eficiente, tiene como consecuencia que los resultados financieros sean favorables a la empresa, enfatizando las fases de la gestión administrativa como la planificación, la organización y el control-

2.1.2 Antecedentes nacionales

(Salas, 2018) en su tesis titulada: ***“El régimen de retenciones del IGV y su incidencia en la liquidez de las empresas del sector comercio caso: Inversiones Dotuch EIRL Lima 2017”***. Su objetivo de estudio fue demostrar que el régimen de retenciones del IGV, viene siendo una de las dificultades de liquidez, en especial para las organizaciones pequeñas. La metodología fue la de investigación correlacional, teniendo como sujeto de estudio a los trabajadores del área de contabilidad. La conclusión arribada es que las pequeñas empresas, en especial del sector comercio, necesitan liquidez para poder rotar más sus mercaderías y de esta manera obtener mayores ganancias.

(Fernández, 2016), sustentó la tesis ***“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 Provincia de los Olivos - Lima, Año 2016”***. Para el desarrollo de su investigación emplearon el enfoque mixto, con un diseño no experimental, así mismos, pudimos observar que su población estuvo constituida por 321 personas que regentan a las mypes del distrito de los Olivos. El objetivo trazado fue establecer si el pago del IGV, tiene efecto en la liquidez. Es así que arribaron a la conclusión, que, Su conclusión principal fue que, las ventas ejecutadas al crédito generan obstáculos para la obtención de liquidez.

Según (Medina & Ticona, 2015) en la tesis titulada ***“Sistema de retenciones del IGV y la obligación tributaria de los agentes de retención de la ciudad de Tacna 2014”***. La metodología fue la básica de nivel correlacional, dentro de su principal conclusión fue que las retenciones del IGV tiene consecuencias en las empresas desfavorables en las obligaciones sustanciales, generando que no se pueda cumplir con el cumplimiento de la carga administrativa.

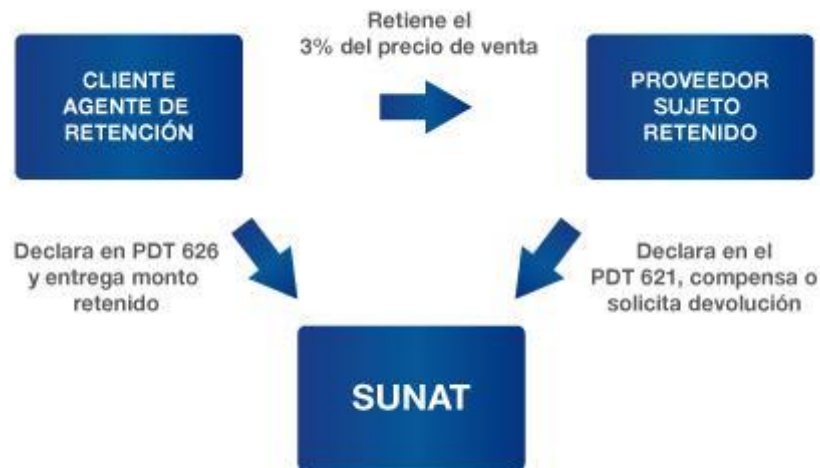
2.2. Bases teóricas o científicas

2.2.1. Variable X: Sistema de retenciones del Impuesto General a las Ventas

Definición de Sistema de retenciones del Impuesto General a las Ventas.

2.2.1.1 El agente de retención:

Según (SUNAT, 2019) nos dice que el agente de retención es el responsable de efectuar la retención del impuesto y depositarlo en la cuenta del proveedor dentro de los plazos establecidos. Si el pago lo realiza un tercero, deberá de emitir un comprobante de retención al proveedor.



Fuente: <http://www.sunat.gob.pe/>

2.2.1.2 Régimen de retenciones del IGV

Según (SUNAT, 2019) Es un sistema creado para controla la evasión del IGV, para ello la Administración tributaria, designa a los encargados de realizar dichas retenciones. El cual deberá ser realizado de manera obligatoria, y dejando constancia de dicha retención.

2.2.1.3 Responsabilidad del agente de retención

Según (SUNAT, 2019) “El agente de retención es el único comprometido frente a la administración tributaria cuando se realizó la retención y es solidario cuando no cumplió con la retención correspondiente”.

2.2.1.4 Monto de la operación y porcentaje de la retención

Valor de la operación

El monto estará estipulado por administración tributaria, el cual será de conocimiento de los administrados, mediante las resoluciones de intendencia emitidas conforme a ley.

2.2.1.5 Tasa de retención

A partir del mes de febrero del año 2014 fue del seis por ciento del monto total de la transferencia gravada. Pero, según la R:S.N° 033-2014/SUNAT, de fecha 01 de febrero de 2014, se disminuye al 3%

Tabla 1
Tasa de retención

TASA HASTA	TASA DESDE
FEBRERO DEL 2014	EL 1° MARZO DEL 2014
6%	3%

Fuente: Art. 12° y 14° R.S. N° 183-2004/SUNAT

2.2.1.8 Dimensiones de las Retenciones del impuesto general a las ventas

D1: Obligación Tributaria

Según lo dicho con (Zapata, 2009, p. 15), revela: “se define como el vínculo jurídico en virtud del cual el Estado, denominado sujeto activo, exige a un deudor, denominado

sujeto pasivo, el cumplimiento de una prestación pecuniaria excepcionalmente en especie”.

Por su lado, de la Garza sustenta que, “de la realización del presupuesto legal, surge una relación jurídica que tiene la naturaleza de una obligación, en cuyos extremos se encuentran los elementos: un acreedor, un deudor y en el centro un contenido, que es la prestación del tributo”.

“A la relación, por su naturaleza, la denomina relación tributaria sustantiva, existen otras relaciones tributarias accesorias o independientes, cuyos contenidos obligacionales son diferentes. Define a la relación tributaria sustantiva como aquella por virtud de la cual el acreedor tributario (la administración fiscal) tiene derecho a exigir al deudor tributario principal o a los responsables, el pago del tributo, es decir, el cumplimiento de la prestación de dar, cuyo contenido es el pago de una suma de dinero o la entrega de ciertos bienes en especie”.

D2: Sistema de Recaudación Anticipada

(Alva, 2011, p. 87), menciona lo siguiente: “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, acentuados por las recurrentes modificatorias”.

Dentro de los sistemas de recaudación anticipada que aplica SUNAT en el Perú se encuentran:

- El Régimen de Deduciones.
- El Régimen de Retenciones.
- El Régimen de Percepciones.

Según nos indica el autor viene hacer el cumplimiento de obligaciones de índole formal y sustancial, el cual tiene una variedad de complejidades que remotamente se hacen cada vez más ambiguos.

Por otro lado, la Revista (Actualidad Empresarial, 2012, p. 37), “Los sistemas de pago adelantado del IGV como retenciones es eficiente, pues permitió aumentar la recaudación y, en especial, cambiar el comportamiento en casi un millón 300 mil contribuyentes, afirmó la jefa de la Sunat”.

D3: Impuesto General a las Ventas

(Ruedas & Peves, 2012, p. 72), mencionan: “el Impuesto General a las Ventas, es el tributo que se paga por las ventas o servicios que se realiza en el país”.

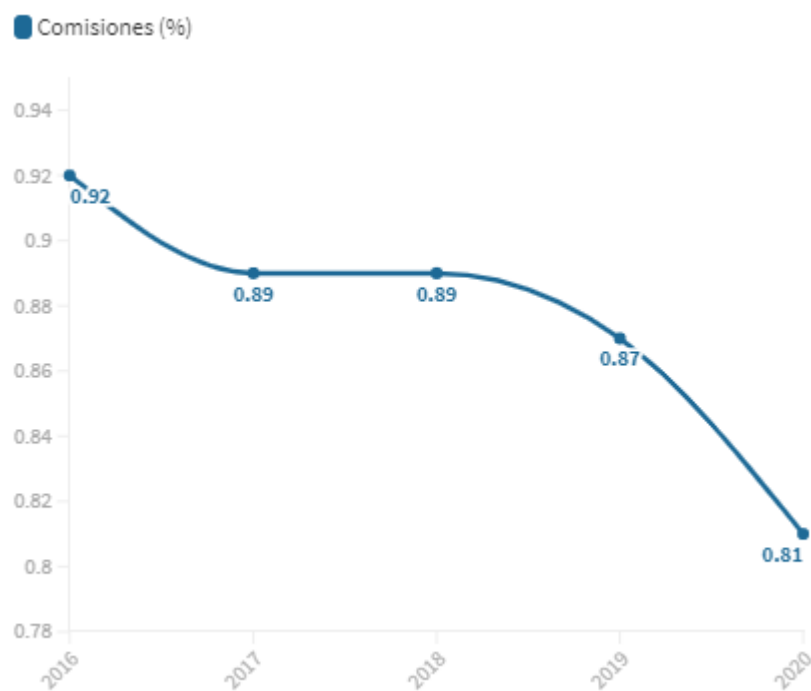
“Este impuesto grava también las importaciones, la prestación, utilización de servicios prestados en el país, los contratos de construcción, la primera venta de inmuebles que realicen los constructores de los mismo, grava el valor agregado en cada periodo del proceso de producción y de servicios y bienes, de esta forma se permite la deducción del impuesto que se ha pagado en el anterior periodo, cosa que se denomina crédito fiscal. El IGV a pagar se determina cada mes aplicando 18% (incluye el 2% del impuesto de promoción municipal) sobre el total de las ventas. Se resta a este importe el crédito fiscal que se origina por el IGV consignado en las facturas de todas las compras realizadas y anotadas en el mismo mes en el registro de compras, vinculadas a las actividades de la empresa”.

El autor aclara, que el Impuesto General a las Ventas, según la naturaleza del impuesto, es el valor incorporado, lo cual incide en el consumidor final, cuando estas realizan una determinada compra.

2.2.2. Variable 2. Rentabilidad

2.2.2.1. Definición de rentabilidad

Según (Díaz, 2018) “La remuneración que una empresa (en sentido amplio de la palabra) es capaz de dar a los distintos elementos puestos a su disposición para desarrollar su actividad económica. Es una medida de la eficacia y eficiencia en el uso de esos elementos tanto financieros, como productivos como humanos. Con lo cual habría que hablar de rentabilidades”.



Fuente: Comisiones totales calculadas por EFAMA a partir de datos de Morningstar Direct./

2.2.2.2. Como se calcula la rentabilidad

Según (Díaz, 2018) la rentabilidad se calcula de la siguiente manera:

Primero: “Se calcula el beneficio en sus distintas acepciones (antes y después de impuestos, antes y después de intereses). Conjuntamente, los márgenes de las principales

magnitudes (Compras, personal). Consideramos importante relacionar el Beneficio (Activo: total, productivo, inmovilizado, Financiación: Pasivo a corto, pasivo a largo, fondos propios, patrimonio neto). Igualmente valoramos relevante, vincular el beneficio como la liquidez y la solvencia. Pues existe una relación directa y temporal de los beneficios con la liquidez y con la solvencia”.

2.2.2.3. ¿De qué depende la Rentabilidad de una empresa?

“La rentabilidad depende de un margen adecuadamente calculado y de los diferentes elementos económicos y financieros puestos a disposición de la empresa para el desarrollo de su actividad2”. (Díaz, 2018).

“Cuando las Unidades Ejecutoras del Sector Público que tienen el estado de Agente de Tenencia se extinguen y la RUC se extingue, las Unidades Ejecutoras que asumen sus activos y / o pasivos y son Agentes de Tenencia designados harán las retenciones correspondientes. para transacciones pendientes, la primera se habría realizado”. (Díaz, 2018)

2.2.2.4. ¿Qué son los ratios?

“Un ratio es una relación matemática (cociente) entre dos cantidades o cifras; más concretamente, en el análisis contable, un ratio puede definirse como una relación o proporción entre dos magnitudes relacionadas, a fin de obtener una perspectiva relativizada de su situación económica, financiera, o de cualquier otro enfoque”. (Lizcano & Castelló, 2015)

2.2.2.5. Tipo de ratios

Según (Lizcano & Castelló, 2015, p. 9), La mezcla de las variables o dimensiones flujo o base nos permite separar los ratios en las cuatro categorías:

“Cuando se analizan los ratios, se deben conocer los factores que intervienen en la estructura del ratio y las formas en que pueden influir sobre dicho indicador los cambios que puedan presentar los diferentes factores implicados en su cálculo”.(Lizcano & Castelló, 2015, p. 10)

2.2.2.6. Componentes de la rentabilidad

Para nuestra investigación consideraremos los tres componentes tal como lo refiere (Lizcano & Castelló, 2015, p. 13):

Primero: Rentabilidad Económica. – “Consiste en comparar el resultado alcanzado por la empresa, independientemente de la procedencia de los recursos financieros implicados, en relación con los activos empleados”.(Lizcano & Castelló, 2015, p. 13)

La fórmula para su cálculo es la siguiente

$$\text{Rentabilidad Económica} = \frac{\text{Activo total}}{\text{Resultado del período}}$$

También se puede utilizar la formula siguientes

$$\text{Rentabilidad Económica} = \frac{\text{Activo total}}{\text{Resultado de la explotación}}$$

Segundo: Rentabilidad Financiera.

“Incorpora en su cálculo, dentro del denominador, la cuantía de los fondos propios, por lo cual esta rentabilidad constituye un test de rendimiento o de rentabilidad para el accionista o propietario de la empresa. Contablemente, el resultado atribuible a los accionistas viene reflejado en la cifra del resultado neto o líquido, esto es, el resultado

después de impuestos, incluyéndose a estos efectos incluso los resultados extraordinarios. Por su parte, en lo que respecta a las inversiones efectuadas en la empresa por los propietarios, éstas vendrán medidas por la suma total de los fondos propios existentes al final del ejercicio”.(Lizcano & Castelló, 2015, p. 12).

A continuación, se presenta la fórmula para el cálculo de la rentabilidad financiera:

$$\text{Rentabilidad Financiera} = \frac{\text{Resultado neto}}{\text{Fondos propios}}$$

Tercero: Rentabilidad Autogenerada.

“Intenta mostrar la capacidad de la empresa para generar recursos financieros internos. Como fruto de las diligencias del período la empresa habrá obtenido, por una parte, un resultado, y por otra, habrá podido dotar unas amortizaciones en relación con el inmovilizado material y/o inmaterial. Tanto una como otra, estas dimensiones representan unos flujos financieros de los que la empresa podrá en buena medida colocar libremente, al menos en el corto plazo”.(Lizcano & Castelló, 2015, p. 16)

Para el cálculo de la rentabilidad autogenerada se tiene la formula siguiente:

$$\text{Rentabilidad Autogenerada} = \frac{\text{Resultado antes de impuestos} + \text{Dotaciones amortizaciones}}{\text{Ingresos totales}}$$

“Con esta tercera y última expresión de rentabilidad, queda delimitada, por tanto, la evaluación integral que aquí se propone a la hora de medir la rentabilidad de una empresa, esto es, mediante los tres indicadores o tipos de rentabilidad ya descritos: a) rentabilidad económica, b) rentabilidad financiera y c) rentabilidad autogenerada”. (Lizcano & Castelló, 2015, p. 16)

2.3. Marco conceptual (de las variables y dimensiones)

Sistema de retenciones del IGV

Es el régimen designado por administración tributaria para realizar las retenciones a la operaciones afectas.

Agentes de retención

Son los sujetos designados por la administración tributaria SUNAT

Proveedor

Persona natural o jurídica que vende bienes a terceros.

Rentabilidad

Son los beneficios obtenidos de una inversión.

Rentabilidad Economía

Compara el del ejercicio con el desarrollo de la actividad empresarial

Rentabilidad Financiera

Es el benéfico producto de la inversión de un capital

CAPITULO III

HIPÓTESIS

3.1. Hipótesis general

Existe relación entre las retenciones del impuesto general a las ventas y la rentabilidad de las microempresas constructoras del distrito de Huancayo 2018.

3.2. Hipótesis específicas

- a. Existe relación indirecta entre las obligaciones tributarias y la rentabilidad de las microempresas constructoras del distrito de Huancayo 2018
- b. Existe relación indirecta entre el sistema de recaudación anticipada y la rentabilidad de las microempresas constructoras del distrito de Huancayo 2018
- c. Existe relación indirecta entre el impuesto general a las ventas y la rentabilidad de las microempresas constructoras del distrito de Huancayo 2018.

3.3. Variables (definición conceptual y operacional)

3.3.1 Conceptualización

Sistemas de retenciones del IGV

Sistema fundado por la SUNAT, para realizar el cobro adelantado de IGV.

Rentabilidad

Es el rendimiento económico de la inversión de un capital.

3.3.2 Definición operacional:

VARIABLES	DEFINICIÓN DE CONCEPTOS	DIMENSIONES	INDICADORES	ESCALA DE MEDICIÓN
Variable X: Retenciones del IGV	Según (SUNAT, 2019) Es el régimen por el cual, los sujetos designados por la SUNAT como Agentes de Retención deberán retener parte del Impuesto General a las Ventas (IGV) que les corresponde pagar a sus proveedores, para su posterior entrega al fisco, según la fecha de vencimiento de sus obligaciones tributarias.	X1: Obligaciones tributarias: Se define como el vínculo jurídico en virtud del cual el Estado, denominado sujeto activo, exige a un deudor, denominado sujeto pasivo, el cumplimiento de una prestación pecuniaria excepcionalmente en especie.	<ul style="list-style-type: none"> • Responsabilidad • Cumplimiento • Entrega posterior 	Ordinal
		X2: Sistema de recaudación anticipada: Suponen el cumplimiento de una serie de obligaciones de carácter formal y sustancial, cuya correcta ejecución ha alcanzado insospechados niveles de complejidad, formalismos, reparos y contingencias administrativas tributarias, acentuados por las	<ul style="list-style-type: none"> • Conocimiento anticipado • Programación de obligaciones 	

		recurrentes modificatorias que lejos de perfeccionarlos, los constituyen sistemas cada vez más imprecisos		
		<p>X3: Impuesto general a las ventas: El Impuesto General a las Ventas, es el tributo que se paga por las ventas o servicios que se realiza en el país. Este impuesto grava también las importaciones, la prestación, utilización de servicios prestados en el país, los contratos de construcción, la primera venta de inmuebles que realicen los constructores de los mismo, grava el valor agregado en cada periodo del proceso de producción y de servicios y bienes</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Tributo • Contratos de construcción • Valor agregado 	Ordinal

Variable Y: Rentabilidad	Según (Díaz, 2018) entenderemos por Rentabilidad "la remuneración que una empresa (en sentido amplio de la palabra) es capaz de dar a los distintos elementos puestos a su disposición para desarrollar su actividad económica. Es una medida de la eficacia y eficiencia en el uso de esos elementos tanto financieros, como productivos como humanos. Con lo cual habría que hablar de rentabilidades.	Y1: Rentabilidad económica: La rentabilidad económica compara el resultado que hemos obtenido con el desarrollo de la actividad de la empresa con las inversiones que hemos realizado para obtener dicho resultado. Obtenemos un resultado al que todavía no hemos restado los intereses, gastos ni impuestos.	<ul style="list-style-type: none"> • Activo total • Resultado del periodo • Recursos financieros 	Ordinal
		Y2: Rentabilidad financiera: la rentabilidad financiera hace referencia al beneficio que se lleva cada uno de los socios de una empresa, es decir, el beneficio de haber hecho el esfuerzo de invertir en esa empresa.	<ul style="list-style-type: none"> • Resultado neto • Fondos propios • Resultado líquido 	
		Y3: Rentabilidad autogenerada: La rentabilidad autogenerada trata de mostrar la capacidad de generación de	<ul style="list-style-type: none"> • Resultado antes de impuestos • Donaciones • Amortización • Ingresos totales 	

		recursos financieros internos por parte de la empresa.		
--	--	--	--	--

CAPITULO IV

METODOLOGÍA

4.1. Método de la Investigación.

Es el método científico que según (Sánchez & Reyes, 2009) “es el camino a seguir mediante una serie de operaciones y reglas prefijadas que nos permiten alcanzar un resultado propuesto. Como es consenso, es el camino para llegar a un a fin o una meta (p. 23). En tal sentido toda labor de procedimiento humano de información requiere asumir el camino más adecuado y viable para lograr el objetivo trazado” (p.23)

4.2. Tipo de la Investigación.

Según (Sánchez & Reyes, 2009), “el tipo de la investigación será, aplicada que es llamada también constructiva o utilitaria, se caracteriza por su interés en la aplicación de los conocimientos teóricos a determinada situación concreta y las consecuencias prácticas que de ellas se deriven” (p. 37).

4.3. Nivel de Investigación.

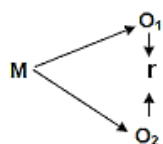
Según (Hernández, Fernández, & Baptista, 2014, pág. 93), “el nivel de la investigación será correlacional, porque asocian variables mediante un patrón predecible para un grupo o población”.

4.4. Diseño de Investigación.

Según (Sánchez & Reyes, 2009, pág. 106), el diseño fue el no experimental, puesto que, este diseño “consiste en recolectar información en dos o más muestras con el propósito de observar el

comportamiento de una variable, tratando de controlar estadísticamente otras variables que se considera pueden afectar la variable estudiada”.

“El esquema del presente diseño será el siguiente”, según Sánchez y Reyes (2009):



Donde:

M = Muestra

O₁ = Observación de la V.1.

O₂ = Observación de la V.2.

r = Correlación entre dichas variables.

4.5. Población y muestra.

4.5.1. Población

Se conformó por 05 empresas constructoras ubicadas en el distrito de Huancayo.

Tabla2

Relación de empresas constructoras

N°	RAZÓN SOCIAL
1	CORPORACIÓN METROPOLIS S.R.L.
2	ALFONSO DELGADO CALLIRGOS
3	ABACO CONSTRUCTORES SRLTDA
4	P & S CONTRATISTAS GENERALES S.R.L.
5	MULTISERVICIOS GAMEDY S.A.

Fuente: Directorio de empresas

4.5.2. Muestra

La muestra, según (Carrasco, 2016) “será de tipo NO probabilístico, la técnica a utilizarse será aleatoria simple. Para la muestra es una parte o fragmento representativo de la población cuyas características esenciales son las de ser objetiva y reflejo fiel de ella de

tal manera que los resultados obtenidos en la muestra pueden generalizarse a todos los elementos que conforman dicha población” (p. 236), por lo tanto, nuestra muestra está compuesta por el total de la muestra, es decir las 05 empresas constructoras del distrito de Huancayo.

4.6. Técnicas e Instrumentos de Recolección de Datos.

4.6.1. Técnicas de Recolección de Datos.

Se utilizará la entrevista, el cual según (Carrasco D. S., 2016, pág. 314), “permite la indagación, exploración y recolección de datos, mediante preguntas formuladas directa o indirectamente a los sujetos que constituyen la unidad de análisis del estudio investigativo”.

4.6.2. Instrumentos de Recolección de Datos.

Los instrumentos empelados fueron el cuestionario, que según (Sierra, 2001, pág. 161), “permite todas las operaciones que se realizan con los documentos hasta que tienen lugar su integración plena en el sistema documental, con el fin de hacer posible su localización y búsqueda rápida cuando se necesite, el cual es importante para toda investigación”.

4.6.3 Validación y confiabilidad

4.6.3.1 Validación

La validación se realizó por medio del juicio de expertos.

4.6.3.2 Confiabilidad

Empleamos el estadístico *Alfa de Cronbach* obteniendo los siguientes resultados:

Tabla3

Estadísticas de fiabilidad retenciones del impuesto general a las ventas

Estadísticas de fiabilidad	
Alfa de Cronbach	N de elementos
.951	9

Fuente: Elaboración propia SPSS25

Tabla4

Estadísticas de fiabilidad rentabilidad

Estadísticas de fiabilidad	
Alfa de Cronbach	N de elementos
.959	10

Fuente: Elaboración propia SPSS25

Tabla5

Escala de Vellis

“Por debajo de .60”	“Es inaceptable”
“De .60 a .65”	“Es indeseable”
“Entre .65 y .70”	“Es mínimamente aceptable”
“De .70 a .80”	“Es respetable”
“De .80 a .90”	“Es muy buena”

Fuente: Elaboración Propia

Interpretación

Podemos observar que en la tabla N° 3 nos arrojó un valor de 0,951 y la tabla N° 4 arrojó 0,959 es decir una Alfa muy buena por lo que podremos afirmar que nuestro instrumento es confiable.

4.7. Procedimiento de Recolección de Datos.

Primeramente, elaboramos nuestro instrumento para la medición de las variables (cuestionario), posteriormente lo aplicamos a la muestra elegida. Cabe indicar que nuestros instrumentos tuvieron como medida la escala de tipo Likert.

4.8. Aspectos éticos de la investigación

La presente investigación esta realizada verificando todos los aspectos técnicos y éticos exigidos por la Universidad Peruana de Los Andes, es por eso que nos sometemos a las respectivas situaciones de ser descubierto algún tipo de copia de las otras investigaciones. Conforme a ello, exhibimos de una manera de declaración jurada que los datos que presentamos en la presente son de nuestra autoría.

CAPITULO V

RESULTADOS

5.1. Descripción de resultados

Si $N < 50$ entonces usamos Shapiro-Wilk

H_0 : La distribución es normal

H_1 : La distribución no es normal

Tabla6

Prueba de normalidad

	Pruebas de normalidad					
	Kolmogorov-Smirnov ^a			Shapiro-Wilk		
	Estadístico	gl.	Sig.	Estadístico	gl.	Sig.
Retenciones del impuesto general a las ventas	,219	5	,200 [*]	,916	5	,507
Rentabilidad	,187	5	,200 [*]	,962	5	,822

*. Esto es un limite inferior de la significación verdadera.
a. Corrección de significación de Lilliefors

Fuente: Elaboración Propia

Interpretación: Puesto que nuestra muestra de estudio es menor de 50 elementos, empleamos el estadístico Shapiro – Wilk, cuyo nivel de significancia es mayor a 0.05, Sig E 0,507 > 0.05, por lo tanto, podemos afirmar que la distribución de los datos es normal, de allí que, emplearemos el estadístico “r” de Pearson para la prueba de hipótesis de nuestra investigación.

5.1.2 Análisis de resultados

Tabla7

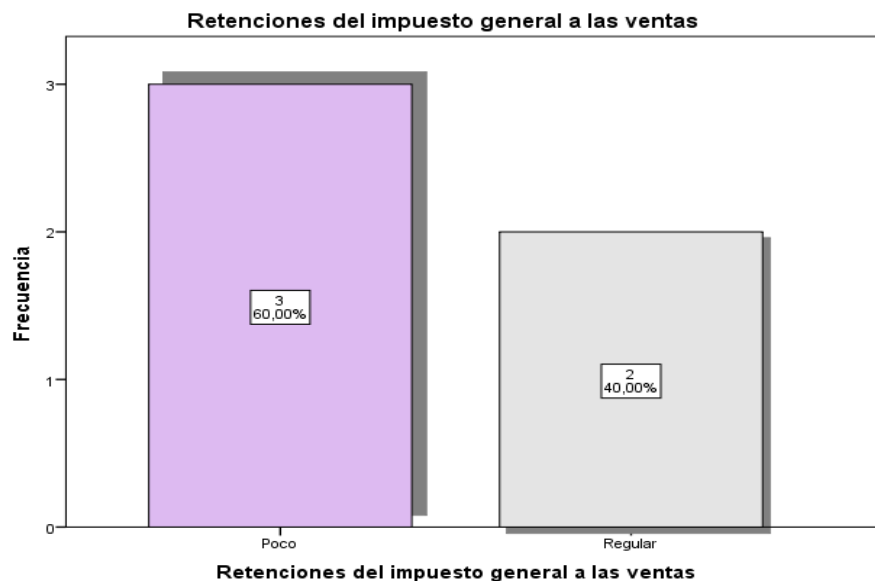
Promedio de la variable retenciones del impuesto general a las ventas

Retenciones del impuesto general a las ventas					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Poco	3	60,0	60,0	60,0
	Regular	2	40,0	40,0	100,0
	Total	5	100,0	100,0	

Fuente: elaboración de la IBM SPSS25

Gráfico1

Promedio de la variable retenciones del impuesto general a las ventas



Fuente: elaboración de la IBM SPSS25

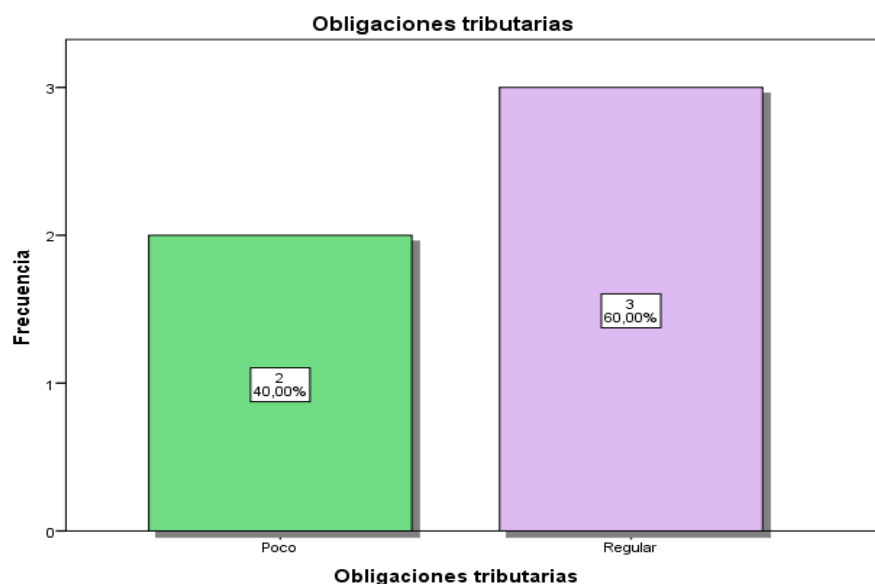
Interpretación: De acuerdo a las 5 microempresas encuestados, el 60,0% (03) manifestaron conocer poco; el 40,0% (02) manifestaron conocer regular; De lo vertido en la tabla N° 7 podemos mencionar que los encuestados de las microempresas constructoras del distrito de Huancayo tienen un conocimiento poco sobre las retenciones del impuesto general a las ventas.

Tabla8
Promedio de la dimensión obligaciones tributarias

		Obligaciones tributarias			
Válido		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
	Poco	2	40,0	40,0	40,0
	Regular	3	60,0	60,0	100,0
	Total	5	100,0	100,0	

Fuente: elaboración de la IBM SPSS25

Gráfico2
Promedio de la dimensión obligaciones tributarias



Fuente: elaboración de la IBM SPSS25

Interpretación: De acuerdo a las 5 microempresas encuestados, el 40,0% (02) manifestaron conocer poco; el 60,0% (03) manifestaron conocer regular; De lo vertido en la tabla N° 8 podemos mencionar que los encuestados de las microempresas constructoras del distrito de Huancayo tienen un conocimiento regular sobre las obligaciones tributarias.

Tabla9

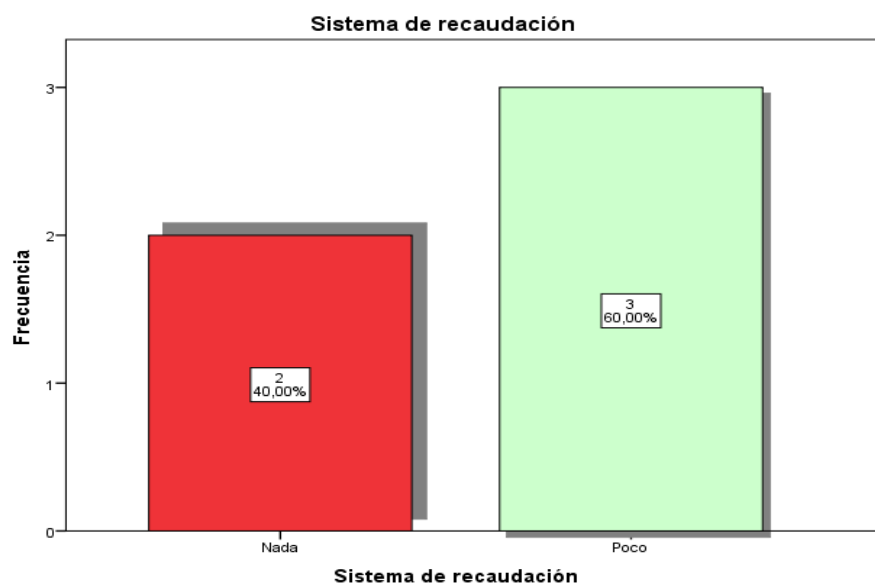
Promedio de la dimensión sistema de recaudación anticipada

		Sistema de recaudación anticipada			
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nada	2	40,0	40,0	40,0
	Poco	3	60,0	60,0	100,0
	Total	5	100,0	100,0	

Fuente: elaboración de la IBM SPSS25

Gráfico3

Promedio de la dimensión sistema de recaudación anticipada



Fuente: elaboración de la IBM SPSS25

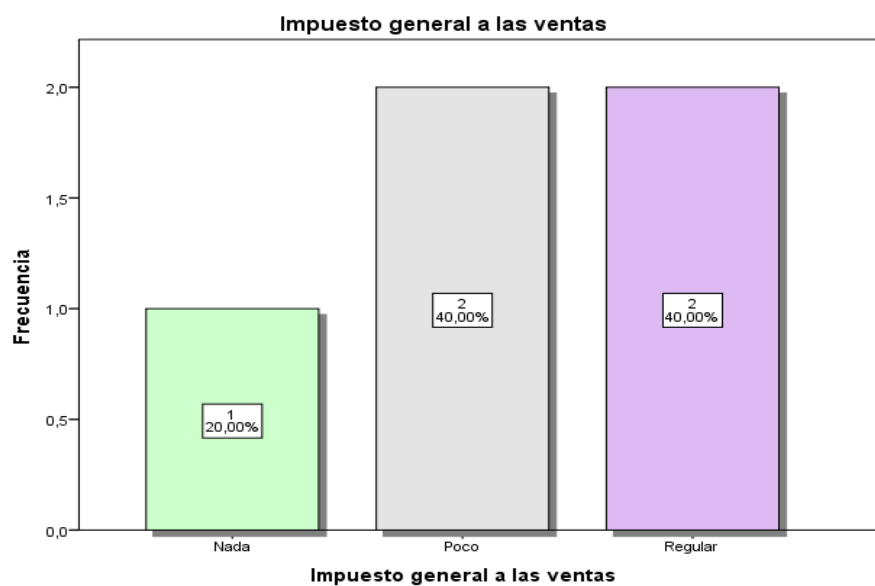
Interpretación: De acuerdo a las 5 microempresas encuestados, el 40,0% (02) manifestaron conocer nada; el 60,0% (03) manifestaron conocer regular; De lo vertido en la tabla N° 9 podemos mencionar que los encuestados de las microempresas constructoras del distrito de Huancayo no tienen nada de conocimiento sobre el sistema de recaudación anticipada.

Tabla10
Promedio de la dimensión impuesto general a las ventas

Impuesto general a las ventas					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nada	1	20,0	20,0	20,0
	Poco	2	40,0	40,0	60,0
	Regular	2	40,0	40,0	100,0
	Total	5	100,0	100,0	

Fuente: elaboración de la IBM SPSS25

Gráfico4
Promedio de la dimensión impuesto general a las ventas



Fuente: elaboración de la IBM SPSS25

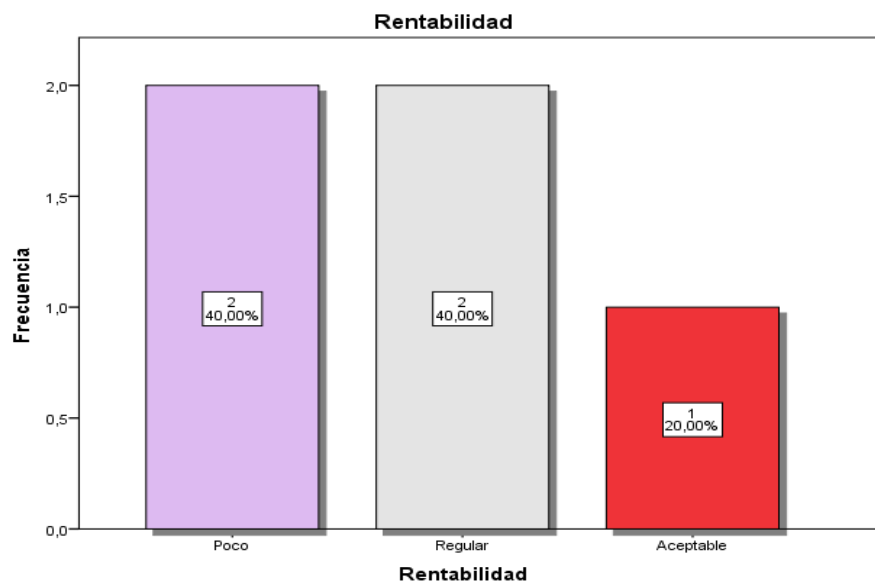
Interpretación: De acuerdo a las 5 microempresas encuestados, el 20,0% (01) manifestaron conocer nada; el 40,0% (02) manifestaron conocer poco; el 40,0% (02) manifestaron conocer regular; De lo vertido en la tabla N° 10 podemos mencionar que los encuestados de las microempresas constructoras del distrito de Huancayo tienen un conocimiento regular sobre el impuesto general a las ventas.

Tabla 11
Promedio de la variable rentabilidad

		Rentabilidad			
Válido		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
	Poco	2	40,0	40,0	40,0
	Regular	2	40,0	40,0	80,0
	Aceptable	1	20,0	20,0	100,0
	Total	5	100,0	100,0	

Fuente: elaboración de la IBM SPSS25

Gráfico 5
Promedio de la variable rentabilidad



Fuente: elaboración de la IBM SPSS25

Interpretación: De acuerdo a las 5 microempresas encuestados, el 40,0% (02) manifestaron conocer poco; el 40,0% (02) manifestaron conocer regular; el 20,0% (01) manifestaron conocer aceptablemente; De lo vertido en la tabla N° 11 podemos mencionar que los encuestados de las microempresas constructoras del distrito de Huancayo tienen un poco conocimiento sobre rentabilidad.

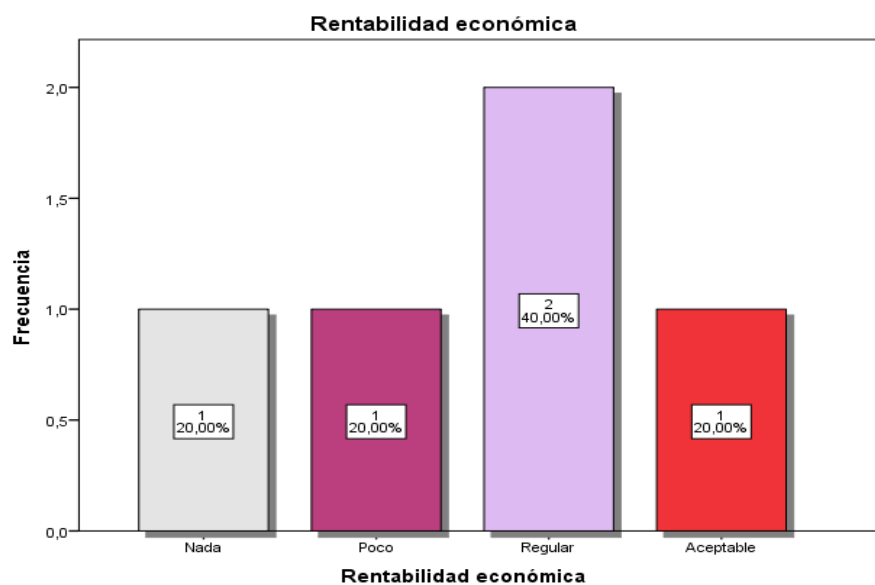
Tabla12
Promedio de la dimensión rentabilidad económica

		Rentabilidad económica			
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nada	1	20,0	20,0	20,0
	Poco	1	20,0	20,0	40,0
	Regular	2	40,0	40,0	80,0
	Aceptable	1	20,0	20,0	100,0
	Total	5	100,0	100,0	

Fuente: elaboración de la IBM SPSS25

Interpretación: De acuerdo a las 5 microempresas encuestados, el 20,0% (01) manifestaron conocer nada; el 20,0% (01) manifestaron conocer poco; el 40,0% (02) manifestaron conocer regularmente; el 20,0% (01) manifestaron conocer aceptablemente; De lo vertido en la tabla N° 12 podemos mencionar que los encuestados de las microempresas constructoras del distrito de Huancayo tienen un conocimiento regular sobre la rentabilidad económica.

Gráfico6
Promedio de la dimensión rentabilidad económica



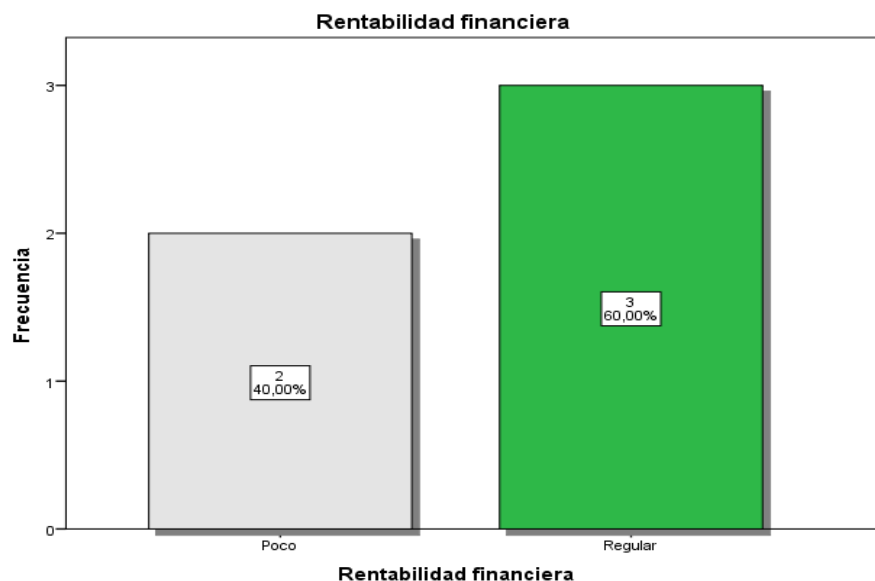
Fuente: elaboración de la IBM SPSS25

Tabla13
Promedio de la dimensión rentabilidad financiera

Rentabilidad financiera					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Poco	2	40,0	40,0	40,0
	Regular	3	60,0	60,0	100,0
	Total	5	100,0	100,0	

Fuente: elaboración de la IBM SPSS25

Gráfico7
Promedio de la dimensión rentabilidad financiera



Fuente: elaboración de la IBM SPSS25

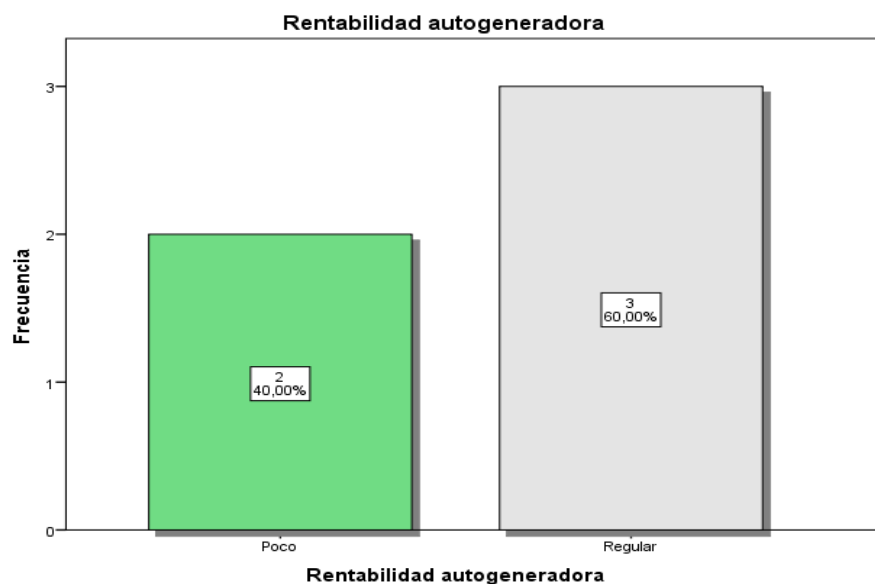
Interpretación: De acuerdo a las 5 microempresas encuestados, el 40,0% (02) manifestaron conocer poco; el 60,0% (03) manifestaron conocer regularmente; De lo vertido en la tabla N° 13 podemos mencionar que los encuestados de las microempresas constructoras del distrito de Huancayo tienen un conocimiento regular sobre la rentabilidad financiera

Tabla14
Promedio de la dimensión rentabilidad autogenerada

		Rentabilidad autogenerada			
Válido		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
	Poco	2	40,0	40,0	40,0
	Regular	3	60,0	60,0	100,0
	Total	5	100,0	100,0	

Fuente: elaboración de la IBM SPSS25

Gráfico8
Promedio de la dimensión rentabilidad autogenerada



Fuente: elaboración de la IBM SPSS25

Interpretación: De acuerdo a las 5 microempresas encuestados, el 40,0% (02) manifestaron conocer poco; el 60,0% (03) manifestaron conocer regularmente; De lo vertido en la tabla N° 14 podemos mencionar que los encuestados de las microempresas constructoras del distrito de Huancayo tienen un conocimiento regular sobre la rentabilidad autogenerada

5.2 Contrastación de hipótesis

Tabla 15

Escala de correlación

"-1"	"Relación negativa grande y perfecta"
"(-0,9 a -0,99)"	"Relación negativa muy alta"
"(-0,7 a -0,89)"	"Relación negativa alta"
"(-0,4 a -0,69)"	"Relación negativa moderada"
"(-0,2 a -0,39)"	"Relación negativa baja"
"(-0,01 a -0,19)"	"Relación negativa muy baja"
"0"	"Nula"
"(0,0 a 0,19)"	"Relación positiva muy baja"
"(0,2 a 0,39)"	"Relación positiva baja"
"(0,4 a 0,69)"	"Relación positiva moderada"
"(0,7 a 0,89)"	"Relación positiva alta"
"(0,9 a 0,99)"	"Relación positiva muy alta"
"1"	"Relación positiva grande y perfecta"

5.2.1 Hipótesis General

H_G: "Existe relación indirecta entre las retenciones del impuesto general a las ventas y la rentabilidad de las microempresas constructoras del distrito de Huancayo 2018".

H₀: "No Existe relación indirecta entre las retenciones del impuesto general a las ventas y la rentabilidad de las microempresas constructoras del distrito de Huancayo 2018".

H₀: $\rho=0$

H₁: "Existe relación indirecta entre las retenciones del impuesto general a las ventas y la rentabilidad de las microempresas constructoras del distrito de Huancayo 2018".

H₀: $\rho \neq 0$

Nivel de significación 0.05

Tabla16

Correlación entre las retenciones del impuesto general a las ventas y la rentabilidad

		Correlaciones	
		Retenciones del impuesto general a las ventas	Rentabilidad
Retenciones del impuesto general a las ventas	Correlación de Pearson	1	-,994**
	Sig. (bilateral)		,000
	N	5	5
Rentabilidad	Correlación de Pearson	-,994**	1
	Sig. (bilateral)	,000	
	N	5	5

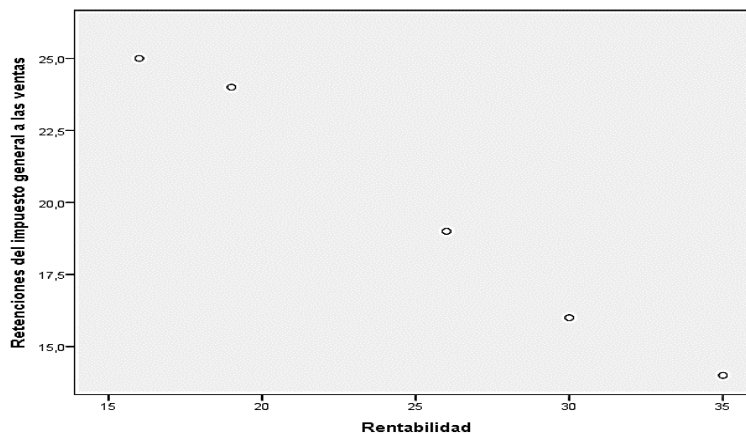
** . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).

Fuente: Elaboración propia SPSS25

Interpretación: “Dado que $\rho = 0.000 < 0,05$ rechazar H_0 y se acepta la H_1 : Existe relación indirecta entre las retenciones del impuesto general a las ventas y la rentabilidad de las microempresas constructoras del Distrito de Huancayo 2018. Consiguientemente se observa una correlación negativa alta con un $r = -0,994$, lo cual nos permite aseverar que, A mayores retenciones del impuesto general a las ventas menor será la rentabilidad de las microempresas constructoras del distrito de Huancayo”.

Gráfico9

Dispersión retenciones del impuesto general a las ventas y la rentabilidad



Fuente: Elaboración propia SPSS25

5.2.2 Hipótesis Especificas

Hipótesis Especifica 1

H_G: “Existe relación indirecta entre las obligaciones tributarias y la rentabilidad de las microempresas constructoras del distrito de Huancayo 2018”.

H₀: “No Existe relación indirecta entre las obligaciones tributarias y la rentabilidad de las microempresas constructoras del distrito de Huancayo 2018”.

H₀: $\rho=0$

H₁: “Existe relación indirecta entre las obligaciones tributarias y la rentabilidad de las microempresas constructoras del distrito de Huancayo 2018”.

H₀: $\rho \neq 0$

Nivel de significación 0.05

Tabla 17

Correlación entre las obligaciones tributarias y la rentabilidad

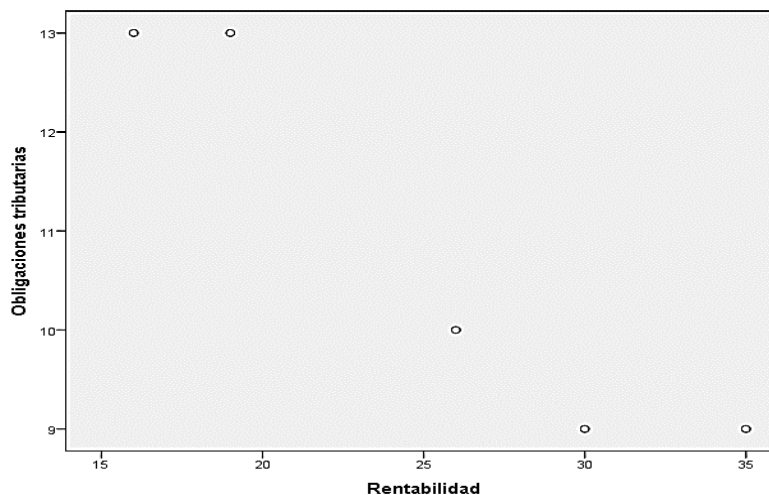
		Correlaciones	
		Obligaciones tributarias	Rentabilidad
Obligaciones tributarias	Correlación de Pearson	1	-,952*
	Sig. (bilateral)		,013
	N	5	5
Rentabilidad	Correlación de Pearson	-,952*	1
	Sig. (bilateral)	,013	
	N	5	5

*. La correlación es significativa en el nivel 0,05 (bilateral).

Fuente: Elaboración propia SPSS25

Interpretación: “Dado que $\rho = 0.013 < 0,05$ rechazar H_0 y se acepta la H_1 : Existe relación indirecta entre las obligaciones tributarias y la rentabilidad de las microempresas constructoras del Distrito de Huancayo 2018. Consiguientemente se observa una correlación negativa alta con un $r = -0,952$, lo cual nos permite aseverar que, A mayores obligaciones tributarias menor será la rentabilidad de las microempresas constructoras del distrito de Huancayo”.

Gráfico10
 Dispersión obligaciones tributarias y rentabilidad



Fuente: Elaboración propia SPSS25

Hipótesis Especifica 2

H_G: “Existe relación indirecta entre el sistema de recaudación anticipada y la rentabilidad de las microempresas constructoras del Distrito de Huancayo 2018”.

H₀: “No Existe relación indirecta entre el sistema de recaudación anticipada y la rentabilidad de las microempresas constructoras del Distrito de Huancayo 2018”.

H₀: $\rho=0$

H₁: “Existe relación indirecta entre el sistema de recaudación anticipada y la rentabilidad de las microempresas constructoras del Distrito de Huancayo 2018”.

H₀: $\rho \neq 0$

Nivel de significación 0.05

Tabla18

Correlación entre el sistema de recaudación anticipada y la rentabilidad

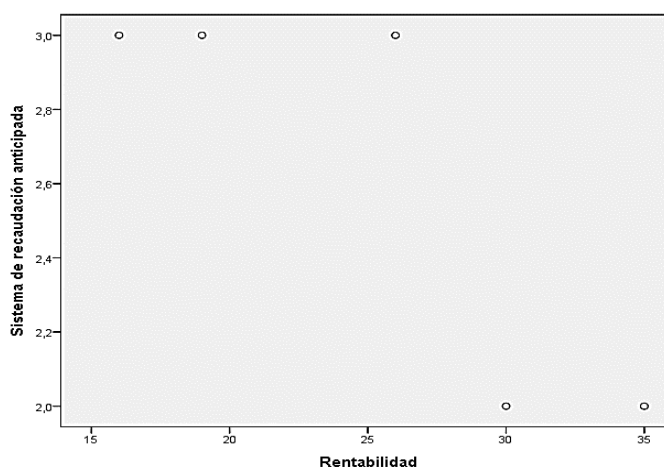
		Correlaciones	
		Sistema de recaudación anticipada	Rentabilidad
Sistema de recaudación anticipada	Correlación de Pearson	1	-,855
	Sig. (bilateral)		,065
	N	5	5
Rentabilidad	Correlación de Pearson	-,855	1
	Sig. (bilateral)	,065	
	N	5	5

Fuente: Elaboración propia SPSS25

Interpretación: “Dado que $\rho = 0.065 < 0,05$ rechazar H1 y se acepta la H₀: Existe relación indirecta entre el sistema de recaudación anticipada y la rentabilidad de las microempresas constructoras del Distrito de Huancayo 2018. Consiguientemente se observa una correlación negativa alta con un $r = -0,855$, lo cual nos permite aseverar que, A mayor sistema de recaudación anticipada menor será la rentabilidad de las microempresas constructoras del distrito de Huancayo”.

Gráfico11

Dispersión sistema de recaudación anticipada y la rentabilidad



Fuente: Elaboración propia SPSS25

Hipótesis Específica 3

H_G: “Existe relación indirecta entre el impuesto general a las ventas y la rentabilidad de las microempresas constructoras del Distrito de Huancayo 2018”.

H₀: “No Existe relación indirecta entre el impuesto general a las ventas y la rentabilidad de las microempresas constructoras del Distrito de Huancayo 2018”.

H₀: $\rho=0$

H₁: “Existe relación indirecta entre el impuesto general a las ventas y la rentabilidad de las microempresas constructoras del Distrito de Huancayo 2018”.

H₀: $\rho\neq 0$

Nivel de significación 0.05

Tabla19

Correlación entre el impuesto general a las ventas y la rentabilidad

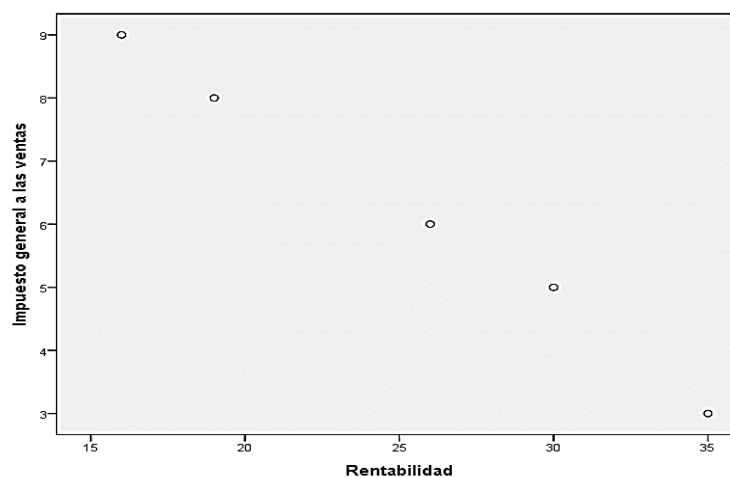
		Correlaciones	
		Impuesto general a las ventas	Rentabilidad
Impuesto general a las ventas	Correlación de Pearson	1	-,997**
	Sig. (bilateral)		,000
	N	5	5
Rentabilidad	Correlación de Pearson	-,997**	1
	Sig. (bilateral)	,000	
	N	5	5

** . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).

Fuente: Elaboración propia SPSS25

Interpretación: “Dado que $\rho = 0.000 < 0,05$ rechazar H_0 y se acepta la H_1 Existe relación indirecta entre el impuesto general a las ventas y la rentabilidad de las microempresas constructoras del Distrito de Huancayo 2018. Consiguientemente se observa una correlación negativa alta con un $r = -0,997$, lo cual nos permite aseverar que, A mayor impuesto general a las ventas menor será la rentabilidad de las microempresas constructoras del distrito de Huancayo”.

Gráfico12
Dispersión impuesto general a las ventas y la rentabilidad



Fuente: Elaboración propia SPSS25

5.3 Análisis y discusión de resultados

Ha quedado justificado en el trabajo de investigación que la utilización de las retenciones del impuesto general a las ventas disminuirá la rentabilidad a las microempresas constructoras de la jurisdicción de Huancayo.

Seguidamente, después de realizar el trabajo de campo en la situación problemática se ha evidenciado, que los encuestados, no conocen que las retenciones del impuesto general a las ventas disminuyen la rentabilidad de las empresas constructoras puesto que merman su liquidez.

El objetivo general de la investigación fue: Establecer la relación que existe entre las retenciones del impuesto general a las ventas y la rentabilidad de las microempresas constructoras del distrito de Huancayo 2018, así, como también los objetivos específicos; a) Establecer la relación que existe entre las obligaciones tributarias y la rentabilidad de las microempresas

constructoras del distrito de Huancayo 2018; b) Establecer la relación que existe entre el sistema de recaudación anticipada y la rentabilidad de las microempresas constructoras del distrito de Huancayo 2018; c) Establecer la relación que existe entre el impuesto general a las ventas y la rentabilidad de las microempresas constructoras del distrito de Huancayo 2018.

De acuerdo a estos planteamientos se ha formulado el problema ¿Qué relación existe entre las retenciones del impuesto general a las ventas y la rentabilidad de las microempresas constructoras del distrito de Huancayo 2018?. A continuación, pasamos a realizar la concordancia y discrepancia con los resultados de los investigadores mencionados en los antecedentes de nuestra investigación. (Adrianzen, 2016) en la tesis denominada “La producción, comercialización y rentabilidad de la naranja que ejercen los grandes, medianos y pequeños productores, cultivada en el Cantón La Maná en el periodo 2016”. Concluye que la empresa estudiada, no tiene un control contable eficiente el cual queda evidenciado en la falta de políticas de control de sus gastos e ingresos. Si bien dicha investigación no está muy relacionada la nuestra, podemos coincidir que la falta de control un sistema de control de gastos contribuye a disminuir las utilidades a la vez la rentabilidad de las empresas. Seguidamente contamos con la investigación de (Andrade, 2015) en la tesis situada “La producción y la rentabilidad de la empresa de construcciones y hormigones”. Dicha investigación concluyó que, El diseño del mejoramiento de la producción, deberá mejorar las etapas de las diversas actividades desde la llegada del material la hasta la entrega del producto. Dicha conclusión nos demuestra que diseñar sistemas de producción como un buen sistema de costos mejoran la rentabilidad de las empresas. Dentro de los antecedentes nacionales podemos mencionar la investigación de (Salas, 2018) en su tesis titulada: “El régimen de retenciones del IGV y su incidencia en la liquidez de las empresas del sector comercio caso: Inversiones Dotuch

EIRL Lima 2017”, cuya conclusión arribada es que las pequeñas empresas, en especial del sector comercio, necesitan liquidez para poder rotar más sus mercaderías y de esta manera obtener mayores ganancias. Dicha investigación concuerda directamente con nuestra investigación debido a que el autor también estudio la correlación de las variables, encontrando una relación indirecta tal como lo muestra la nuestra. Asimismo, encontramos la investigación de (Fernández, 2016), en su tesis “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 la provincia de los Olivos - Lima, Año 2016”. La conclusión del investigador fue que las ventas realizadas al crédito generan obstáculos para la obtención de liquidez. Dicha investigación a nuestro parece es evidente, por lo que no necesariamente debio ser consentida como una investigación científica. Por último, tenemos la investigación de (Medina & Ticona, 2015) en su tesis titulada “Sistema de retenciones del IGV y la obligación tributaria de los agentes de retención de la ciudad de Tacna 2014”. Dicha investigación refiere que las retenciones del IGV tienen consecuencias en las empresas desfavorables en las obligaciones sustanciales, generando que no se pueda cumplir con el cumplimiento de la carga administrativa. Si bien el investigador concluye de manera lógica, no se pudo corroborar la existencia de datos estadísticos, el cual lo hace científico, puesto que esta relacionado variables.

En relación a la variable 1, los resultados según la tabla 7 y el gráfico 1, se pudo observar que, de las 5 microempresas encuestados, el 60,0% (03) mencionaron conocer poco; el 40,0% (02) manifestaron conocer regular; De lo vertido en la tabla N° 7 conseguimos mencionar que los encuestados de las microempresas constructoras del distrito de Huancayo tienen un conocimiento poco sobre las retenciones del impuesto general a las ventas.

En correspondencia a la variable 2, sobre los resultados según la atabla 11 y grafico 5, se pudo evidenciar que, de los encuestados el 40,0% (02) mencionaron conocer poco; el 40,0% (029) manifestaron conocer de manera regular; el 20,0% (01) mencionaron conocer de manera aceptable; de lo vertido en la tabla 11 podemos mencionar que los encuestados de las microempresas constructoras del distrito de Huancayo tienen un poco conocimiento sobre la rentabilidad.

Últimamente, se cree que la investigación es una contribución que admitirá ayudar a posteriores investigaciones y otros métodos que se abordarán para el progreso de la instrucción científica, que forma herramientas necesarias para la mejora del conocimiento en el campo de la investigación.

CONCLUSIONES

1. Existe relación indirecta entre las retenciones del impuesto general a las ventas y la rentabilidad de las microempresas constructoras del Distrito de Huancayo 2018. Lo cual nos permite aseverar que, A mayores retenciones del impuesto general a las ventas menor será la rentabilidad de las microempresas constructoras del distrito de Huancayo.
2. Existe relación indirecta entre las obligaciones tributarias y la rentabilidad de las microempresas constructoras del Distrito de Huancayo 2018. Lo cual nos permite aseverar que, A mayores obligaciones tributarias menor será la rentabilidad de las microempresas constructoras del distrito de Huancayo.
3. Existe relación indirecta entre el sistema de recaudación anticipada y la rentabilidad de las microempresas constructoras del Distrito de Huancayo 2018. Lo cual nos permite aseverar que, A mayor sistema de recaudación anticipada menor será la rentabilidad de las microempresas constructoras del distrito de Huancayo”.
4. Existe relación indirecta entre el impuesto general a las ventas y la rentabilidad de las microempresas constructoras del Distrito de Huancayo 2018. Lo cual nos permite aseverar que, A mayor impuesto general a las ventas menor será la rentabilidad de las microempresas constructoras del distrito de Huancayo”.

RECOMENDACIONES

1. Puesto que se ha evidenciado la relación indirecta entre las retenciones del impuesto general a las ventas y la rentabilidad de las microempresas constructoras, se recomienda a la gerencia, utilizar el total de las retenciones como crédito fiscal exigiendo a la entidad retenedora el comprobante de retención, puesto que sin ello no se podrá realizar la deducción de IGV, por lo cual se pagaría más impuesto, y de esta manera se vería perjudicada la liquidez de las empresas, consecuentemente se vería disminuida la rentabilidad.
2. Debido a la relación indirecta entre las obligaciones tributarias y la rentabilidad de las microempresas constructoras, se recomienda a la gerencia, tratar en lo posible cumplir cabalmente con las obligaciones tributarias en especial con verificar la fehaciencia de los comprobantes de pago declarados, verificando en la página web de la SUNAT o realizar las adquisiciones de establecimientos de prestigio.
3. Puesto que se demostró la relación indirecta entre el sistema de recaudación anticipada y la rentabilidad de las microempresas constructoras se recomienda al colegio profesional de Contadores Públicos, promover propuesta legislativa, que puedan anular el sistema de retenciones, ya que hemos demostrado que dichas retenciones, no permiten el crecimiento económico de las empresas, en especial de las micro empresas constructoras.
4. Se ha demostrado la relación indirecta entre el impuesto general a las ventas y la rentabilidad de las microempresas constructoras, por lo que recomendamos a la gerencia, solicitar factura en las compras de sus mercaderías, así como en los demás gastos deducibles, ya que cuanto más

crédito fiscal tengamos, menor ser el pago del impuesto y de esta, manera veremos incrementadas la rentabilidad.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Arrijoja, V. A. (2012). *Derecho Fiscal*. España: Themis.
- Bravo, C. J. (17 de Mayo de 2018). : <http://www.ccpl.org.pe/>. Obtenido de :
http://www.ccpl.org.pe/downloads/Planeamiento_tributario_y_Norma_XVI.pdf.
- Carrasco, D. S. (2016). *Metodología de la Investigación Científica*. Lima: San Marcos.
- Carrasco, L. (2011). *Aplicación Práctica del Impuesto a la Renta* . Lima: Santa Rosa.
- Carretero, P. A. (2013). *Derecho Fiscal*. Madrid: Centurion.
- Corneel, F. G. (18 de Mayo de 2018). web: <http://www.ipdt.org/>. Obtenido de web:
http://www.ipdt.org/editor/docs/01_Rev10_FGC.pdf.
- D.S. N° 188-2015 -EF. (s.f.). *Reglamento De la Ley N° 30309*. Lima.
- D.S. N° 258-2012 - EF. (s.f.). *Modificación de la Ley del Impuesto a la Renta*. Lima.
- D.S.N° 155-2012. (2012). *Reglamento de la Ley del Impuesto a la Renta*. Lima.
- De la Rosa, V. E., & Romero , V. O. (s.f.). Licenciado en Contaduría. *El Licenciado en Contaduría y la Planeación Financiera en las Pymes*. Universidad Autónoma del Estado de México Centro Universitario UAEM Americana, México.
- Decreto Legislativo N° 1112. (2012). Lima.
- Decreto Legislativo N° 1120. (2012). Lima.
- Decreto Supremo N° 050-2013-EF. (s.f.). *Modificación del Impuesto a la Renta*. Lima.
- Decreto Supremo N° 133-2013-EF. (s.f.). *Texto Único Ordenado Código Tributario*. Lima.
- Giukiani, F. C. (1970). *Derecho Financiero*. Buenos Aires: De Palma.
- Hernández, S. R., Fernández, C. C., & Baptista, L. M. (2014). *Metodología de la Investigación*. México: McGraw-Hill/Interamericana, Editores, S.A. de C. V.

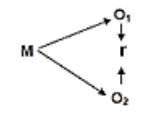
- Hirsh Carrillo, N. (2005). *la gestion de la sunat en los ultimos cinco años principales logros y avances*. LIMA- PERU: SUNAT.
- Hoyos, V. E. (2016). Contador Público. *Planeamiento tributario y su incidencia en la situación económica de la empresa Inversiones Turísticas Leo EIRL. Año 2016*. Universidad César Vallejo, Trujillo.
- Ley N° 29999. (s.f.). *T.U.O. de la Ley del Impuesto a la Renta*. Lima.
- Moreno, M. M. (2013). Maestría en Economía y Gestión Empresarial. *Utilización de Instrumentos Financieros para la Planificación Tributaria*. Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales Sede Ecuador, Quito.
- Pachas, R. C. (2016). Contador Público. *El Planeamiento Tributario como Instrumento de Gestión Empresarial y la Rentabilidad en las Empresas de Transporte Terrestre de Carga de Lima Metropolitana, 2014*. Universidad San Martín de Porras, Lima.
- Rendón, R. J., Sánchez, P. O., & Vallejo, Q. D. (s.f.). Especialistas en Políticas y Legislación Tributaria. *Planeación Tributaria en Impuesto de Renta para una Empresa Dedicada a la Prestación de Servicios de Intermediación Financiera*. Universidad de Medellín, Medellín.
- Resolución de Superintendencia N° 101-2013/SUNAT. (s.f.). *Normas relativas a la Ley del Impuesto a la Renta*. Lima.
- Robles, M. C. (18 de Mayo de 2018). <http://www.aempresarial.com/>. Obtenido de http://www.aempresarial.com/web/revitem/1_8937_60984.pdf
- Saavedra , R. R. (17 de Mayo de 2018). <http://www.ccpp.org.pe/>. Obtenido de <http://www.ccpp.org.pe/descargas/TRIBUTARIO/Elusi%F3n,%20Econom%EDa%20de%20opci%F3n,%20Evasi%F3n,%20Negocios%20simulados%20y%20Planeamiento%20Tributario%20-%20Rub%E9n%20Saaved.pdf>.

- Sánchez, J. (2002). *Análisis de Rentabilidad de la empresa*. Murcia.
- Sánchez, C. H., & Reyes, M. C. (2009). *Metodología y Diseños en la Investigación Científica*. Lima: Visión Universitaria.
- Sierra, B. R. (2001). *Tesis Doctorales y Trabajo de Investigación Científica*. Madrid: Magallanes.
- Soto, Z. O. (2015). Maestra en Ingeniería. *La Importancia de la Planeación Fiscal en las Empresas Constructoras*. Universidad Nacional Autónoma de México, México D.F.:
- Sunat . (04 de 10 de 2018). <http://www.sunat.gob.pe/>. Obtenido de <http://orientacion.sunat.gob.pe/index.php/empresas-menu/regimen-de-detracciones-del-igv-empresas>
- SUNAT . (20 de Mayo de 2018). <http://www.sunat.gob.pe/>. Obtenido de <http://www.sunat.gob.pe/legislacion/renta/index.html>
- Tapia, E. A. (2017). Contador Público. *Modelo de Planeamiento Tributario del Impuesto a la Renta en empresas del sector salud de la región Arequipa*. Universidad Nacional de San Agustín, Arequipa.
- Vasco, F. (20 de 01 de 2012). Semana de actualización tributaria. *C. d. Comercio, Productor*, 20.
- Vergara, H. S. (2018). *web: http://www.cetuchile.cl/*. Obtenido de *web: http://www.cetuchile.cl/images/docs/planificacion_tributaria.pdf*.
- Villanueva, G. M. (15 de 05 de 2018). <http://www.cofide.com.pe/>. Obtenido de http://www.cofide.com.pe/tabla_negocios/5to/legal/Contabilidad_para_MYPES_Martin_Villanueva.pdf
- Villanueva, M. (2013). *Planeamiento Tributario*. Lima: Instituto pacífico.

Anexos

- Anexo N° 01: Matriz de consistencia.
- Anexo N° 02: Matriz de operacionalización de variables
- Anexo N° 03: Matriz de operacionalización del instrumento
- Anexo N° 04: Instrumento de investigación y consistencia de su aplicación
- Anexo N° 05: Confiabilidad valida del instrumento
- Anexo N° 06: La data del procesamiento de datos
- Anexo N° 07: Consentimiento informado
- Anexo N° 08: Fotos de la aplicación del instrumento

Anexo N° 01: Matriz de Consistencia

Problema general	Objetivo general	Hipótesis general	variables	Metodología
¿Qué relación existe entre las retenciones del impuesto general a las ventas y la rentabilidad de las microempresas constructoras del distrito de Huancayo 2018?	Establecer la relación que existe entre las retenciones del impuesto general a las ventas y la rentabilidad de las microempresas constructoras del distrito de Huancayo 2018	Existe relación indirecta entre las retenciones del impuesto general a las ventas y la rentabilidad de las microempresas constructoras del distrito de Huancayo 2018	Variable X: Sistema de retenciones del IGV. X1: Obligaciones tributarias X2: Sistema de recaudación anticipada X3: Impuesto general a las ventas. Variable Y: Rentabilidad	Enfoque: Cuantitativo Método: General científico Tipo de investigación: Aplicada Nivel: Correlacional Diseño General: No experimental Esquema: Diseño Específico: Descriptivo correlacional  Donde: M = Muestra O ₁ = Observación de la V.1. O ₂ = Observación de la V.2. r = Correlación entre dichas variables.
Problemas Específicos	Objetivos Específicos	Hipótesis Especificas		
¿Qué relación existe entre las obligaciones tributarias y la rentabilidad de las microempresas constructoras del distrito de Huancayo 2018?	Establecer la relación que existe entre las obligaciones tributarias y la rentabilidad de las microempresas constructoras del distrito de Huancayo 2018	Existe relación indirecta entre las obligaciones tributarias y la rentabilidad de las microempresas constructoras del distrito de Huancayo 2018		
¿Qué relación existe entre el sistema de recaudación anticipada y la rentabilidad de las microempresas constructoras del	Establecer la relación que existe entre el sistema de recaudación anticipada y la rentabilidad de las microempresas	Existe relación indirecta entre el sistema de recaudación anticipada y la rentabilidad de las microempresas		

distrito de Huancayo 2018?	constructoras del distrito de Huancayo 2018	constructoras del distrito de Huancayo 2018		Técnicas: La encuesta Instrumentos: Cuestionario. Técnicas de procesamiento y análisis de datos: Estadística descriptiva: Distribución de frecuencia en tablas y gráficos Estadística inferencial: La prueba “de Pearson para la prueba de las hipótesis.
¿Qué relación existe entre el impuesto general a las ventas y la rentabilidad de las microempresas constructoras del distrito de Huancayo 2018?	Establecer la relación que existe entre el impuesto general a las ventas y la rentabilidad de las microempresas constructoras del distrito de Huancayo 2018	Existe relación indirecta entre el impuesto general a las ventas y la rentabilidad de las microempresas constructoras del distrito de Huancayo 2018		

Anexo N° 02: Matriz de operacionalización de variables

VARIABLES	DEFINICIÓN DE CONCEPTOS	DIMENSIONES	INDICADORES	ESCALA DE MEDICIÓN
Variable X: Retenciones del IGV	Según (SUNAT, 2019) Es el régimen por el cual, los sujetos designados por la SUNAT como Agentes de Retención deberán retener parte del Impuesto General a las Ventas (IGV) que les corresponde pagar a sus proveedores, para su posterior entrega al fisco, según la fecha de vencimiento de sus obligaciones tributarias.	<p>X1: Obligaciones tributarias: Se define como el vínculo jurídico en virtud del cual el Estado, denominado sujeto activo, exige a un deudor, denominado sujeto pasivo, el cumplimiento de una prestación pecuniaria excepcionalmente en especie.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Responsabilidad • Cumplimiento • Entrega posterior 	Ordinal
		<p>X2: Sistema de recaudación anticipada: 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, acentuados por las recurrentes modificatorias que lejos de perfeccionarlos, los constituyen sistemas cada vez más imprecisos</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Conocimiento anticipado • Programación de obligaciones 	

		<p>X3:</p> <p>Impuesto general a las ventas: El Impuesto General a las Ventas, es el tributo que se paga por las ventas o servicios que se realiza en el país. Este impuesto grava también las importaciones, la prestación, utilización de servicios prestados en el país, los contratos de construcción, la primera venta de inmuebles que realicen los constructores de los mismo, grava el valor agregado en cada periodo del proceso de producción y de servicios y bienes</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Tributo • Contratos de construcción • Valor agregado 	Ordinal
<p>Variable Y: Rentabilidad</p>	<p>Según (Díaz, 2018) entenderemos por Rentabilidad “la remuneración que una empresa (en sentido amplio de la palabra) es capaz de dar a los distintos elementos puestos a su disposición para desarrollar su actividad económica. Es una medida de la eficacia</p>	<p>Y1: Rentabilidad económica: La rentabilidad económica compara el resultado que hemos obtenido con el desarrollo de la actividad de la empresa con las inversiones que hemos realizado para obtener dicho resultado. Obtenemos un resultado al que todavía no hemos restado los intereses, gastos ni impuestos.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Activo total • Resultado del periodo • Recursos financieros 	Ordinal

	y eficiencia en el uso de esos elementos tanto financieros, como productivos como humanos. Con lo cual habría que hablar de rentabilidades.	<p>Y2: Rentabilidad financiera: la rentabilidad financiera hace referencia al beneficio que se lleva cada uno de los socios de una empresa, es decir, el beneficio de haber hecho el esfuerzo de invertir en esa empresa.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Resultado neto • Fondos propios • Resultado liquido 	
		<p>Y3: Rentabilidad autogenerada: La rentabilidad autogenerada trata de mostrar la capacidad de generación de recursos financieros internos por parte de la empresa.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Resultado antes de impuestos • Donaciones • Amortización • Ingresos totales 	

Anexo N° 03: Matriz de operacionalización del instrumento

Variables	Dimensiones	Indicadores	Preguntas	Escala De Likert	N°
Variable X. Sistema de retenciones del IGV	X1.: Obligación tributaria	Responsabilidad	¿Cómo puede calificar Ud. a los sistemas de pagos adelantados dentro de su empresa?	1. Nada 2. Poco 3. Regular 4. Aceptable 5. Totalmente	1
			¿Cree Ud. que las retenciones del IGV incrementen las obligaciones sustanciales en las empresas designadas agentes de retención?		2
		Cumplimiento	¿Conoce Ud. que el agente como responsable solidario, este obligado al cumplimiento de la obligación tributaria por deuda ajena?		3
		Entrega posterior	¿Sabe Ud. que la responsabilidad solidaria afecta a la gestión de las empresas designadas agentes de retención?		4
	X2. Sistema de recaudación anticipada	Conocimiento anticipado	¿Se encuentra su empresa afecta al impuesto a la renta de tercera categoría?		5
		Programación de obligaciones	¿Qué factor ha determinado la selección y contratación de los proveedores para su empresa?		6
	X3. Impuesto general a las ventas	Tributo	¿Cree Ud., que el impuesto general a las ventas debería ser pagado de manera anticipada?		7
		Contratos de construcción	¿Está de acuerdo que los contratos de construcción deberían estar		8

			sujetos al régimen de retenciones, es decir se debe pagar el impuesto general a las ventas de manera anticipada?		
		Valor agregado	¿En su opinión el sistema de retenciones, genera valor agregado en la recaudación del impuesto general a las venta?		9
VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	PREGUNTAS	ESCALA DE LIKERT	Nº
Variable Y. Rentabilidad	Y1. Rentabilidad económica	Activo total	¿Cree Ud., que una estrategia corporativa permita incrementar la rentabilidad de la empresa donde labora?	1. Nada 2. Poco 3. Regular 4. Aceptable 5. Totalmente	1
		Resultado del periodo	¿Cree Ud., que la situación actual de su empresa ha tenido una mejora a diferencia de años anteriores?		2
		Recursos financieros	¿Sabe Ud., si la empresa donde labora tiene recursos financieros de una entidad bancaria?		3
	Y2. Rentabilidad financiera	Resultado neto	¿Sabe Ud. como influye el financiamiento dentro de su empresa?		4
		Fondos propios	¿La empresa donde Ud. labora cuenta con un financiamiento?		5
		Resultado liquido	¿Ud. considera que con mayor financiamiento mejora la empresa donde labora?		6

	X3. Rentabilidad autogenerada	Resultado antes de impuestos	¿Ud. considera que la rentabilidad autogenerada muestra fehacientemente los recursos financieros de la empresa?	7
		Donaciones	¿Considera Ud. que es una buena práctica que las empresas realicen donaciones a diferentes instituciones?	8
		Amortizaciones	¿La empresa donde labora realiza amortizaciones dentro de una posible deuda?	9
		Ingresos totales	¿Cree Ud. que la empresa donde labora deba tener fondo de inversión?	10

Anexo N° 04: El instrumento de investigación: **Variable** sistema de retenciones del impuesto general a las ventas

Instrucciones generales:

A continuación, encontrará una lista de preguntas, que pretenden medir su conocimiento en referencia al tratamiento del sistema de retenciones del impuesto general a las ventas, de la empresa donde labora. El enunciado está referido a cuanto es su nivel de conocimiento, asimismo, a la percepción sobre la importancia que tienen el adecuado tratamiento de sistema de retenciones del impuesto general a las ventas, puesto que se relaciona de manera indirecta con la rentabilidad.

I. INFORMACIÓN GENERAL

Antes de responder, debe tener en cuenta lo siguiente:

- “El cuestionario será anónima y confidencial”.
- “Es importante que se responda franca y honesta”.
- “Enfoque su atención en lo que sucede habitualmente”.
- “El cuestionario debe ser llenado con un lapicero”.
- “Tener en cuenta que se tienen una sola opción para marcar por cada una de las preguntas”.
- “Asegúrese de responder todas las preguntas”.
- “Responder en alguna de las opciones que se presentan, marcando con una equis (X) en el enunciado que indique lo que usted percibe del tema”.

DATOS GENERALES

Cargo.....

Área en el que trabaja.....

N°	Preguntas	Totalmente (5)	Aceptable (4)	Regular (3)	Poco (2)	Nada (1)
Obligación tributaria						
01	¿Cómo puede calificar Ud. a los sistemas de pagos adelantados dentro de su empresa?		x			
02	¿Cree Ud. que las retenciones del IGV incrementen las obligaciones sustanciales en las empresas designadas agentes de retención?				x	
03	¿Conoce Ud. que el agente como responsable solidario, este obligado al cumplimiento de la obligación tributaria por deuda ajena?				x	
04	¿Sabe Ud. que la responsabilidad solidaria afecta a la gestión de las empresas designadas agentes de retención?					x
Sistema de recaudación anticipada						
05	¿Se encuentra su empresa afecta al impuesto a la renta de tercera categoría?	x				
06	¿Qué factor ha determinado la selección y contratación de los proveedores para su empresa?					
Impuesto general a las ventas						
07	¿Cree Ud, que el impuesto general a las ventas debería ser pagado de manera anticipada?					
08	¿Está de acuerdo que los contratos de construcción deberían estar sujetos al régimen de retenciones, es decir se debe pagar el impuesto general a las ventas de manera anticipada?					
09	¿En su opinión el sistema de retenciones, genera valor agregado en la recaudación del impuesto general a las venta?					x

El instrumento de investigación: Variable rentabilidad

Instrucciones generales:

A continuación, encontrará una lista de preguntas, que pretenden medir su conocimiento en referencia a la rentabilidad, de la empresa donde labora. El enunciado está referido a cuanto es su nivel de conocimiento, asimismo, a la percepción sobre la importancia que tienen la rentabilidad, puesto que se relaciona de manera indirecta con el sistema de retenciones del impuesto general a las ventas.

II. INFORMACIÓN GENERAL

Antes de responder, debe tener en cuenta lo siguiente:

- “El cuestionario será anónima y confidencial”.
- “Es importante que se responda franca y honesta”.
- “Enfoque su atención en lo que sucede habitualmente”.
- “El cuestionario debe ser llenado con un lapicero”.
- “Tener en cuenta que se tienen una sola opción para marcar por cada una de las preguntas”.
- “Asegúrese de responder todas las preguntas”.
- “Responder en alguna de las opciones que se presentan, marcando con una equis (X) en el enunciado que indique lo que usted percibe del tema”.

DATOS GENERALES

Cargo.....

Área en el que trabaja.....

N°	Preguntas	Totalmente	Aceptable	Regular	Poco	Nada
Rentabilidad económica						
01	¿Cree Ud., que una estrategia corporativa permita incrementar la rentabilidad de la empresa donde labora?					
02	¿Cree Ud., que la situación actual de su empresa ha tenido una mejora a diferencia de años anteriores?					
	¿Sabe Ud., si la empresa donde labora tiene recursos financieros de una entidad bancaria?					
Rentabilidad financiera						
03	¿Sabe Ud. como influye el financiamiento dentro de su empresa?					
04	¿La empresa donde Ud. labora cuenta con un financiamiento?					
05	¿Ud. considera que con mayor financiamiento mejora la empresa donde labora?					
Rentabilidad autogenerada						
06	¿Ud. considera que la rentabilidad autogenerada muestra fehacientemente los recurso financieros de la empresa?					
07	¿Considera Ud. que es una buena práctica que las empresas realicen donaciones a diferentes instituciones?					
08	¿La empresa donde labora realiza amortizaciones dentro de una posible deuda?					
09	¿Cree Ud. que la empresa donde labora deba tener fondo de inversión?					
10	¿Ud. considera que la rentabilidad autogenerada muestra fehacientemente los recurso financieros de la empresa?					

Anexo N° 05: Confiabilidad valida del instrumento

Confiabilidad: Se corrobora mediante el estadístico *Alfa de Cronbach*, el cual serán aplicado nuestros dos instrumentos de medición. Dichos cuestionarios serán medidos en la escala ordinal de tipo *Likert*. Con la ayuda del software estadístico SPSS25.

Estadísticas de fiabilidad retenciones del impuesto general a las ventas

Estadísticas de fiabilidad	
Alfa de Cronbach	N de elementos
,951	9

Fuente: Elaboración propia SPSS25

Estadísticas de fiabilidad rentabilidad

Estadísticas de fiabilidad	
Alfa de Cronbach	N de elementos
,959	10

Fuente: Elaboración propia SPSS25

Validez: La validez fue determinada por el juicio de expertos el cual se acompaña en el anexo N° 5 de la presente.



UNIVERSIDAD PERUANA LOS ANDES
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVOS Y CONTABLES
CARRERA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD Y FINANZAS

HOJA DE VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO

Respetado juez, Usted han sido seleccionado para evaluar el instrumento "CUESTIONARIO" que parte de la investigación "RETENCIONES DEL IMPUESTO GENERAL A LAS VENTAS Y RENTABILIDAD DE LAS MICROEMPRESAS CONSTRUCTORAS DEL DISTRITO DE HUANCAYO 2018" La evaluación de los instrumentos es de gran relevancia para lograr que sean válidos y que los resultados obtenidos a partir de estos sean utilizados eficientemente. Agradeceremos su valiosa colaboración.

I. INSTRUCCIONES:

En el siguiente cuadro, para cada ítem del contenido del instrumento que revisa, marque usted con un aspa (x) la opción SI o NO que elija según el criterio de CLARIDAD, PERTINENCIA O RELEVANCIA.

**CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE LA VARIABLE:
 SISTEMA DE RETENCIONES DEL IGV**

N°	Dimensiones/Items	Pertinencia ¹		Relevancia ²		Claridad ³		Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No	
Obligación tributaria								
01	¿Cómo puede calificar Ud. a los sistemas de pagos adelantados dentro de su empresa?	X		X		X		
02	¿Cree Ud. que las retenciones del IGV incrementen las obligaciones sustanciales en las empresas designadas agentes de retención?	X		X		X		
03	¿Conoce Ud. que el agente como responsable solidario, este obligado al cumplimiento de la obligación tributaria por deuda ajena?	X		X		X		
04	¿Sabe Ud. que la responsabilidad solidaria afecta a la gestión de las empresas designadas agentes de retención?	X		X		X		

Sistema de recaudación anticipada							
05	¿Se encuentra su empresa afecta al impuesto a la renta de tercera categoría?	X		X		X	
06	¿Qué factor ha determinado la selección y contratación de los proveedores para su empresa?	X		X		X	
Impuesto general a las ventas							
07	¿Cree Ud., que el impuesto general a las ventas debería ser pagado de manera anticipada?		X	X		X	
08	¿Está de acuerdo que los contratos de construcción deberían estar sujetos al régimen de retenciones, es decir se debe pagar el impuesto general a las ventas de manera anticipada?	X		X		X	
09	¿En su opinión el sistema de retenciones, genera valor agregado en la recaudación del impuesto general a las ventas?	X		X		X	

Observaciones (precisar si hay suficiencia):

Opiniones de aplicabilidad:

Aplicable (x)

Aplicable DESPUES DE CORREGIR ()

No Aplicable ()

Apellidos y nombres del Juez Validador

Castro Ortega Russ Fidel.. DNI 45265579

¹**Pertinencia:** El ítem corresponde al concepto teórico

²**Relevancia:** El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo.

³**Claridad:** Se enriende sin dificultad en enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo

Nota: Se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión

Huancayo, 03 de Agosto del 2020.



Firma del experto

Rentabilidad autogenerada							
07	¿Ud. considera que la rentabilidad autogenerada muestra fehacientemente los recursos financieros de la empresa?		X	X		X	
08	¿Considera Ud. que es una buena práctica que las empresas realicen donaciones a diferentes instituciones?	X		X		X	
09	¿La empresa donde labora realiza amortizaciones dentro de una posible deuda?		X	X		X	
10	¿Cree Ud. que la empresa donde labora deba tener fondo de inversión?	X		X		X	

Observaciones (precisar si hay suficiencia):

Opiniones de aplicabilidad:

Aplicable (x)

Aplicable DESPUES DE CORREGIR ()

No Aplicable ()

Apellidos y nombres del Juez Validador

Castro Ortega Russ Fidel... DNI 45265579

¹ **Pertinencia:** El ítem corresponde al concepto teórico

² **Relevancia:** El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo.

³ **Claridad:** Se enriende sin dificultad en enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo

Nota: Se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión

Huancayo, 03 de Agosto del 2020.



Firma del experto



UNIVERSIDAD PERUANA LOS ANDES
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES
CARRERA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD Y FINANZAS

HOJA DE VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO

Respetado juez, Usted han sido seleccionado para evaluar el instrumento “CUESTIONARIO” que parte de la investigación “RETENCIONES DEL IMPUESTO GENERAL A LAS VENTAS Y RENTABILIDAD DE LAS MICROEMPRESAS CONSTRUCTORAS DEL DISTRITO DE HUANCAYO 2018” La evaluación de los instrumentos es de gran relevancia para lograr que sean válidos y que los resultados obtenidos a partir de estos sean utilizados eficientemente. Agradeceremos su valiosa colaboración.

I. INSTRUCCIONES:

En el siguiente cuadro, para cada ítem del contenido del instrumento que revisa, marque usted con un aspa (x) la opción SI o NO que elija según el criterio de CLARIDAD, PERTINENCIA O RELEVANCIA.

**CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE LA VARIABLE:
 SISTEMA DE RETENCIONES DEL IGV**

N°	Dimensiones/Items	Pertinencia ¹		Relevancia ²		Claridad ³		Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No	
Obligación tributaria								
01	¿Cómo puede calificar Ud. a los sistemas de pagos adelantados dentro de su empresa?	X		X		X		
02	¿Cree Ud. que las retenciones del IGV incrementen las obligaciones sustanciales en las empresas designadas agentes de retención?	X		X		X		
03	¿Conoce Ud. que el agente como responsable solidario, este obligado al cumplimiento de la obligación tributaria por deuda ajena?	X		X		X		
04	¿Sabe Ud. que la responsabilidad solidaria afecta a la gestión de las empresas designadas agentes de retención?	X		X		X		

Sistema de recaudación anticipada							
05	¿Se encuentra su empresa afecta al impuesto a la renta de tercera categoría?	X		X		X	
06	¿Qué factor ha determinado la selección y contratación de los proveedores para su empresa?	X		X		X	
Impuesto general a las ventas							
07	¿Cree Ud., que el impuesto general a las ventas debería ser pagado de manera anticipada?		X	X		X	
08	¿Esta de acuerdo que los contratos de construcción deberían estar sujetos al régimen de retenciones, es decir se debe pagar el impuesto general a las ventas de manera anticipada?	X		X		X	
09	¿En su opinión el sistema de retenciones, genera valor agregado en la recaudación del impuesto general a las ventas?	X		X		X	

Observaciones (precisar si hay suficiencia):

Opiniones de aplicabilidad:

Aplicable (x)

Aplicable DESPUES DE CORREGIR ()

No Aplicable ()

Apellidos y nombres del Juez Validador

Fernandez Jaime Rafael Jesús.....DNI 19943875 -

¹ **Pertinencia:** El ítem corresponde al concepto teórico

² **Relevancia:** El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo.

³ **Claridad:** Se entiende sin dificultad en enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo.

Nota: Se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión

Huancayo, 04 de Agosto del 2020.

Firma del experto



UNIVERSIDAD PERUANA LOS ANDES
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVOS Y CONTABLES
CARRERA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD Y FINANZAS

HOJA DE VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO

Respetado juez, Usted han sido seleccionado para evaluar el instrumento “CUESTIONARIO” que parte de la investigación “RETENCIONES DEL IMPUESTO GENERAL A LAS VENTAS Y RENTABILIDAD DE LAS MICROEMPRESAS CONSTRUCTORAS DEL DISTRITO DE HUANCAYO 2018” La evaluación de los instrumentos es de gran relevancia para lograr que sean válidos y que los resultados obtenidos a partir de estos sean utilizados eficientemente. Agradeceremos su valiosa colaboración.

I. INSTRUCCIONES:

En el siguiente cuadro, para cada ítem del contenido del instrumento que revisa, marque usted con un aspa (x) la opción SI o NO que elija según el criterio de CLARIDAD, PERTINENCIA O RELEVANCIA.

CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE LA VARIABLE: RENTABILIDAD

N°	Dimensiones/Ítems	Pertinencia ¹		Relevancia ²		Claridad ³		Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No	
Rentabilidad económica								
01	¿Cree Ud., que una estrategia corporativa permita incrementar la rentabilidad de la empresa donde labora?	X		X		X		
02	¿Cree Ud., que la situación actual de su empresa ha tenido una mejora a diferencia de años anteriores?	X		X		X		
03	¿Sabe Ud., si la empresa donde labora tiene recursos financieros de una entidad bancaria?	X		X		X		
Rentabilidad financiera								
04	¿Sabe Ud. cómo influye el financiamiento dentro de su empresa?	X		X		X		
05	¿La empresa donde Ud. labora cuenta con un financiamiento?	X		X		X		
06	¿Ud. considera que con mayor financiamiento mejora la empresa donde labora?	X		X		X		

Rentabilidad autogenerada							
07	¿Ud. considera que la rentabilidad autogenerada muestra fehacientemente los recursos financieros de la empresa?		X	X		X	
08	¿Considera Ud. que es una buena práctica que las empresas realicen donaciones a diferentes instituciones?	X		X		X	
09	¿La empresa donde labora realiza amortizaciones dentro de una posible deuda?		X	X		X	
10	¿Cree Ud. que la empresa donde labora deba tener fondo de inversión?	X		X		X	

Observaciones (precisar si hay suficiencia):

Opiniones de aplicabilidad:

Aplicable (x)

Aplicable DESPUES DE CORREGIR ()

No Aplicable ()

Apellidos y nombres del Juez Validador

Fernandez, Jaime Rafael Jesús DNI 19943875

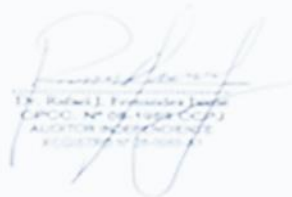
¹ **Pertinencia:** El ítem corresponde al concepto teórico

² **Relevancia:** El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo.

³ **Claridad:** Se entiende sin dificultad en enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo

Nota: Se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión

Huancayo, 04 de Agosto del 2020.



Firma del experto



UNIVERSIDAD PERUANA LOS ANDES
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVOS Y CONTABLES
CARRERA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD Y FINANZAS

HOJA DE VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO

Respetado juez, Usted han sido seleccionado para evaluar el instrumento "CUESTIONARIO" que parte de la investigación "RETENCIONES DEL IMPUESTO GENERAL A LAS VENTAS Y RENTABILIDAD DE LAS MICROEMPRESAS CONSTRUCTORAS DEL DISTRITO DE HUANCAYO 2018" La evaluación de los instrumentos es de gran relevancia para lograr que sean válidos y que los resultados obtenidos a partir de estos sean utilizados eficientemente. Agradeceremos su valiosa colaboración.

I. INSTRUCCIONES:

En el siguiente cuadro, para cada ítem del contenido del instrumento que revisa, marque usted con un aspa (x) la opción SI o NO que elija según el criterio de CLARIDAD, PERTINENCIA O RELEVANCIA.

**CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE LA VARIABLE:
 SISTEMA DE RETENCIONES DEL IGV**

N°	Dimensiones/Items	Pertinencia ¹		Relevancia ²		Claridad ¹		Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No	
Obligación tributaria								
01	¿Cómo puede calificar Ud. a los sistemas de pagos adelantados dentro de su empresa?	X		X		X		
02	¿Cree Ud. que las retenciones del IGV incrementen las obligaciones sustanciales en las empresas designadas agentes de retención?	X		X		X		
03	¿Conoce Ud. que el agente como responsable solidario, este obligado al cumplimiento de la obligación tributaria por deuda ajena?	X		X		X		
04	¿Sabe Ud. que la responsabilidad solidaria afecta a la gestión de las empresas designadas agentes de retención?	X		X		X		

Sistema de recaudación anticipada							
05	¿Se encuentra su empresa afecta al impuesto a la renta de tercera categoría?	X		X		X	
06	¿Qué factor ha determinado la selección y contratación de los proveedores para su empresa?	X		X		X	
Impuesto general a las ventas							
07	¿Cree Ud., que el impuesto general a las ventas debería ser pagado de manera anticipada?		X	X		X	
08	¿Está de acuerdo que los contratos de construcción deberían estar sujetos al régimen de retenciones, es decir se debe pagar el impuesto general a las ventas de manera anticipada?	X		X		X	
09	¿En su opinión el sistema de retenciones, genera valor agregado en la recaudación del impuesto general a las ventas?	X		X		X	

Observaciones (precisar si hay suficiencia):

Opiniones de aplicabilidad:

Aplicable (x)

Aplicable DESPUES DE CORREGIR ()

No Aplicable ()

Apellidos y nombres del Juez Validador

Cabezas Limaco Gladys Elba DNI 19928586


¹ **Pertinencia:** El ítem corresponde al concepto teórico

² **Relevancia:** El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo.

³ **Claridad:** Se entiende sin dificultad en enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo

Nota: Se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión

Huancayo, 05 de Agosto del 2020.


 M^a CP^a Gladys Elba
 Cabezas Limaco
 MAT 419

 Firma del experto



UNIVERSIDAD PERUANA LOS ANDES
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES
CARRERA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD Y FINANZAS

HOJA DE VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO

Respetado juez, Usted han sido seleccionado para evaluar el instrumento “CUESTIONARIO” que parte de la investigación “RETENCIONES DEL IMPUESTO GENERAL A LAS VENTAS Y RENTABILIDAD DE LAS MICROEMPRESAS CONSTRUCTORAS DEL DISTRITO DE HUANCAYO 2018” La evaluación de los instrumentos es de gran relevancia para lograr que sean válidos y que los resultados obtenidos a partir de estos sean utilizados eficientemente. Agradeceremos su valiosa colaboración.

I. INSTRUCCIONES:

En el siguiente cuadro, para cada ítem del contenido del instrumento que revisa, marque usted con un aspa (x) la opción SI o NO que elija según el criterio de CLARIDAD, PERTINENCIA O RELEVANCIA.

**CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE LA VARIABLE:
 RENTABILIDAD**

N°	Dimensiones/Ítems	Pertinencia ¹		Relevancia ²		Claridad ³		Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No	
Rentabilidad económica								
01	¿Cree Ud., que una estrategia corporativa permita incrementar la rentabilidad de la empresa donde labora?	X		X		X		
02	¿Cree Ud., que la situación actual de su empresa ha tenido una mejora a diferencia de años anteriores?	X		X		X		
03	¿Sabe Ud., si la empresa donde labora tiene recursos financieros de una entidad bancaria?	X		X		X		
Rentabilidad financiera								
04	¿Sabe Ud. cómo influye el financiamiento dentro de su empresa?	X		X		X		
05	¿La empresa donde Ud. labora cuenta con un financiamiento?	X		X		X		
06	¿Ud. considera que con mayor financiamiento mejora la empresa donde labora?	X		X		X		

Rentabilidad autogenerada							
07	¿Ud. considera que la rentabilidad autogenerada muestra fehacientemente los recursos financieros de la empresa?		X	X		X	
08	¿Considera Ud. que es una buena práctica que las empresas realicen donaciones a diferentes instituciones?	X		X		X	
09	¿La empresa donde labora realiza amortizaciones dentro de una posible deuda?		X	X		X	
10	¿Cree Ud. que la empresa donde labora deba tener fondo de inversión?	X		X		X	

Observaciones (precisar si hay suficiencia):

Opiniones de aplicabilidad:

Aplicable (x)

Aplicable DESPUES DE CORREGIR ()

No Aplicable ()

Apellidos y nombres del Juez Validador

Cabezas Limaco Gladys Elba DNI 19928586

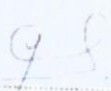
¹ **Pertinencia:** El ítem corresponde al concepto teórico

² **Relevancia:** El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo.

³ **Claridad:** Se enriende sin dificultad en enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo

Nota: Se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión

Huancayo, 05 de Agosto del 2020.


Mg. CPC Gladys Elba
Cabezas Limaco
MAT 419

Firma del experto

Anexo N° 06: La data del procesamiento de datos

Muestra	Retenciones del impuesto general a las ventas									SUMA Total
	D1 Obligaciones tributarias				D2 Sistema de recaudación anticipada		D3 Impuesto general a las ventas			
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	
1	4	2	2	1	1	1	1	1	1	14
2	4	2	2	1	1	1	2	2	1	16
3	4	3	2	1	2	1	2	2	2	19
4	5	3	3	2	2	1	3	3	2	24
5	5	3	3	2	2	1	3	3	3	25

Muestra	Rentabilidad										SUMA Total
	D1 Rentabilidad económica			D2 Rentabilidad financiera			D3 Rentabilidad autogenerada				
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
1	5	5	2	3	4	3	3	5	2	3	35
2	4	3	2	3	3	3	3	4	2	3	30
3	3	3	2	2	3	3	2	4	2	2	26
4	3	2	1	1	2	2	2	3	1	2	19
5	1	1	1	1	2	2	2	3	1	2	16

Anexo N° 07: Consentimiento Informado



ECONOMÍA CONSTRUCTORA

Multiservicios Gamedy S.A.

RUC: 20573855885

COMERCIALIZACIÓN - VENTA EN GENERAL

"Año de la Universalización de la Salud"

Huancayo, 23 de Julio del 2020

Sres.

Roger Angel Flores benedezu

Nery Luz Sulica Torre

Tesisistas

**ASUNTO: CONSENTIMIENTO INFORMADO
PARA REALIZACIÓN DE TESIS**

De mi mayor consideración,

Por medio del presente, me dirijo a ustedes para saludarle cordialmente y en atención al documento presentado; se le otorga el consentimiento de acceso a la información necesaria de mi representada para la elaboración de su tesis.

Atentamente,



GARCIA MEDINA EDILIA

TITULAR

Oficina: Pasaje Mercal Cienfuegos N° 200 San Carlos - Huancayo
Teléfono Oficina: 081 - 954288
Celular: 999920212 999999999
Email: edilgm_15@hotmail.com





CONTRATISTAS Y CONSULTORES

Jr. Ancash N° 149-Segunda Piso Of. 201 - Teléfono 054-399373- 99981244 Huancayo

"Año de la Universalización de la Salud"

Huancayo, 23 de Julio del 2020

Bros.

Roger Angel Flores Bendezu

Nery Luz Sulica Torre

Tesis

Presente. -

**ASUNTO: CONSENTIMIENTO INFORMADO
PARA REALIZACIÓN DE TESIS**

De mi mayor consideración,

Tengo el agrado de dirigir la presente para saludarlo a nombre de mi representada ABACO ONSTRUCTORES S.R.LTDA. con RUC N° 20401507818, con domicilio fiscal en el Jr. Ancash N° 149, del Distrito y Provincia de Huancayo, en atención al documento recepcionado; se le otorga el consentimiento de acceso a la información necesaria de mi representada para la elaboración de su tesis.

En otro particular me despido,

Atentamente,

ABACO CONSTRUCTORES S.R.LTDA.

 Maribel J. Ordaz Mendez
 GERENTE GENERAL

Anexo N° 08: Fotos de la aplicación del instrumento

P & S CONTRATISTAS GENERALES S.R.L.





P & S
CONTRATISTAS GENERALES S.R.L.
TECNOLOGÍA INTERACTIVA - MEDIO AMBIENTE



ABACO CONSTRUCTORES SRLTA







CONSULTORA CONSTRUCTORA Y MULTISERVICIOS GAMEDY S.A.

