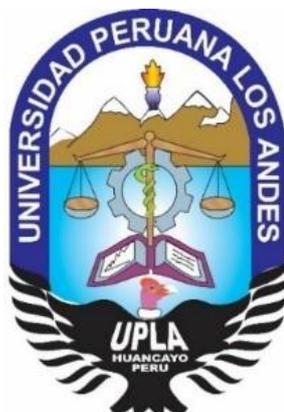


UNIVERSIDAD PERUANA LOS ANDES

ESCUELA DE POSGRADO

MAESTRÍA EN TRIBUTACIÓN Y POLÍTICA FISCAL



TESIS

**EL RÉGIMEN DE RETENCIONES DEL IMPUESTO
GENERAL A LAS VENTAS Y SU RELACIÓN EN LA
GESTIÓN EMPRESARIAL DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS
EMPRESAS DE LA CIUDAD DE HUANCAYO, 2016**

PRESENTADO POR

BACH. LORENZO PABLO ZORRILLA SOVERO

PARA OPTAR EL GRADO ACADÉMICO DE:

MAESTRO EN TRIBUTACIÓN Y POLÍTICA FISCAL

HUANCAYO-PERÚ

2018

JURADOS DE SUSTENTACIÓN DE TESIS

Dr. Juan Manuel Sánchez Soto
Director

Mg. Edith Pilar Quispe Espinoza
Jurado

Mg. Eleodoro Espinoza Castillo
Jurado

Mstro. Carmen Rosa Dolorier Aguirre
Jurado

Dr. Jesús Armando Caveró Carrasco
Secretario Académico

ASESOR

MG. RICHARD VÍCTOR DÍAZ URBANO

DEDICATORIA

A mi esposa Zoila Inés, mis hijos
Joshelyn, Martín y a la memoria de mis padres
Roberto y Leandra.

Lorenzo.

RECONOCIMIENTO

A mis maestros, colegas de trabajo,
amigos y hermanos por su apoyo incondicional.

Lorenzo.

AGRADECIMIENTO

A la Universidad Peruana Los Andes por su permanente contribución con el desarrollo científico y tecnológico del país

Lorenzo.

ÍNDICE

	Pág.
CARÁTULA	i
JURADOS	ii
ASESOR	iii
DEDICATORIA	iv
RECONOCIMIENTO	v
AGRADECIMIENTO	vi
ÍNDICE	vii
RESUMEN	xi
ABSTRACT	xii
INTRODUCCIÓN	xiii

CAPÍTULO I

PLANTEAMIENTO DE LA INVESTIGACIÓN

1.1 Planteamiento del problema	15
1.1.1 Formulación del problema	17
1.2 Objetivos de la investigación	18
1.2.1 Objetivo general	18
1.2.2 Objetivos específicos	18
1.3 Justificación e importancia de la investigación	19
1.3.1 Justificación	19
1.3.2 Importancia del estudio	19
1.3.3 Limitaciones	20
1.4 Delimitación de la investigación	20

1.4.1 Delimitación social	20
1.4.2 Delimitación temporal	21
1.4.3 Delimitación espacial	21
1.4.4 Delimitación conceptual	21

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

2.1 Antecedentes del estudio de investigación	23
2.1.1 Antecedentes a nivel nacional	23
2.1.2 Antecedentes de la investigación internacionales	29
2.2 Bases teóricas científicas	35
2.2.1 Régimen de retenciones del IGV	35
2.2.2 Gestión administrativa de las MYPES	54
2.2.3 Definición de términos básicos	69
2.3 Hipótesis de la investigación	71
2.3.1 Hipótesis general	71
2.3.2 Hipótesis específicas	71
2.4 Variables	72
2.4.1 Variable independiente	72
2.4.2 Variable dependiente	72
2.5 Indicadores, operacionalización de variable	73

CAPÍTULO III

METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

3.1 Diseño de la investigación	76
--------------------------------	----

3.1.1 Tipo de investigación	76
3.1.2 Nivel de investigación	77
3.2 Método	77
3.2.1 Método específico	78
3.3 Población y muestra de la investigación	79
3.3.1 Población	79
3.3.2 Muestra	79
3.4 Técnicas e instrumentos de la recolección de datos	80
3.4.1 Técnicas	80
3.5 Análisis de confiabilidad	81

CAPÍTULO IV

RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN

4.1 Resultados de la variable régimen de retenciones del IGV	83
4.2 Resultados de los puntajes de la variable gestión empresarial	93
4.3 Prueba de hipótesis general	101
4.4 Prueba de la hipótesis específica N° 01	105
4.5 Prueba de la hipótesis específica N° 02	107
4.6 Prueba de la hipótesis específica N° 03	110
4.7 Prueba de la hipótesis específica N° 04	112

CAPÍTULO V

DISCUSIÓN

5.1 Discusión de resultados	115
-----------------------------	-----

CONCLUSIONES	119
RECOMENDACIONES	121
REFERENCIA BIBLIOGRÁFICA	123
ANEXOS	128

RESUMEN

La investigación busca dar una respuesta al problema: ¿De qué manera el régimen de retenciones se relaciona con la gestión administrativa de las micro y pequeñas empresas de la ciudad de Huancayo en el año 2016?, y con la finalidad de lograr el siguiente objetivo: Establecer la manera en que el régimen de retenciones se relaciona con la gestión administrativa de las micro y pequeñas empresas de la ciudad de Huancayo 2016. La investigación probó la hipótesis: El régimen de retenciones se relaciona significativamente con la gestión administrativa de las micro y pequeñas empresas de la ciudad de Huancayo 2016.

La investigación emplea el cuestionario de encuesta, se utilizó el diseño correlacional. La población estuvo conformada por 370 empresas y la muestra se tomó 146 empresas. Teniendo como principal conclusión: 1) Se ha determinado que coexiste una relación positiva muy fuerte entre el régimen de retenciones del IGV y la gestión empresarial según las PYMES del distrito de la ciudad de Huancayo el año 2016, teniendo la rho de Spearman de 0.852 y es un nivel significativo del 5%; es decir a un mejor conocimiento del régimen de retenciones del IGV habrá una mejor gestión empresarial en la PYMES.

Palabras clave: Régimen de retenciones, gestión empresarial.

ABSTRACT

The research seeks to give an answer to the problem: How is the withholding regime related to the administrative management of micro and small businesses in the city of Huancayo in 2016 ?, and in order to achieve the following objective: Establish the way in which the retentions regime is related to the administrative management of micro and small businesses in the city of Huancayo 2016. The investigation tested the hypothesis: The retentions regime is significantly related to the administrative management of micro and small enterprises companies of the city of Huancayo 2016.

The research uses the survey questionnaire, correlational design was used. The population consisted of 370 companies and the sample was 146 companies. Having as main conclusion: 1) It has been determined that there is a very strong positive relationship between the IGV withholding regime and business management according to the SMEs of the district of the city of Huancayo in 2016, having the Spearman's rho of 0.852 and it is a significant level of 5%; that is to say, a better knowledge of the IGV retentions regime will have a better business management in the PYMES.

Keywords: Retention regime, business management

INTRODUCCIÓN

La Resolución de Superintendencia N° 037-2002 / SUNAT, publicada un 19ABR2002 determina el sistema de retención del impuesto sobre ventas general (IGV) que se aplica a los abastecedores y designa como agentes de retención de impuestos ciertos contribuyentes. Los siguientes son los principales aspectos de la referida Resolución de Intendencia el cual ajusta el régimen de retención del IGV adaptable a ciertos proveedores en las ventas de bienes, servicios, primera venta de inmuebles y contratos de construcción, registrados con dicho impuesto. Las notas de débito formuladas por el proveedor se considerarán a efectos de la realización de la retención correspondiente. Las notas de crédito emitidas por el proveedor no dan lugar al reembolso de los valores inmovilizados, a pesar de que su IGV se deducirá del impuesto mensual bruto en el período correspondiente.

No se está obligado a ejecutar la retención si el pago realizado es menor o igual a S /. 700.000 y el valor de los documentos de pago implicados en una operación no excede ese valor. Este régimen no se aplica a las transacciones que se basan en acuerdos de compra, los mismos que siguen regidos por las normas de la reglamentación de los comprobantes de pago. Tampoco estas operaciones están sujetas a este régimen, entre otras cosas, las transacciones realizadas con proveedores que tienen el estatus de buenos contribuyentes, las realizadas con otras personas que poseen el estatus de tenedor de retención y las operaciones que originan la emisión de los documentos autorizados a los documentos la sección 6.1 del artículo 4 del Reglamento del voucher de pago. En principio, los contribuyentes incluidos en el anexo publicado en El Peruano el 20ABR2002, esta relación puede

estar sujeta a nuevas modificaciones. Cualquier designación adicional será comunicada por SUNAT a través de los canales establecidos por el Código Tributario, incluso a través de su sitio. El estado del agente de retención debe ser acreditado en el "certificado del agente de retención" emitido por SUNAT en retención, el valor debe ser del 3% del valor total que el comprador o el usuario está obligado a pagar, incluyendo los impuestos cobrados por la operación. La retención en la fuente debe realizarse en el momento en que el pago se realiza, independientemente de la fecha en que la transacción esté gravada con el IGV. En el caso de pagos parciales, la retención se deducirá del valor de cada pago para el cálculo del importe de la retención en la fuente en transacciones en moneda extranjera, la conversión en moneda nacional debe efectuarse con el tipo de cambio medio ponderado publicado por la SBS precio en fecha de pago.

Las consideraciones normativas, sin lugar a dudas nos muestra un panorama genérico de como el régimen de retenciones se viene ejecutando de manera genérica; sin embargo, en la investigación a ejecutar pretendemos establecer la manera de cómo específicamente el régimen de retenciones del 3% afectan a la administración organizacional de las mypes de la Provincia Huancaina durante el 2016; asimismo, las pautas arriba mencionados, nos permiten tener un conocimiento previo, lo que nos posibilita al planteamiento y formulación del problema de investigación, situación que nos conlleva a plasmar el procedimiento científico en nuestro trabajo.

CAPÍTULO I

PLANTEAMIENTO DE LA INVESTIGACIÓN

1.1. Planteamiento del problema

Desde el año 1991, con la reforma tributaria, se dio un cambio significativo principalmente con la simplificación de la administración obteniendo de esta manera la autonomía administrativa y financiera de la Superintendencia Nacional de Administración Tributaria. Actualmente la Administración Tributaria da mayor alcance al contribuyente, inclusive dando el acceso al sistema informático y/o virtual a través del cual elaboran y presentan sus declaraciones juradas mediante formatos virtuales lo que antes se hacía únicamente en formatos físicos. Esta retención del 3% al IGV tiene como fin el incremento de la base tributaria formalizando el eslabón de comercialización debido a que muchas organizaciones efectúan operaciones

afectas, aun así no efectuaban el pago del I.G.V. las ventas implantándose éste régimen con el único propósito de incrementar la recaudación.

Sin embargo, este régimen afecta a las micro y pequeñas empresas, porque muchas veces para cumplir con esta disposición efectúan el traslado al físico de su utilidad inclusive parte de su capital de trabajo; afectando de esta forma la gestión económica financiera de las micro y pequeñas empresas. Mientras los agentes retenedores tienen la responsabilidad de retener y desde luego tienen gastos en la impresión de un nuevo comprobante de pago denominado “Comprobante de retención”. Por lo tanto, es necesario analizar e interpretar el resultado del régimen de retenciones del 3% al impuesto general a las ventas aplicada a las MYPES sobre las diferentes modificaciones sufridas por el mismo. Con la finalidad de poder analizar cómo afecta este régimen la gestión económica financiera de las MYPES de Huancayo.

El trabajo se centrará en como la condición para acceder a una liberación del régimen de retención del 3% del impuesto general a las ventas, es evidente que quienes tengan la responsabilidad de presentar la propuesta legal en forma oficial, complementarán las formalidades correspondientes, siendo eso un asunto más de forma que de fondo. Porque el fondo es el pujante desarrollo empresarial, la misma que es evidente, así lo considera el Instituto Nacional de Estadística e Informática del Perú.

1.1.1 Formulación del Problema

Problema general

¿De qué manera el régimen de retenciones se relaciona con la gestión empresarial de las micro y pequeñas empresas de la ciudad de Huancayo en el año 2016?

Problemas específicos

- a. ¿En qué medida el régimen de retenciones se relaciona con la planificación de las micro y pequeñas empresas de la ciudad de Huancayo en el año 2016?
- b. ¿Cómo el régimen de retenciones se relaciona con la organización de las micro y pequeñas empresas de la ciudad de Huancayo en el año 2016?
- c. ¿Cuál es la relación que tiene el régimen de retenciones con la dirección de las micro y pequeñas empresas de la ciudad de Huancayo en el año 2016?
- d. ¿En qué medida se relaciona el régimen de retenciones con el control de las micro y pequeñas empresas de la ciudad de Huancayo en el año 2016?

1.2. Objetivos de la investigación

1.2.1. Objetivo general:

Establecer la manera en que el régimen de retenciones se relaciona con la gestión empresarial de las micro y pequeñas empresas de la ciudad de Huancayo 2016.

1.2.2. Objetivos específicos

- a.** Conocer en qué medida el régimen de retenciones se relaciona con la planificación de las micro y pequeñas empresas de la ciudad de Huancayo en el año 2016.
- b.** Analizar cómo el régimen de retenciones se relaciona con la organización de las micro y pequeñas empresas de la ciudad de Huancayo en el año 2016.
- c.** Determinar cuál es la relación que tiene el régimen de retenciones con la dirección de las micro y pequeñas empresas de la ciudad de Huancayo en el año 2016.
- d.** Examinar en qué medida se relaciona el régimen de retenciones con el control de las micro y pequeñas empresas de la ciudad de Huancayo en el año 2016.

1.3. Justificación e importancia de la investigación

1.3.1. Justificación

El trabajo investigativo se justifica en la práctica puesto que en la medida en que precisemos el grado de relación del régimen de retenciones tiene con la gestión en las micro y pequeñas empresas de la ciudad de Huancayo, estaremos en las condiciones de plantear propuestas que permitan mejorar la rentabilidad y producción de las mismas porque sabremos cómo se relacionan ambas variables de manera estadística, por cuanto estas retenciones afectan las ganancias de las MYPES. Asimismo, en el hipotético hecho de cristalizarse la retención del 3% del IGV, las empresas lograrían una permanente estabilidad y un desarrollo sostenible.

1.3.2. Importancia del estudio

Su importancia se enmarca al área contable por cuanto demostró que el régimen de retenciones del 3% si contribuyen con generar rentabilidad y producción de las micro y pequeñas empresas; afectando así la gestión empresarial que realizan, asimismo, se recomendó propuestas viables para conseguir la liberación de la retención del 3% del IGV lo que coadyuvará al desarrollo organizacional de Huancayo y de la Región Junín.

1.3.3 Limitaciones

La dificultad para obtener información de documentación como registros de controles, registros de comprobantes y otros de las micro y pequeñas empresas de la ciudad de Huancayo.

Limitado acceso a información directa y fidedigna por parte de los empresarios y trabajadores, manifestando la mayoría que podría tratarse de una evaluación predial.

1.4. Delimitación de la investigación

1.4.1. Delimitación social

La presente investigación tomará en consideración los efectos del régimen de retenciones de las micro y pequeñas empresas en la gestión de las mismas, en tal sentido también ha de analizar las diversas actividades de los empresarios de las micro y pequeñas empresas del Distrito de la ciudad de Huancayo; el análisis se ha de desarrollar por cuanto dichas personas cumplen un rol protagónico en el desarrollo de sus empresas, ya que como dueños de las mismas ven afectadas su rentabilidad con el régimen de retenciones del 3% del IGV, lo que va perjudicando el nivel de producción de las mismas, lo que les conlleva a plantear y ejecutar estrategias que permita contrarrestar las consecuencias que genera el régimen de retenciones; por otro lado se tomará como unidad de análisis a los trabajadores, quienes de una u otra manera también se ven perjudicados en sus remuneraciones con el

sistema de retenciones, más aún por cuanto son el elemento operativo y productivo que generan los bienes y servicios de las empresas; de igual manera se tomará en consideración a las Personas Jurídicas.

1.4.2. Delimitación temporal

Se recogieron los datos para la investigación principalmente entre el periodo de los meses de octubre y diciembre del 2016.

1.4.3. Delimitación espacial

La investigación alcanzó 370 micro y pequeñas empresas, de la ciudad de Huancayo, con una población muestral estimada de 146 micro y pequeñas.

1.4.4. Delimitación conceptual

La investigación abordará el concepto de impuesto retenido en la fuente del impuesto general a las ventas, entendido como categoría bajo el régimen por el cual, los contribuyentes escogidos por la SUNAT como Agentes de Retención deben retener parte del IG.V. que es transferido por algunos de sus distribuidores, para ulterior entrega al Tesoro, de acuerdo con la fecha de vencimiento de sus obligaciones tributarias.

Además, la investigación asumirá los conceptos de gestión de micro empresas, conceptualizándose como cualquier unidad económica compuesta por una persona natural o jurídica; una microempresa puede

adoptar cualquier forma u organización o gestión de negocios, una microempresa debe cumplir ciertos requisitos, como no exceder de 150 UIT en ventas anuales y no exceder de 10 trabajadores en promedio por año.

De igual manera en la investigación consideraremos el concepto de pequeña empresa, cuyo concepto es la de ser una entidad independiente, creada para ser rentable y que se caracteriza por tener un ritmo de crecimiento superior a la microempresa; tener una mayor complejidad de sus funciones por lo que requiere de una mayor organización, asimismo presenta una capacidad para abarcar el mercado local, regional y nacional; de igual manera se caracteriza por utilizar una mano de obra directa.

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

2.1 Antecedentes del estudio de investigación

2.1.1 Antecedentes a nivel nacional

Chávez (2008), Tesis: *“La desnaturalización del Impuesto General a las Ventas y su efecto en la liquidez de las microempresas importadoras de plástico de Lima”*. Facultad de Ciencias Contables de la Universidad Mayor de San Marcos. Tesis para optar el Grado de Magíster con mención en Política y Sistema Tributario. Lima – Perú.

El autor hace un diagnóstico y evaluación de la normativa tributaria del Perú que creó los sistemas de pagos anticipados del I.G.V., una vez que esos impuestos avanzados fueron implantados en nuestro país, las microempresas fueron seriamente afectadas en relación a la liquidez, por lo tanto, los impuestos indirectos están siendo desnaturalizados con clara intención de violación de los principios de igualdad, reserva de ley y no

confiscación, puesto que estos anticipos deben pagarse inmediatamente, además de los derechos de aduana, que no forman parte de ni una inversión retornable. En la actualidad, las organizaciones adolecen de liquidez que les permita cumplir con las obligaciones frente a sus proveedores, ya que a menudo están obligados a tener liquidez a través de préstamos o pagos con instituciones financieras con altas tasas de interés que, consecuentemente, reflejan un gasto en la organización empresarial. Se debe dejar en claro que esto no significa crear nuevos impuestos o incrementar las tasas actuales, por ser únicamente mecanismos mediante el cual se garantizan el pago de obligaciones tributarias del IGV, evitando que los que recaudan este impuesto dejen de pagar el impuesto y reflexionen una "ganancia" adicional de su empresa. Para las microempresas que importan plásticos, el régimen avanzado del I.G.V., tiene un efecto directo sobre la liquidez de su flujo de caja, siempre que tengan que pagar por anticipado el IGV.

Sus principales conclusiones del investigador son:

Dentro del 80% de los importadores directos, tienen saldos a favor de los anticipos del IGV. Por 450 millones de soles de forma conjunta e individual, cerca de 5 millones de soles aproximadamente las empresas solicitan los retornos por pagos indebidos o excesivos.

Se observaron las similitudes y diferencias en la aplicación de los regímenes de pago anticipado del IGV. En las microempresas que

importan plásticos, los resultados se extienden a empresas de otros sectores.

Se estableció que las reglas fiscales se rigen por los acuerdos de los lineamientos y políticas de gobierno de turno, ya que ellos tienen el papel de vigilar el buen desempeño de los cobros fiscales, ya que algunas veces favorecen los intereses de algunos grupos sociales, por qué se aplicarán leyes dialécticas en función de las estructuras fiscales corporativas.

Se determinó que las pequeñas y medianas empresas son las más afectadas por la liquidez y la falta de recursos para cubrir las obligaciones inmediatas, de acuerdo con el efecto de la aplicación de los regímenes de pago anticipado del IGV.

Picón (2009). Tesis: *“El impacto financiero del sistema de detracciones tributarias en las medianas empresas del Perú”* Año 2009. Facultad de Contabilidad y Finanzas de la Universidad Nacional Federico Villarreal. Tesis para optar el Grado de Magíster en Finanzas Públicas. Lima – Perú.

El investigador hace un estudio de caso sobre la base del impacto económico del sistema de retiro como un sistema, de recaudación de impuestos por el cual el comprador de algunos bienes o servicios (descrito en la norma correspondiente) se gravan en el IVA, debe depositar una parte del importe total en una cuenta bancaria nacional perteneciente al proveedor a sí mismo, que puede ser utilizado para efectuar pagos a SUNAT, por cualquier obligación tributaria (no solo

IVA) y después de un tiempo, (aproximadamente cuatro meses) si el titular de la cuenta ya no tiene responsabilidades en la intendencia.

También llamado "Spot" afectó sólo a la venta de determinados productos que se produjeron en las zonas rurales, tales como azúcar, arroz batido, Madera y alcohol etílico. El alcance de este método se extendió a una diversidad de servicios de negocios, como servicios legales, contables, tecnología, transporte terrestre, transporte público de pasajeros por país, obras de construcción y reparaciones recientes y mantenimiento de bienes muebles. Por lo tanto, hay diversos precios aplicados a las colecciones, ya que la adquisición de ciertos bienes puede ser de 7%, 9%, 10% o 15%, mientras que, se aplica a la prestación de servicios, entre 4%, 5%, 9% y 12%. Del mismo modo, el investigador considera que uno de los aspectos más complejos de la aplicación de este régimen, es cuándo los servicios están cubiertos por Spot, ya que las reglas son muy poco claras de acuerdo con la legislación vigente.

Sus conclusiones a las que el autor llegó son:

Se determinará que, en el caso de propiedad, la retirada (el depósito) será realizada por el adquirente antes de la transferencia del inmueble y, en caso de retirada de propiedad, el depósito se efectuará en la fecha de la retirada o en la fecha que el comprobante de pago sea emitido, o lo que ocurra primero.

El usuario del servicio o la persona responsable de la construcción debe realizar la deducción hasta la fecha del pago (total o parcial) o el

quinto día hábil del siguiente mes, a la entrada de la factura en el registro de compra o en el que, se produzca primero.

Cuando el prestador de servicios o el que ejecuta el contrato de construcción recibe toda la factura, sin deducir la retirada, debe retirarse dentro de los cinco días hábiles de la fecha en que recibió el dinero.

Sandoval, Posso y Quispe (2012), tesis: ***“El Régimen Legal Peruano de las Micro y Pequeñas Empresas y su impacto en el Desarrollo Nacional”***. Para optar el título de Magister.

El artículo llega a las siguientes conclusiones:

Que el 98.5% de organizaciones en el Perú está representada por las MYPES significando que estas contribuyen al crecimiento y desarrollo económico y social, generando un aporte del 42.1% al PBI y generando el 77% de puestos laborales en el Perú.

El punto débil de las MYPES es la formalización de estas. Por lo tanto, se estableció un acuerdo especial consistente en compañías, beneficios laborales y económicos, incluida la promoción de la oficialización.

El sistema legal para mypes, otorgó los siguientes patrocinios para la empresa: las excepciones a la transposición de documentos de las empresas, ahorran un pago mínimo de suscripción y reducen los costos notariales y el capital de registro.

El régimen legal de las micro y pequeñas empresas otorgó los siguientes créditos fiscales: la adaptación de los términos del Plan de Ingresos Especiales, extiende las ventas anuales máximas a 150 UIT para su recepción, luego se cobra una tarifa que solo corresponde al 1.5% de la renta mensual.

El Ministerio de la Producción y el Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo supervisan las políticas nacionales en micro y pequeñas empresas. El primer objetivo es promover el desarrollo sostenible de estas entidades económicas, en segundo lugar, crear que una entidad económica conceptúa como micro y pequeña empresa permite recibir los mismos beneficios legales, además de registrarlos y darles publicidad sobre esta condición.

Pero el sistema específico para Mypes no fue efectivo, los beneficios no son lo suficientemente motivadores para formalizar a los empresarios peruanos, y requieren intervenciones gubernamentales para reformar las estrategias en el proceso de formalización, desarrollo y sostenibilidad en todo el proceso económico.

El prestigio brota cuando los costos limitan el marco legal de un país es mayor que las ventajas que son la manera distorsionada en que una economía excesivamente regulada está respondiendo a los choques, así como su potencial de crecimiento.

2.1.2 Antecedentes de la investigación internacionales

Díaz (2008), tesis: *“Diseño de un sistema de gestión empresarial adaptado a las PYMEs del sector textil cuya producción se basa en el tisaje de tejidos para el hogar”* Presentado en la Universidad de Valencia para optar el grado de Magister.

Esta investigación se constituye como uno de los pilares que apoyarán el desarrollo de las empresas textiles frente a los nuevos desafíos planteados por la nueva competición de los países asiáticos.

El contenido de esta investigación “propone un patrón específico de mandato adaptado a las empresas del sector textil de relevancia en la Comunidad Valenciana, constituido por las PYMES dedicadas a la fabricación de tejidos para el hogar” Díaz (2008). “El modelo propuesto fue desarrollado con la participación de un número significativo de empresas pertenecientes al sector textil definido. Como resultado de esta colaboración, un sistema de dirección se definió en base a la utilización de una serie de indicadores divididos en cinco perspectivas a partir de las cuales se propone calibrar el crecimiento de la empresa y los resultados de las diferentes decisiones estratégicas realizadas” Díaz (2008).

Sus principales conclusiones fueron:

Posteriormente de analizar los resultados obtenidos del estudio, fue posible “deducir los factores críticos de éxito de las empresas del subsector de tejido, típico de la Comunidad Valenciana por el tipo de empresa en términos de tamaño y tipo de artículo fabricado, de la

selección de medidas que las mismas empresas consideraron relevantes para tramitar efectivamente la empresa” Díaz (2008). Al controlar los títulos seleccionados, las empresas pueden evaluar las decisiones importantes.

Se propone un sistema de trámite basado en un panel de control de administración, consistente en un número de 27 indicadores. Con ellos, se pretende “que el encargo de las empresas obtenga rápidamente y en todo momento una visión integral de la operación de la Compañía y de todos sus parámetros significativos” Díaz (2008). “A partir de ellos, en cualquier momento, puede diagnosticar el estado de la empresa, pudiendo detectar los elementos que causaron la situación del negocio” Díaz (2008).

“El cuadro de notas propuesto para la empresa de tipo definido se entiende como popular al tipo de negocio descrito, este panel de a lado será luego adaptado, si es necesario, a las particularidades de cada empresa en el subsector, pero tendrá un contenido básicamente global como se reflejó los resultados obtenidos” Díaz (2008).

Vianel (2008), tesis: ***“Efectos de la Retención del Impuesto al Valor Agregado en los Contribuyentes Especiales, En Condición de Agentes y Sujetos de Retención Caso de Estudio: Consorcio SERVICIOS DE INGENIERÍA, MANTENIMIENTO, CONSTRUCCIÓN Y OPERACIONES (SIMCO)”***. Universidad de los Andes para optar el grado de Magister.

El objetivo principal de la investigación fue analizar los efectos de los créditos fiscales sobre el IVA en los activos fiscales especiales. Estudio de caso: El consorcio "Servicio de ingeniería, mantenimiento, construcción y operación" (SIMCO) aplica el control interno y la gestión del consorcio como fuente y tecnología para la recolección de datos, declaraciones de IVA e informes financieros para 2005 y 2006, y posteriormente la determinación. . De las condiciones económicas para los años estudiados. En cuanto a los resultados, se encontró que el consorcio SIMCO se ve afectado por la retención de impuestos, detectando el alcance de los métodos administrativos, adaptando al personal a los nuevos eventos para el área, retrasos en la recepción de cupones que retienen el IVA (45 días otorgados por los proveedores debido a la presentación y retraso en el pago).). Día de impuestos, considerando un alto porcentaje de grandes cantidades de almacenamiento informadas para mantener el IVA afectando su flujo de efectivo, reduciendo la capacidad de pago y aumentando la relación entre la deuda del consorcio SIMCO.

La encuesta llegó a las siguientes conclusiones:

El Código Tributario Orgánico estipula que el origen de los fondos puede ser designado por ley o por las autoridades tributarias, una disposición según la cual el IVA autoriza a la Administración Tributaria a designar fondos en posesión, la Agencia continúa emitiendo los reglamentos SNAT / 2002/1454 y SNAT / 2002/1455, actualmente identificados como: SNAT / 2005/0056-ay SNAT / 2005/0056, porque

se designan como fondos de origen para contribuyentes específicos y gobiernos nacionales, estatales y municipales, y actualmente se aplican.

Los contribuyentes específicos son aquellos que, en función del volumen de ingresos, son decisivos para la administración, en función de la gobernanza No. 0685, se espera que los términos y los niveles de ingresos se contengan en la categoría de contribuyentes especiales. Deben ser competentes y justamente notificados del impuesto y declarados en la oficina control fiscal especial.

En relación al tercer diagnóstico objetivo específico, impacto administrativo y económico del consorcio SIMCO, derivado del estado de la sustancia y el agente que conserva I.V.A., se consiguió información selecta, tanto del área administrativa como del área que representa al consorcio. Significativamente, las cuestiones relacionadas estuvieron involucradas durante mucho tiempo con el proceso tributario de origen, incluso alegando que los procesos administrativos se transfirieron y el equipo tuvo que adaptarse a los nuevos programas en el área; de alguna manera, el personal contratado o los estudios especializados exigen temas tributarios y un monitoreo más extenso para minimizar los riesgos irreversiblemente, consecuencias fiscales.

Finalmente, se confirma la menor capacidad de pago y diferido, ya que el período de reunión aumentó en 2006 con un 22,5% en los compromisos de 2005 y concluyó que las deducciones no se aplicaron de manera efectiva, el consorcio generó un aumento en los gastos operativos

y la deuda, en paralelo con la disminución en el pago y capacidad de inversión.

Zanlungo (2008), tesis: *“Diseño y puesta en marcha de un plan de mejoramiento de la gestión de una pyme en el rubro de la construcción”* Universidad de Chile para obtener el Título Profesional de Ingeniero Civil.

Esta tesis tiene como objetivo reformular la gestión de las PYMES en el sector de la construcción y proporcionar una forma de operación que pueda permitir incrementar las ventas y mejorar el desempeño estratégico e implementar estos cambios de forma eficaz, siendo este el tema reconocido como el principal reto. Esto tiene sentido, ya que la empresa en cuestión tiene la posibilidad de incrementar sus clientes, sin embargo, un historial de conflictos dentro de ella que causó pérdida de personal valioso o quejas de clientes de alerta para los propietarios que eligieron la opción de "pedir "antes de saltar \".

No tener idea de las causas de esas dificultades que intentaron, infructuosamente, resolver por sustituir a las personas, es la etapa de elaboración de la tesis. Para ello, se realizó un diagnóstico organizacional, a través de entrevistas abiertas, cuestionarios y observación, que revelaron los primordiales problemas y sus causas, y posteriormente, implementar las mejoras que serían consideradas prioritarias, las mejoras en la concepción del nivel estratégico y

operacional (procesos) se desarrolló a través de reuniones regulares con las partes y utilizando un método cíclico, donde cada solución propuesta fue discutida, revisada y rediseñado para alcanzar un consenso en agentes apreciables de la misma.

En lo personal, el diagnóstico estratégico detectó una gestión de negocios con muchos ánimos de cambio que persiguen objetivos diferentes y cuyo impacto agregado no era apreciable en la organización. Para tomar en cuenta lo expuesto, la incipiente acción realizada después del diagnóstico fue la elaboración de un plan estratégico que permitiese revelar qué acciones de mejora eran más urgentes y alineadas a los objetivos que el mismo plan permitía definir. Por ejemplo, había un problema de estructura, por lo que fue necesario volver a dibujar el organigrama y reorganizar responsabilidades y funciones. Muchas actividades informales también fueron detectadas, cuyo modo de hacer fue establecido por las mismas personas y tuvo impactos negativos en otras actividades. Los métodos más críticos fueron rediseñados, abordando la definición de las responsabilidades y funciones de los implicados.

Sus principales conclusiones fueron

La cuestión esencial en el proyecto de mejoras es conocer dónde obtener soluciones y cómo deben ser. Aquí, tener un modelo simple que revele las interacciones existenciales en la empresa parece ser la mejor opción: elementos constitutivos para el aprendizaje de una organización).

Con lo expuesto, debe quedar claro que la solución en general, pertenecer a una determinada potestad, pero afectarán y necesitarán de todas las otras de alguna forma. A veces, el diseño de una mejora no es irreparablemente muy complejo.

Su mayor confusión es que siempre exigen un cambio de comportamiento en la persona. Los dominios de relaciones alegadas en el desarrollo individual fueron las políticas, procesos (maneras de hacer), la analogía entre los objetivos y sistemática para el equipo de gestión, la estructura jerárquica y algunos modelos mentales.

2.2 Bases teóricas Científicas

2.2.1 Régimen de retenciones del IGV

Gáslac (2013) muestra que este régimen, Sunat, está designado como fuente de fondos para las personas que, debido a su posición especial en relación con un explícito grupo de proveedores, tienen la obligación de mantener parte del I.G.V., transferido en transacciones con los proveedores, para su posterior desembolso a la tesorería, de acuerdo con la fecha de vencimiento de sus obligaciones tributarias. A su vez, los proveedores pueden derivar los valores del balance contra el pago correspondiente de IGV.

Aguilar (2012) define el sistema general de impuestos a las ventas y el impuesto a las ventas en general para los proveedores es uno de los mecanismos de recaudación implementados por SUNAT a través del cual se requieren los fondos designados por SUNAT como fondos de origen

para mantener una parte del I.G.V., transferido a los de sus proveedores (transacciones sujetas a impuestos) para su ulterior entrega al Tesoro, de acuerdo con la fecha de término de sus obligaciones tributarias.

Giribaldi (2011) declara que el monto de la retención de impuestos fue creado por la administración tributaria en las transacciones gravadas con IGV, algunos contribuyentes pueden ser llamados agentes de recuperación que retienen parte del impuesto a sus proveedores para su ulterior entrega al fisco, a su vez, el proveedor puede usarlo como una deducción de impuestos en su estado de cuenta mensual.

Los proveedores pueden deducir los valores que se han retenido, frente al IGV que corresponde al pago.

Ámbito de aplicación

“Esta se aplica a los proveedores cuyas operaciones gravadas sobre la venta de bienes, primera venta de inmuebles, servicios y contratos de construcción, se efectúan a partir del 1 de junio de 2002 con los contribuyentes designados como Agente de Retención. El proveedor, que realiza las operaciones mencionadas en el párrafo anterior, está obligado a aceptar la retención establecida por el Régimen de retención”. (Mendez, 2005).

Operación y aplicación del Régimen de Retención

El Agente de Retención:

El almacenamiento se guarda en el momento del pago, independientemente de la fecha de operación del IGV realizado.

Si el pago se realiza a un mediador, debe retener el agente y entregar el recibo, En el caso de cuotas, el impuesto de retención se aplica al valor de cada pago.

La fuente informa la cantidad total de retención durante el período y el pago realizado empleando agentes de retención de PDT, Formulario virtual n.º 626.

Los fondos retenidos en la fuente deben presentar el PDT incluso si no se han realizado deducciones durante el período.

La declaración y el pago estarán de acuerdo con el cronograma de observancia de sus obligaciones tributarias.

El agente de cupones no puede indemnizar el saldo a favor del exportador contra los pagos que se harán a la deducción realizada.

Para calcular el monto del impuesto de retención sobre transacciones en moneda extranjera, la conversión a moneda nacional será la tasa promedio ponderada publicada por la Superintendencia de banca y servicios de seguros en el momento del pago.

Régimen de retención en el IGV y sus implicaciones contables

Es el régimen por el cual las cuestiones designadas por la SUNAT como Agentes de Retención deben inmovilizar parte del I.V.A. que les es transferido por algunos de sus proveedores para su posterior entrega al Tesoro de acuerdo con el período de validez de sus obligaciones fiscales. Los proveedores pueden deducir los valores que se han retenido, en comparación con el IVA que corresponde a ellos.

Aplicación del régimen de retención del IVA

El impuesto retenido en la fuente se aplica únicamente en transacciones gravadas con el IGV; en ese sentido, no es aplicable en transacciones exentas e infectadas. Por ejemplo, cuando las operaciones se realizan con proveedores situados en la Amazonía de acuerdo con la Ley 27037. Si esto se hace para consumo en el área, no es retenida para el pago de esa operación, pero si el mismo bien es usado por su Consumo fuera si es mantenido. (Vera y Calderón, 2000)

¿Cuándo está exento de la obligación de retener?

La exención del deber de retención cuando el pago sea igual o inferior a S / .700 y la suma del valor de la operación de los vales involucrados, ajustada por las correspondientes notas explicativas, no exceda ese valor.

Importe Pagado	Importe de la(s) Operación(es)	Se efectúa la retención
Más de S/. 700	Más de S/. 700	SI
	Menos de S/. 700 (a)	SI
Menos de S/. 700	Más de S/. 700	SI
	Menos de S/. 700	NO

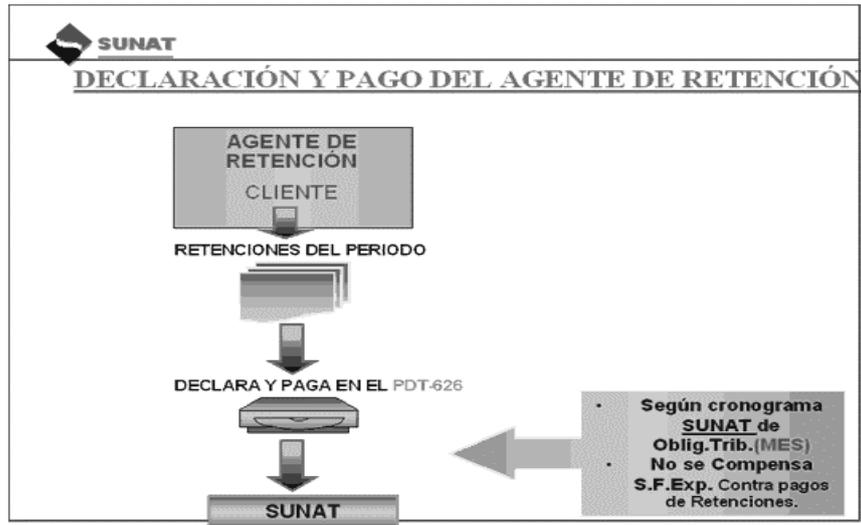
(a) Para efecto del cuadro, se concibe que se ha dado más de una operación con estas particularidades y cuya suma supera los S/. 700 (Setecientos Nuevos Soles).

Designación y exclusión de agentes de retención – oportunidad de retener

El nombramiento de los Agentes de Retención, así como la supresión de cualquiera de ellos, se hará a través de una Resolución de la Superintendencia de SUNAT. Los asuntos designados como Agentes de Retención procederán o dejarán de proceder como tal, según el caso, a partir del momento indicado en dicha resolución.

Declaración y pago. El agente de retención

Esquema de la Declaración y el Pago del Agente de Retención.

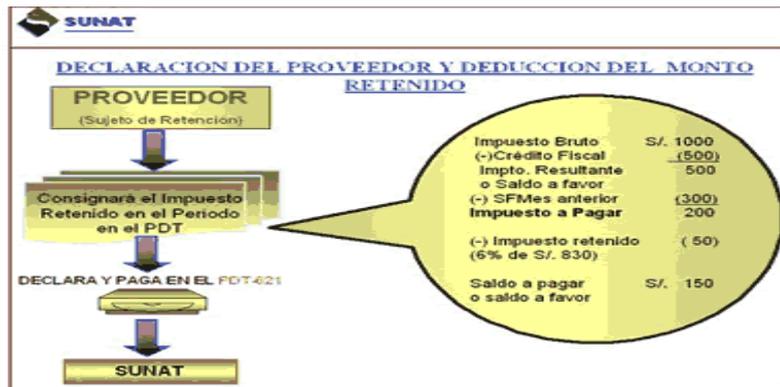


Fuente: Sunat

a) Declaración del proveedor, deducción del monto retenido y devolución.

Diseño de la declaración del Proveedor y la deducción del monto

retenido:



Fuente: Sunat

El proveedor puede solicitar el reembolso de las fuentes no utilizadas que se informan en la declaración del IVA, siempre que haya mantenido un valor que no se haya aplicado para el concepto

durante un período de al menos 3 períodos consecutivos. Aparte de la quinta disposición final sobre R. 128-2002 del Régimen de Percepción IGV aplicable a la compra de combustible, en cuyo caso:

I. Usted deducirá de su impuesto pagando primero las percepciones y luego las cantidades que se habrían realizado.

II. Puede solicitar el reembolso de las tenencias no aplicables incluidas en la declaración IGV, siempre que haya retenido un valor que no se haya aplicado a ese concepto durante un período de al menos 2 períodos consecutivos.

b) Operación y aplicación del sistema de retención

Agente de almacenamiento: El retiro se realizará en el momento del pago, independientemente de la fecha en que se envió la transacción al IGV. Si el pago se realiza a un tercero, debe retener el problema del agente y entregar el recibo, el proveedor lo retendrá. En el caso de cuotas, el impuesto de retención se aplica al valor de cada pago.

A. Modificar la R.S. No. 037-2002 / Sunat - Sistema de almacenamiento de impuestos ajustable a la resolución de la Superintendencia de proveedores No. 050-2002 / Sunat (Publicado el 18 de mayo de 2002). Lima, 17 de mayo de 2002.

La R.S. No. 037-2002 / SUNAT estableció el sistema de IVA aplicable a los contenedores y agentes seleccionados. Para facilitar

el procedimiento planificado, es necesario introducir ciertos cambios en el sistema mencionado anteriormente.

B. Tipo de cuentas y elementos de control que deben realizar el titular y el proveedor.

c) El Agente de Retención

Ejemplo: Si en el mes de enero un agente retenido en la fuente ha impuesto retenciones por el importe de S /. 150 y, a su vez, declaró y efectuó el pago a SUNAT, a través de la PDT-626, el registro para este mes se hará de la siguiente forma:

 ART. 13° CUENTAS Y REGISTRO DE CONTROL	
<u>EL AGENTE DE RETENCION</u>	
CUENTA CONTABLE: “I.G.V. - Retenciones por Pagar”	
Pagos efectuados a SUNAT = S/150	Retenciones efectuadas a los Proveedores. = S/150

Fuente: Sunat

d) El proveedor:

Ejemplo: los puertos de la compañía \\ "A \" permitidos durante el mes de enero de 2003 a S /. Sin embargo, solo se aplicó 150 en el mismo mes S /. 50.00 arrancar de esta vía para febrero un saldo de S /. 100 para reservas no aplicadas.

¿Cuáles son las precisiones para reembolsar el importe del saldo no aplicado? Los proveedores pueden solicitar un reembolso por el saldo contenido en la fuente no aplicado (+ período de retención de retención meses anteriores - impuestos).

Requisitos.

Renunció todas las declaraciones (PDT621) durante el período por el que requiere la devolución como proveedor.

Si el contribuyente solo posee el estado de proveedor, debe tener un balance entre las deducciones no aprovechadas por un período no menor a tres meses consecutivos, de conformidad con el Artículo 2 de R.S. N ° 061-2005 / SUNAT.

“Si el contribuyente está autorizado por el proveedor mencionado en el artículo anterior y el cliente” (según el Artículo d) del art. 1 RS No 128-2002 / SUNAT) al mismo tiempo, es decir, “si el IGV se ha mantenido en venta y recibido de sus compras, debe tener un saldo de retención de impuestos no aprovechado por un período no inferior a 2 meses”. (Disposición final 5 R.S.128-2002 / SUNAT).

¿Por qué solicito un reembolso del saldo no utilizado?

Vaya a las ventanas en los centros de servicio o la oficina de SUNAT, donde se encuentra su dirección fiscal. Debe decirse que en el caso de:

Contribuyente de la incesividad de los contribuyentes nacionales más importantes, en el lugar previsto.

Contribuyentes del Gobierno Regional de Lima:

Contribuyentes principales, en las oficinas que les corresponden o en los centros de servicios a los contribuyentes en la provincia de Lima y en la provincia constitucional del Callao.

Contribuyentes medianos y pequeños, en el centro de servicio de contribuyentes en la provincia de Lima y en la provincia constitucional del Callao.

Ltd. 4949: Solicitud de devolución firmada por el propietario o representante legal autorizado, ante SUNAT, que tendrá una declaración por escrito de los motivos de la devolución.

Resolución de la Superintendencia No. 181-2002 / SUNAT - publicado el 22 de diciembre de 2002. Designación de depositantes para impuestos generales de ventas.

- Resolución No. Superintendencia 055-2003 / SUNAT - publicada el 1 de marzo de 2003. Ellos requieren la aplicación del artículo 11 de la Resolución No. 037-2002 de monitoreo / SUNAT, que estableció el sistema de retención del IVA a los proveedores y la retención seleccionado.

Preguntas frecuentes

Pago de tarjetas de débito

¿Cuál es el medio para determinar el valor de transacción al emitir notas de débito?

Primero, se recuerda que la declaración de una nota de débito soportará el acrecimiento del valor de las transacciones de ventas debido al mayor valor del precio de venta, los errores o las deficiencias en el valor de la transacción.

El estado del valor de la transacción se transforma según el pago o no del recibo del pago antes de la declaración de la nota de débito.

Aquí hay algunas citas:

Importe del comprobante de pago	Importe de la Nota de Débito	Importe total de la operación	Condición a la fecha de emisión de la Nota de Débito	Se efectúa la retención?
S/. 690	S/. 30	S/. 720	Se pagó el importe del Comprobante de Pago sin retención.	SI , por el importe de la Nota de Débito
S/. 690	S/. 30	S/. 720	No se pagó el importe del Comprobante de Pago.	SI , por el importe total de la operación
S/. 710	S/. 30	S/. 740	Se pagó el importe del Comprobante de Pago con retención.	SI , por el importe de la Nota de Débito

Fuente: Sunat

Importe del comprobante de pago	Importe de la Nota de Débito	Importe total de la operación	Condición a la fecha de emisión de la Nota de Débito	Se efectúa la retención?
S/. 710	S/. 30	S/. 740	No se pagó el importe del Comprobante de Pago con retención.	SI , por el importe total de la operación
S/. 600	S/. 30	S/. 630	Importe del Comprobante pagado o pendiente de pago.	NO , porque el importe de la operación incluida la Nota de Débito, no supera el monto mínimo de S/. 700

Fuente: Sunat

Emisión de billetes de crédito

¿Cuál es la forma para determinar el importe de la transacción en caso de transferir billetes de crédito?

La emisión de la Nota de Crédito permite la reducción del valor de las operaciones para descuentos, bonos, cancelación parcial o total del retorno de bienes.

El estado del valor de la transacción varía de acuerdo con el pago o no de la recepción del pago antes de la emisión de la nota de crédito.

Aquí hay algunos presupuestos:

Importe del comprobante de pago	Importe de la Nota de Crédito	Importe total de la operación	Condición a la fecha de emisión de la Nota de Crédito	Se mantiene la retención realizada?
S/. 750	S/. 60	S/. 690	Se pagó el importe del Comprobante de Pago con retención.	Sí, la retención persiste por el monto del Comprobante de Pago y no se devuelve (1) NO , el importe de la operación incluida la Nota de Crédito, no supera el monto mínimo de S/.700
S/. 750	S/. 60	S/. 690	No se pagó el importe del Comprobante de Pago.	NO , el importe de la operación no supera el monto mínimo de S/.700
S/. 630	S/. 30	S/. 600	Importe del Comprobante pagado o pendiente de pago.	NO , el importe de la operación no supera el monto mínimo de S/.700

Fuente: Sunat

En este particular, el monto correspondiente al valor de las notas de crédito puede descontarse del monto correspondiente a las transacciones con el mismo proveedor para el cual el titular aún no ha operado. Es decir, S /. (3% de S / .60) se puede deducir de las reservas correspondientes a otras transacciones (Si se emite una factura al mismo

distribuidor por un monto total de S / .800, el recibo correspondiente debe ser ($24 - 1.8 = 22.2$).

¿Cuál es el procedimiento para deducir la cantidad contenida en la fuente de los estados de crédito, cuya prueba de pago relacionada ya se ha conservado?

Las notas de crédito emitidas para las transacciones que se realizaron en la fuente no dan lugar a un cambio en las tenencias o su compensación por parte del titular. aunque el IGV retenido se deduce del impuesto bruto mensual. El monto del crédito correspondiente a la recompra puede ser deducido del monto correspondiente a las transacciones con el mismo proveedor por el cual no se ha realizado ningún reembolso.

Excepciones para mantener

¿Cuándo está exento de la obligación de retener?

EJEMPLO 1:

El proveedor "A" realiza una venta de bienes a su empresa cliente "B" por un monto de S /. 1200 el 10 de abril, según el pago en 2 partes:

10 de abril - Proyecto de ley 1 por S /. 800

26 de abril - Proyecto de ley 2 por S /. 400

Ahora bien, después de la emisión de la factura 1, el vendedor emitió una nota de crédito el 12 de abril debido a una disminución de la transacción a S /. 350o

La compañía cliente \\ "B \\\\" realizó pagos complementarios por S /. 600:

10 de abril - Proyecto de ley 1 por S /. 400

26 de abril - Proyecto de ley 2 por S /. 200

solución:

Proyecto de ley 1: S /. 800

(-) Listado de créditos (350)

450

Proyecto de ley 2: S /. 400

Total transacciones S /. 850

Número de cuotas (600)

En la presente, habría una retención, incluso si las cuotas no superan los S /. 700, pero la suma del valor de cada certificado de pago (ajustado por los estados de crédito emitidos) excede este valor.

Ejemplo 2

El proveedor "A" realiza una venta de bienes a su empresa cliente "B" por un monto de S / . 1 500 el 5 de junio según el pago en 2 partes:

11 de junio. Billeto 1 por S / . 1000

15 de julio. Billeto 2 por S / . 500

El cliente, la compañía "B", realiza las siguientes entregas:

11 de junio. Billeto 1 por S / . 1000

11 de junio Bill 2 por S / . 300 (prepago)

15 de julio. Billeto 2 por S / . 200 (con diferencia)

solución:

Primera cuota: Sí, el depósito se realiza por S / . 1300, porque el pago excede los S / . 700 y la suma del valor de las facturas en cuestión excede este valor.

Segunda cuota: si se realiza la retención, el valor de la actividad de ventas supera los S / . número 700

Ejemplo 3

El proveedor "A" realiza una venta de bienes a su empresa cliente "B" por un monto de S / . 1,800 el 16 de agosto, el pago se realiza en 3 partes:

16 de agosto. Billeto 1 por S / . 600

23 de agosto. Proyecto de ley 2 por S /. 600

29 de agosto Bill 3 por S /. 600

¿Debe mantenerse?

solución:

Sí, está inhibido en cada desembolso, pero la cuota a pagar por cada factura no supera los S /. 700 supera el valor de la transacción este valor.

Comprobantes de pago

La retención del IGV debe efectuarse en las operaciones en que los documentos mencionados en el apartado 61 del artículo 4 del Reglamento de prueba de pago

La retención no se consumará en operaciones en las que se emitan billetes de aviación, recibos de servicios públicos de luz, agua, documentos formulados por bancos y otros documentos mencionados en el apartado 6.1. del artículo 4 del Reglamento de prueba de pago.

Ejemplo:

En el supuesto, de un banco que no sea un agente de retención y que, para las operaciones que ejecuta, emita legajos indicados en el número.6.1 del art. 4 del Reglamento de Prueba de Pago, no debe mantenerse.

Hora de pago de la transacción para realizar la retención

¿Para el Régimen de Retención, el IGV, cuando se considera que el pago se hizo?

En pagos en efectivo: la fecha de desembolso o la disponibilidad de dinero. En pagos de cheques: En la fecha en que la remuneración está disponible.

¿Si la factura se expide el 05.05.2002 y el pago se realiza en 15.02.03, la retención se realiza?

No, porque es una operación antes de la validez del Régimen de retención.

Pago de transacciones con valores mobiliarios

¿Cuándo la retención debe verificarse en el caso de un cambio de factura a una letra de cambio?

En la fecha de fin de la letra de cambio o cuando el pago se efectúa, lo que ocurra primero.

¿Cuándo la retención debe hacerse en caso de cambio de factura por medio de letras de cambio y es renovada por otra ley de cambio?

En la fecha de caducidad de la postrema letra de cambio o cuando se realiza el pago, lo que ocurra primero.

¿Cómo la retención se perpetra en el caso de cambio de facturas por letras de cambio?

Letra en descuento

Ejemplo: El 13 de junio, el proveedor de la empresa "A" envía a su empresa cliente "B" (RETENTION AGENT) la factura para un importe de venta de S /. 5.900.

El 15 de junio, la factura es cambiada por una Moneda de Cambio cuya fecha de vencimiento es el 15 de julio. La carta se emite descontando la cantidad de retención.

Precio de venta: S /. 5.900

Retención 3% (177)

Valor del cambio de letra 5,723

Al término de la carta, el 15 de julio, la empresa "B \" (agente de retención) consuma el pago de la carta, la retención ocurre y la Prueba de Retención será entregada al proveedor, empresa \ "A \".

Cómo declarar

La empresa "B" enviará su declaración de pago a través de los Agentes de Retención de PDT, Formulario Virtual No. 626, dentro del Cronograma de Vencimiento de julio (que expira en agosto), por el valor de S /. 354.

La empresa \ "A \" enviará su declaración de pago a través del PDT IGV Renta Mensual, formulario Virtual 621, adentro del Calendario de Vencimiento de julio (que expira en agosto), que registrará el impuesto

que habría sido retenido durante el período, con la finalidad de deducir el impuesto a pagar.

¿Cómo es la entrega del certificado de retención en caso de pago de dos facturas con un cheque hecho?

Ejemplo:

El 1 de junio, el Sr. Chacaltana, una empresa unipersonal, entrega mercancías para la empresa industrial ABC S.A. por cantidades de S /. 500 y S /. 600. El agente de retención de la empresa está de acuerdo con el Sr. Chacaltana para pagar los importes debidos en dos partes: el 1 de junio, el importe de S /. 500 y el 12 de julio el importe de S /. 600. sin embargo, está de acuerdo en efectuar el pago el 1 de septiembre y con el mismo cheque.

¿Cómo la nota fiscal debe ser emitida en la venta de inmuebles y cómo la retención prosigue?

Emisión de comprobante de pago:

En el caso de que el constructor haga la primera venta de un inmueble a un AGENTE DE EXPLOTACIÓN TERCERA, esta operación está sujeta a la IGV y la prueba de pago debe ser emitida en la fecha en que la recepción sea recibida, por el valor total o parcial y con los valores exigencias establecidas en los reglamentos del voucher de pago.

Retención del 3%:

Si la primera comercialización del inmueble por el constructor se paga en efectivo, la retención del 3% se consumará en la fecha en que el pago se efectúe y se calcula sobre la base de su valor, incluidos los impuestos correspondientes. Si la primera venta del inmueble por el constructor se cancela, en parcelas (pagos parciales), debe considerarse que cada uno de estos pagos constituye una transacción independiente y, consecuentemente, la retención del 3% debe efectuarse en la fecha en que se haga cada pago parcial y se computará sobre la base de su importe, comprendidos sus impuestos.

2.2.2 Gestión administrativa de las MYPES

Munch (2014) nos dice que la gestión es una función integradora para coordinar esfuerzos y recursos.

Hernández (2011) El término gestión, de acuerdo con la Real Academia Española, viene del verbo gestionar: "hacer correcciones favorables a la conquista de negocios a cualquier deseo". La gestión y la administración son términos que se utilizan más en el entorno empresarial, mientras que la administración es un término muy amplio y universal, y la gestión como una ciencia o técnica "se concentra en el diseño interno de la empresa, sus estructuras, procedimientos y sistemas de información para planificar, organizar, dirigir y controlar sus recursos y procesos, la gestión también implica la comprensión del ambiente, conceptualización del papel de la organización empresa en el mercado y

gestión para obtener resultados en el contexto en que opera o quiere competir”. Hernández (2011).

Hernández y Pulido (2011) nos dicen que la “administración y la gestión están íntimamente relacionadas. La gestión, por un lado, involucra conocer el medio ambiente, conceptualizarlo y generar directrices estratégicas; A su vez, es necesario que la administración contribuya a la organización interna. Esta combinación de administración y gestión permite que las organizaciones sociales productivas usen sus recursos de forma eficiente y alcancen sus objetivos de forma eficaz”.

Pérez (2010) “Es el conjunto de acciones a través de las cuales el gerente desarrolla sus actividades a través del cumplimiento de las fases del proceso administrativo: planificación, organización, dirección y control”.

Deloitte (2007) Administración y gestión de una empresa, siguiendo una serie de procedimientos y reglas que, a través de la coordinación y organización de los recursos disponibles, buscan alcanzar los objetivos establecidos de la manera más efectiva posible.

Haberkorn (2003) “La gestión empresarial es el proceso de planificación, organización, ejecución y evaluación de una empresa, que se traduce como una necesidad para la supervivencia y competitividad de las pequeñas y medianas empresas a mediano y largo plazo”.

Administración latina de Dell, el término administración se refiere a la acción y la consistencia de administrar algo. En este sentido, hay que decir que la administración es la realización de procedimientos

que permiten la realización de una operación comercial o un deseo. La administración, por otro lado, incluye las ideas de controlar, organizar para dirigir, ordenar u organizar una cosa o situación particular.

“Por lo tanto, el término gestión se extiende al conjunto de procedimientos realizados para solucionar un problema o completar un proyecto. La gestión es también la dirección o administración de una empresa o negocio”. Haberkorn (2003).

Es importante hacer hincapié en que la gestión cuyo objetivo principal es aumentar el rendimiento óptimo de una organización depende principalmente de cuatro pilares, a través del cual se pueden lograr los objetivos de la planificación, organización, dirección y control.

Planificación

Koontz y Weihrich (2013) misión de planificación, los objetivos y los pasos para llegar a ellos, lo que requiere una decisión, es decir, seleccionar una acción entre varias opciones.

Pérez (2010) Término genérico que implica soluciones alternativas, con criterios de racionalidad y eficiencia. El plan contiene la lista de objetivos, políticas, programas y procedimientos que son compatibles con los recursos disponibles.

Deloitte (2007) “Una de las características básicas del proceso de gestión de la empresa. Es la elección de objetivos para la organización y la elección de estrategias y la política global, así como los planes y

procedimientos que, por lo general, a corto plazo ayudarán a alcanzar estos objetivos”.

Planificar significa trabajar en la misma línea desde el inicio de un proyecto, ya que son necesarias varias acciones cuando se organiza cada proyecto. El primer paso, dicen los expertos, es describir el plan que se completará.

En otras palabras, la planificación es un método que permite la ejecución directa de los planes, que se realizará y monitoreará de acuerdo con la planificación.

Organización

Koontz y Weihrich (2013) El término organización se refiere a un sistema formal de funciones o posiciones. En este libro, el término denota una estructura formalizada de funciones, pero a veces también denota una empresa.

Pérez (2010) es una estructura que establece que la división del trabajo define poderes y responsabilidades y coordina las relaciones, integra estándares y herramientas para alcanzar objetivos específicos.

Deloitte (2007) Un conjunto de elementos (personas, medios, etc.) juntos bajo la misma estructura para realizar una actividad común o buscar el mismo objetivo.

Dirección

Koontz y Weihrich (2013) se definen como el proceso de influenciar a las personas para que contribuyan a los objetivos organizacionales y grupales. Como se muestra a continuación, esta ciencia del comportamiento contribuye principalmente a la gestión. En esta quinta parte, dedicada al análisis del conocimiento relevante para la administración, nos centraremos en los factores humanos, la motivación, el liderazgo y la comunicación (2010) es promover, coordinar y monitorear lo que hace cada miembro y grupo de un organismo social, para que todos hagan los planes indicados más efectivos; La dirección, por lo tanto. Consta de tres etapas bien definidas: **autoridad o comando, comunicación y supervisión.**

Deloitte (2007) Persona o grupo de personas responsables de la gestión de una organización.

Inspección

Koontz y Weihrich (2013) “consisten en calcular y corregir el rendimiento para avalar que se cumplan los objetivos y los planes de la empresa. Está estrechamente vinculado a la función de planificación. De hecho, algunos profesores de gestión creen que no pueden ser separados. Incluso si es apropiado hacerlo desde un punto de vista conceptual”.

Pérez (2010) que permite conocer la realización, en comparación con los objetivos y planes, para establecer normas de autoevaluación y para tomar las medidas correctivas consideradas más adecuadas.

Deloitte (2007) Capacidad para mantener un proceso o sistema estable

Objetivos

La gestión anterior era observada, como la función de satisfacer las perspectivas de los propietarios de ganar dinero. Pero hoy, esta perspectiva ha cambiado, la competitividad y el papel de la oferta en el mercado.

Haberkorn (2003) Se dice que “cuanta más tecnología existe, más amplio es el campo de la gestión, automatización, tecnología de la información, nuevas tecnologías de información y comunicación y las perspectivas, de la sociedad descubrieron lagunas que los gestores tienen en las empresas”.

Herramientas de Administración

Plan de negocios: un plan de negocios es una serie de diligencias relacionadas con el inicio o el desarrollo de una empresa o proyecto con un sistema de planificación que tiende a alcanzar determinados objetivos. El plan precisa las etapas de desarrollo de un proyecto de negocios y es una guía que facilita la creación o el crecimiento del mismo.

Estructura del negocio: la estructura del negocio se orienta directamente a las responsabilidades que incumben a cada persona dentro de una empresa ya los tipos y estructuras de las empresas que se instauran regularmente, tales como: propiedad individual, sociedades, empresas limitadas y corporativas.

Contabilidad: el uso de la contabilidad se encuentra intrínsecamente en la administración, es muy importante por lo que el gestor debe tener un alto conocimiento en contabilidad, para poder desempeñar sus funciones como gerente.

Checklist: Esta herramienta, desarrollada como un cuestionario por la Agencia Federal para el Desarrollo de Pequeñas Empresas, es una orientación, que le ayuda a preparar un plan de negocios completo y determinar si sus ideas consiguen ser realizadas, sus sueños son realidades.

Desafíos de la Gestión

“La administración, en cualquier organización, requiere adaptación a la naturaleza del trabajo. Uno de los principales objetivos es aumentar los esfuerzos de sus trabajadores hacia los objetivos de la organización. Por lo tanto, su éxito depende de su capacidad para alcanzar los más altos niveles de productividad, para que sus empleados actúen de acuerdo con su potencial de rendimiento real. En las últimas décadas, cambios significativos se han hecho en la naturaleza del trabajo,

en los cambios correspondientes en los métodos de gestión”. Haberkorn (2003).

“El cambio más notable en el punto de operación para el hecho de que el cuerpo de trabajo, un pilar de las empresas y organizaciones pasó, ya no dominante, dando importancia al trabajo no manual (trabajo intelectual o conocimiento). Incluso la naturaleza del trabajo ha cambiado, la administración sigue aplicando los mismos modelos en el pasado, sigue siendo un tipo de gestión que busca un tipo de trabajo ya disponible, ha dejado de existir”. Haberkorn (2003).

“El trabajador del conocimiento trabaja en conversación con otros o consigo mismo. Su eficiencia depende no solo de su experiencia técnica, sino también, y no menos importante, de su capacidad para hablar en general. Los resultados obtenidos se refieren no solo a su conocimiento, sino también a la decisión, a la forma en que habla, a la conversación ya la incompetencia que mostró”. Haberkorn (2003).

“La administración de la organización está lista para hablar y su éxito o fracaso está determinado por la capacidad de conversación de los gerentes. Sin embargo, esto se aplica incluso si la administración está dirigida a trabajadores manuales o no manuales. El interés es que el tipo de gestión que conduce a una mayor productividad de los empleados tiene efectos opuestos en términos de trabajadores del conocimiento”. Haberkorn (2003).

“Lo que funcionó con trabajadores varones, con trabajadores no manuales, mostró efectos restrictivos. Su capacidad de producción está inhibida. Y eso es exactamente lo que está sucediendo hoy y lo que se expresa como reconocimiento de que estos trabajadores apenas dan el 20% de su potencial”. Haberkorn (2003).

Para abrir una nueva administración, es importante pasar de una posición llamada "supervisor jefe" a un negocio completamente diferente. La literatura comenzó a llamar al entrenador de gestión.

Estos son dos modos diametralmente opuestos. El primero se basa en el miedo, el otro es confiable. El primer ajuste preestablecido para un rendimiento óptimo, el otro indica los niveles menos aceptables y crea desafíos abiertos. El primero se centra en el rendimiento de los datos, el otro para lograr los resultados. El primero se practica sobre las acciones del trabajador, el otro queda dirigido a solucionar los obstáculos para individuos, grupos y procesos en sus logros.

Requisitos previos para la gestión administrativa.

El liderazgo se destaca por lo que hoy contribuyó a su desarrollo con sus contribuciones. Estos incluyen:

El filósofo Confucio, como un conjunto de reglas para la administración pública, recomienda que las personas en la oficina pública se sientan bien con el país para resolver sus problemas.

Excluye favor y profundización de la elección del personal.

Que los representantes electos sean personas honestas, desinteresadas y talentosas.

Adam Smith expresó el principio de la división del trabajo, dada la necesidad de especialización y aumento de la producción.

Hencal Metacalfe: Caracterizada por la introducción de una nueva tecnología para el control administrativo y diseñado para una nueva forma de control, se considera altamente efectiva. Publicó un libro titulado "El costo de producción y gestión de talleres públicos y privados se considera un trabajo innovador para la gestión científica.

Woodrow Wilson: distinguió entre política y administración y proporcionó la noción de "ciencia" a la administración y promovió su educación a nivel universitario.

Frederick W. Taylor, considerado padre de administrador científico; Taylor trabajó en varias empresas entre 1880 y 1915 y realizó varios experimentos y aplicó sus propias ideas para mejorar la administración y descubrió que había errores o deficiencias atribuibles al factor humano porque, según el criterio, "en lugar de utilizar todos sus esfuerzos para producir tanto trabajo como sea posible, en la mayoría de los casos conscientemente hacen lo menos que pueden ", también afirmó que los trabajos aumentarían los salarios de los trabajadores más productivos.

Problemática de la MYPEs

“Las micro y pequeñas empresas (MYPES) personifican el 98% de las iniciativas comerciales y económicas totales en Perú. Generan alrededor del 75% del empleo y contribuyen alrededor del 44% de la riqueza generada. MYPE un total de 1.674 exportaciones totales de 3057 empresas, pero con el tamaño de sus ventas bursátiles insignificante, con un porcentaje de las exportaciones de casi el 1%. Los problemas con MPE requieren que violemos el paradigma que ha estado funcionando para lo que queremos, teniendo en cuenta el nuevo contexto para entender su naturaleza, crear nuevos desafíos y evaluar su potencial para crear nuevas estrategias relevantes y generar responsabilidad social. por el valor” (Mamakforosh, 2008))

Criterios para clasificar a la Micro, Pequeña y Mediana Empresa.

Institución	Tamaño de la empresa	Número de trabajadores
INSEE	Pequeña	De 50 a 250
FRANCIA	Mediana	De 250 a 1000
SMALL BUSINESS	Pequeña	Hasta 250
ADMINISTRATION –USA	Mediana	De 250 a 500
Comisión Económica	Pequeña	Entre 5 y 49
para América Latina -	Mediana	De 50 a 250
CEPAL EDF-MEXICO	Pequeña	Menos de 25
	Mediana	Entre 50 y 250
Secretaría de	Pequeña	De 16 a 100
Economía	Mediana	De 101 a 250

Fuente: Elaboración propia

Las MYPEs en el Perú

La Superintendencia Nacional de Administración Tributaria (SUNAT) estimó en el año 2004 que las Micro y Pequeñas Empresas (MYPEs) formales en el Perú son aproximadamente 659,046.

Perú: Micro y Pequeñas Empresas – 2004.

Tipo Empresa	N° Empresas	%
Microempresa	622,209	94.41%
Pequeña empresa	25,938	3.94%
Mediana y Gran Empresa	10,899	1.65%
Total	659,046	100.00%

Fuente: SUNAT-MTPE.

Como se puede ver, las microempresas representan el 94,41% del total de empresas y tienen ventas brutas de menos de 150 UIT, es decir, menos de 480.000 en la actualidad. Si formamos parte de la microempresa con pequeñas empresas, tenemos 98,25% de todas las empresas formales a nivel nacional y tenemos ventas anuales inferiores a 2'720,000 en la actualidad. Sólo 1,65% o 10.899 empresas son medianas o grandes, como Ayacucho, Tumbes, Moquegua, Amazonas, Pasco, Apurímac, Madre de Dios y Huancavelica. A nivel macro regional, según los datos de la SUNAT, la repartición de MYPE es la siguiente:

Norte de la Macroregión: 19%

Macroregión del Sur: 18%

Centro Macroregión: 7%

Macorregión del Este: 4%

MYPEs formales e informales.

<i>Empresas</i>	<i>Empresas formales</i>	<i>Empresas Informales</i>	<i>Total Mypes</i>
<i>Micro</i>	<i>622,209</i>	<i>1 855,075</i>	<i>2 477,284</i>
<i>Pequeña</i>	<i>25,938</i>	<i>15,395</i>	<i>41.333</i>
<i>Mype</i>	<i>648,147</i>	<i>1 870,470</i>	<i>2 518,617</i>

Fuente: SUNAT e INEI, 2002.

Como se puede ver, “los MYPEs formales representan sólo el 25% del total de empresas a nivel nacional, mientras que la información es de 1'870.470. En el nivel de la pequeña empresa, el mayor número de MPEs son formales y sólo el 37,2% son informales”. (Latinez, 2002).

A nivel de la fuerza de trabajo, las Mype poseen las siguientes categorías de empleo: a) Empresarios, b) Trabajadores asalariados, c) Individuos que se declaran trabajadores por cuenta propia y proporcionan familiares no remunerados y d) Trabajadores familiares no remunerados.

La tabla siguiente muestra que el 86,2% de la fuerza de trabajo trabaja en una MSE informal y sólo el 13,8% en una MSE formal. Esto significa que nueve de cada diez personas trabajan en la informalidad. Si se mira sólo a la situación de las microempresas, la realidad es más cruda, ya que el 92,1% de la fuerza de trabajo nacional está ubicada en ese tipo de empresa.

MYPEs formales e informales.

CATEGORÍA	2 A 4	5 A 9	2 A 9	10 A 19	20 A 49	10 A 49	MYPE
OCUPACIONAL	TRABAJADORES	TRABAJADORES	TRABAJADORES	TRABAJADORES	TRABAJADORES	TRABAJADORES	
TOTAL	4'963,160	1'389,535	6'352,695	447,915	425,772	873,687	7'226,382
Empleadores	454,053	131,617	585,67	32,697	8,636	41,333	627,003
Asalariados	1'213,141	581,71	1'794,851	389,883	415,734	805,617	2'600,468
TFNR1	1'587,223	493,337	2'080,560	25,335	1,402	26,737	2'107,297
Independiente con TFNR	1'708,744	182,87	1'891,614	0	0	0	1'891,614

Fuente: INEI, 2002.

De acuerdo a la ENAHO, (2002) “las personas que conducen unidades económicas con menos de 49 trabajadores son 627,002; siendo el 89.5% PYMEs informales y sólo el 10.24% negocios formales. Un grupo también numeroso de conductores de MYPE son los independientes que utilizan a trabajadores familiares, pero que no son remunerados por desarrollar actividades en dichos emprendimientos”.

Desafíos de las MYPEs en el contexto de la globalización

Contexto internacional

“El país y el mundo caminan a ritmo acelerado para la globalización de la economía, de la cultura y de todas las esferas del espíritu emprendedor. Esta situación plantea grandiosos desafíos para los países y las MPE en términos de creación de empleo, competitividad, promoción de las exportaciones y especialmente del desarrollo del país a tasas superiores al 7% anual. Esta tasa nos permitiría reducir sustancialmente el 52% de la pobreza, el 20% de la pobreza extrema o las altas tasas de analfabetismo que tenemos actualmente en un período

de 15 años. Esto significa que es posible suscitar el desarrollo humano en nuestro país, considerando los MSE como un componente clave. Para tener en cuenta adecuadamente el mercado externo, es necesario que las MYPEs, el Estado, los gobiernos regionales y el sector académico concluyan un gran proyecto nacional para diferenciar la oferta de bienes, servicios, servicios tradicionales y no tradicionales, entre otros”. (PROMPYME, 2014)

Contexto nacional

“Si creamos las condiciones primordiales propuestas, podemos suponer que los resultados positivos de los últimos cuatro años de desarrollo en el país deben atender a un segundo período, donde podemos aproximar niveles suficientes para descollar el crecimiento anual del 7%. Esta posibilidad y las políticas de distribución equitativa del caudal lanzan las bases para una nueva perspectiva nacional, dando a las MPE un papel fundamental en el desarrollo nacional, regional y, especialmente, local, promoviendo su competitividad y productividad en la perspectiva de mejorar su colaboración en la economía. mercados internacionales”. (INDE CONSULTORES, 2014)

Alianzas Estratégicas para Promover el Desarrollo de la Promoción de la Productividad y la Competitividad Promoción de las MYPE de Alianzas Conjuntas y Directrices de Cooperación Comercial. Identificar y valorar cadenas productivas y clusters para promover la competitividad y asociatividad de las MYPE.

Facilite la vía a todos los niveles, el mercado necesita acceso a los mercados de exportación locales, regionales, nacionales y estatales, proporcionando información oportuna adecuada, además de superar las barreras técnicas y administrativas.

Promover la formalización y mejorar la calidad del empleo y la vida.

Reinvención del sistema de formalización para las MYPE, cambio de reglas, rutinas y precios en caso.

Establecer un sistema de trabajo con el grado de desarrollo comercial, MYPE otorga un trato especial.

Reestructurar el sistema tributario para las MYPE.

Reforma Política.

Proyectar políticas gubernamentales para incentivar la competitividad de MYPES, que sean efectivas, claras y claras.

2.2.3 Definición de términos básicos

- IGV.- Al Impuesto General de Impuesto sobre Ventas y Promoción Municipal.
- LEY.- El texto único y ordenado de la ley del impuesto general de ventas y del impuesto de consumo selectivo, aprobado por el Decreto Supremo N ° 055-99-EF y las Reglas de Modificación.

- AGENTE DE RETENCIÓN. – “Al comprador del inmueble móvil o inmueble, usuario del servicio o que comisione la construcción, designado por la SUNAT, de acuerdo con el artículo 3 de la presente resolución”. (SUNAT, 2018).
- PROVEEDOR.- “El vendedor del inmueble móvil o inmueble, prestador de servicios o aquel que ejecuta los contratos de construcción, en las transacciones gravadas con el IGV”. (SUNAT, 2018).
- VALOR DE LA OPERACIÓN.- Al valor total que el adquirente está obligado a pagar. El usuario del servicio o responsable de la construcción, incluidos los impuestos que imponen la operación.
- MOMENTO EN QUE EL PAGO ES REALIZADO. - En el momento en que la remuneración actual o total se hace al proveedor. Si la remuneración se realiza en especie, el pago se considerará cuando las mercancías se entreguen o se pongan a disposición. (Demetrio Giraldo Jara, 2014).
- REGULACIÓN DE LA PRUEBA DE PAGO.- Al reglamento aprobado por la resolución de la Superintendencia n° 007-99 / SUNAT y reglas de modificación.
- PDT.- “Programa de declaración telemática - sistema de información desarrollado por SUNAT, para la preparación y presentación de la declaración a través de formas virtuales en sustitución de las formas físicas”. (SUNAT, 2018).

2.3 Hipótesis de la investigación

2.3.1 Hipótesis general

El régimen de retenciones se relaciona significativamente con la gestión empresarial de las micro y pequeñas empresas de la ciudad de Huancayo 2016.

2.3.2 Hipótesis específicas

- a.** El régimen de retenciones se relaciona significativamente con la planificación de las micro y pequeñas empresas de la ciudad de Huancayo en el año 2016.
- b.** El régimen de retenciones se relaciona significativamente con la organización de las micro y pequeñas empresas de la ciudad de Huancayo en el año 2016.
- c.** La relación que tiene el régimen de retenciones con la dirección de las micro y pequeñas empresas es significativa de la ciudad de Huancayo en el año 2016.
- d.** La relación del régimen de retenciones con el control de las micro y pequeñas empresas es significativa de la ciudad de Huancayo en el año 2016.

2.4 Variables

2.4.1 Variable independiente

Régimen de retenciones del IGV

Dimensiones:

- A. Implicancia contable de las retenciones del IGV.
- B. Importe de la operación
- C. Agentes de retención
- D. Proveedor.
- E. Oportunidad de la retención
- F. Régimen de retención aplicable a las MYPES.

2.4.2 Variable dependiente

Gestión Empresarial de las Micro y Pequeñas empresas

Dimensiones:

- A. Planificar.
- B. Organizar.
- C. Dirigir.
- D. Controlar.

2.5 Indicadores, Operacionalización de variable

VARIABLE: RÉGIMEN DE RETENCIONES DEL IGV (CUADRO DE OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLE)

DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DEFINICIÓN OPERACIONAL	DIMENSIONES	INDICADORES	VALOR QUE ADOPTA LA VARIABLE -ÍTEMS																					
Con fecha 19 de abril del 2002 se aprueba el régimen de retenciones del impuesto general a las ventas en operaciones que realicen con sus proveedores de bienes y servicios. Dispositivo con norma y estructura legal, creado mediante resolución de Superintendencia N° 037-2002/SUNAT, afectando dicho régimen a quienes han sido nombrados agentes de retención y principalmente a las micro empresas del Departamento de Huancavelica, población que se encuentra en condición de extrema pobreza.	Resolución de Superintendencia que establece el régimen de retenciones del impuesto general a las ventas aplicable a proveedores y designados como agentes de retención a ciertos contribuyentes del impuesto, este régimen no resulta aplicable a las operaciones que se sustentan en liquidaciones de compra, las mismas que continuarán rigiéndose por las normas del reglamento de comprobantes de pago. Por lo que el proveedor podrá deducir del impuesto a pagar las retenciones que le hubieren efectuado hasta el último día del periodo al que corresponda la declaración.	<p>A. Implicancia contable de las retenciones del IGV.</p> <p>B. Importe de la operación</p> <p>C. Agentes de retención</p> <p>D. Proveedor.</p> <p>E. Oportunidad de la retención</p> <p>F. Régimen de retención aplicable a las MYPES.</p>	<p>A. Art. 5° de la resolución de Superintendencia N° 037-2002/SUNAT: Casos en los cuales no se aplicarán las retenciones respecto a las operaciones.</p> <p>B. Suma total que queda obligado a pagar el adquiriente, el usuario, del servicio, incluido los tributos que graben la operación.</p> <p>C. Adquiriente del bien mueble o inmueble, quien encarga la construcción designado por la SUNAT, en operaciones como clientes.</p> <p>D. Vendedor el bien mueble o inmueble, prestador de servicios, en las operaciones gravadas con el IGV.</p> <p>E. Retención en el momento que se realiza el pago, con prescindencia de la fecha en que se efectuó la operación con el IGV.</p> <p>F. Normas legales.</p> <p>G. Personas jurídicas.</p>	<p>Las categorías diagnósticas consideradas para el instrumento están basadas en las puntuaciones directas del instrumento y tomando como criterio que la máxima puntuación, revelando el establecimiento del grado en que se el régimen de retenciones del 3% afecta a las micro y pequeñas empresas de Huancayo.</p> <table border="1" style="margin-left: auto; margin-right: auto;"> <thead> <tr> <th colspan="3" style="text-align: center;">Categorías Diagnósticas</th> </tr> <tr> <th style="text-align: center;">Cat. Dx.</th> <th style="text-align: center;">Rango</th> <th style="text-align: center;">Puntaje</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>a. Muy Alta</td> <td style="text-align: center;">17-20</td> <td style="text-align: center;">100</td> </tr> <tr> <td>b. Alta</td> <td style="text-align: center;">14-17</td> <td style="text-align: center;">80</td> </tr> <tr> <td>c. Media</td> <td style="text-align: center;">11-14</td> <td style="text-align: center;">60</td> </tr> <tr> <td>d. Baja</td> <td style="text-align: center;">8-11</td> <td style="text-align: center;">40</td> </tr> <tr> <td>e. Muy baja</td> <td style="text-align: center;">5-8</td> <td style="text-align: center;">20</td> </tr> </tbody> </table> <p>Ítems a = 5, b = 4, c = 3, d = 2, e = 1</p> <p>Total = 5 puntos. Escala de Likert</p>	Categorías Diagnósticas			Cat. Dx.	Rango	Puntaje	a. Muy Alta	17-20	100	b. Alta	14-17	80	c. Media	11-14	60	d. Baja	8-11	40	e. Muy baja	5-8	20
Categorías Diagnósticas																									
Cat. Dx.	Rango	Puntaje																							
a. Muy Alta	17-20	100																							
b. Alta	14-17	80																							
c. Media	11-14	60																							
d. Baja	8-11	40																							
e. Muy baja	5-8	20																							

TÉCNICAS E INSTRUMENTOS	PROCEDIMIENTOS	NATURALEZA	ESCALA DE MEDICIÓN	FORMA DE MEDIR
TÉCNICAS: Observación Entrevista Encuesta INSTRUMENTOS: Ficha de Observación Guión de entrevista Ficha de encuesta	Las técnicas e instrumentos de la investigación se han estructurado de acuerdo a el modo en que el capital de trabajo y la capacidad operativa determinan mayores utilidades en las micro y pequeñas empresas de la ciudad de Huancayo.	A. Variable: Cualitativa – Cuantitativa	Ordinal	Directa: Polítomica

VARIABLE: GESTIÓN EMPRESARIAL DE LA MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS (CUADRO DE OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLE)

DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DEFINICIÓN OPERACIONAL	DIMENSIONES	INDICADORES	VALOR QUE ADOPTA LA VARIABLE –ÍTEMS																		
Es el conjunto de acciones mediante las cuales el directivo desarrolla sus actividades a través del cumplimiento de las fases del proceso administrativo: planear, organizar, dirigir y controlar	Aplicación de procedimientos y técnicas que conducen a realizar eficientemente los objetivos de la empresa.	A. Planificación B. Organización C. Dirección D. Control	A. Nivel de planificación B. Planes a futuro C. Difusión de la planificación D. Régimen de retenciones del IGV E. Estructura organizacional F. Tipos de liderazgo G. Trabajo en equipo H. Tipos de control I. Métodos de control	<p>Las categorías diagnósticas consideradas para el instrumento están basadas en las puntuaciones directas del instrumento y tomando como criterio que la máxima puntuación muestra elevado desarrollo de las micro y pequeñas empresas de Huancayo.</p> <p style="text-align: center;">Categorías Diagnósticas</p> <table border="1" style="margin-left: auto; margin-right: auto;"> <thead> <tr> <th>Cat. Dx.</th> <th>Rango</th> <th>Puntaje</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Muy Favorable</td> <td>17-20</td> <td>100</td> </tr> <tr> <td>Favor</td> <td>14-17</td> <td>80</td> </tr> <tr> <td>Media</td> <td>11-14</td> <td>60</td> </tr> <tr> <td>Desfavorable</td> <td>8-11</td> <td>40</td> </tr> <tr> <td>Muy Desfavorable</td> <td>5-8</td> <td>20</td> </tr> </tbody> </table> <p>Ítems a = 5, b = 4, c = 3, d = 2, e = 1</p> <p>Total = 5 puntos. Escala de Likert</p>	Cat. Dx.	Rango	Puntaje	Muy Favorable	17-20	100	Favor	14-17	80	Media	11-14	60	Desfavorable	8-11	40	Muy Desfavorable	5-8	20
Cat. Dx.	Rango	Puntaje																				
Muy Favorable	17-20	100																				
Favor	14-17	80																				
Media	11-14	60																				
Desfavorable	8-11	40																				
Muy Desfavorable	5-8	20																				

TÉCNICAS E INSTRUMENTOS	PROCEDIMIENTOS	NATURALEZA	ESC. DE MEDICIÓN	FORMA DE MEDIR
TÉCNICAS Encuesta Entrevista Revisión documental INSTRUMENTOS: Ficha de Encuesta Guión de Entrevista Formato de registro de datos	Las técnicas e instrumentos de la investigación se han estructurado de acuerdo al análisis y evaluación de la retención del 3% del impuesto general a las ventas en las micro y pequeñas empresas de la ciudad de Huancayo.	B. Variable: Cualitativa – Cuantitativa	Ordinal	Directa: Polinómica

CAPÍTULO III

METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

3.1 Diseño de la investigación

El diseño de la investigación es seccional; Sierra Bravo (1994) nos habla de los diferentes elementos que pueden interferir en los patrones, la sección no incluye ni la diversidad de observaciones ni los grupos ni las variables experimentales. se limitan a una sola observación de un solo grupo en un solo momento (pág. 334).

3.1.1 Tipo de investigación

El tipo de investigación de acuerdo con su propósito es de tipo: BÁSICO; Sánchez Carlessi y Reyes Meza, (1996) dicen que esta investigación “también es llamada pura o fundamental, nos lleva a la búsqueda de nuevos conocimientos y campos de investigación, no tiene objetivos prácticos específicos, sino que mantiene el propósito de recoger

informaciones de la realidad para enriquecer el conocimiento científico” (p.13).

De acuerdo con su característica, una investigación cuantitativa en relación a Leonardo Villegas, Roberto Marroquín, Vladimiro del Castillo y Rogil Sánchez (2014) afirman que esta investigación se “concentra principalmente en los aspectos observables y cuantificables de los fenómenos, utiliza metodología empírica analítica y sirve como evidencia estadística para el análisis de datos” (p.91).

3.1.2 Nivel de investigación

El nivel es: DESCRIPTIVO - CORRELACIONAL; describe lo mucho que se puede decir sobre Hernández Sampieri, Fernández Collado y Baptista Lucio (2006). "La investigación descriptiva tiene como objetivo especificar características, características y características clave de todos los fenómenos a analizar, describir tendencias para un grupo o población" (p.103).

También es explicativo porque, según Valderrama Mendoza (2002), afirma que “pretende responder a las causas de los acontecimientos físicos o sociales, como su nombre sugiere, su interés se centra en por qué ocurre un fenómeno y bajo qué condiciones” (p.33).

3.2 Método

El método general de investigación que se utilizará corresponde al método científico, a este respecto Mejía Mejía Elías (2005) que: El método científico ... es un proceso lógico de pensamiento que impulsa las tareas que el

investigador cumple, promovido por su aflicción producir nuevos conocimientos y acercarse a la verdad. Este proceso lógico (...) es el siguiente:

- 1 ° Del conocimiento anterior.
- 2 ° Aumentar los problemas de búsqueda.
- 3 ° Formule hipótesis.
- 4 ° Contraste la hipótesis con la evidencia de los hechos.
- 5 ° Tomar decisiones sobre la hipótesis.

3.2.1 Método específico

Los métodos específicos a utilizar en la investigación son INDUCTIVO - DEDUCTIVO; Tarazona Pérez Filomeno (2004) dice que es inductiva porque "es un proceso lógico para obtener el conocimiento que conduce de lo particular a lo general, de los hechos de las causas y de allí a los descubrimientos ley" (P.124).

Es decir, si el escritor es deductivo porque es un "proceso que permite generalización del conocimiento disponible en una clase particular de los fenómenos a otro perteneciente a la misma clase" (p.125).

Por otra parte, la investigación se utilice el método analítico-sintético, ya que: El proceso de análisis se divide fenómeno (...) en sus partes estructurales del sistema y su funcionamiento con el fin de conocerlos parcialmente y parcialmente. En la síntesis, las partes conocidas del fenómeno se recuerdan para formar un todo conocido. (Ibid, 2004, p.127).

3.3 Población y muestra de la investigación

3.3.1 Población

La aplicación del trabajo de investigación se realizará en las micro y pequeñas empresas de la ciudad de Huancayo, con una población representativa de 370 Empresas entre empresarios y trabajadores.

3.3.2 Muestra

Se determinó a través del muestreo aleatorio simple estratificado, la que nos permitió la obtención de frecuencias estadísticas y porcentajes.

- Las 370 personas conformaron nuestra población.
- La muestra se ha obtenido aplicando la siguiente fórmula

$$n = \frac{Z_0^2 p \cdot q \cdot N}{e^2 (N - 1) + Z_0 p \cdot q}$$

Donde:

n = Muestra

$Z_0 = 2.327$ (límite de confianza)

p = Probabilidad de acierto (80%)

q = Probabilidad de no acierto (20%)

N = Población total (370)

e^2 = Margen de error (6%)

$1 - \alpha$ = Intervalo de confianza (98%)

Reemplazando:

$$n = \frac{(2.327)^2 (0.80)(0.20)(370)}{(0.06)^2 (369) + (2.327)^2 (0.80)(0.20)}$$

$$n = \frac{320.5637968}{1.3284 + 0.86638864} \quad n = \boxed{146 \text{ (muestra)}}$$

Se utilizó la técnica del muestreo intencional o de criterio, porque el uso de esta tecnología aplicada a la causa de la población de la investigación es representativa, también basada en una opinión o científico especial intención con una muestra de 146 personas entre la dirección y los empleados de MYPES en la ciudad de Huancayo.

3.4 Técnicas e instrumentos de la recolección de datos

3.4.1 Técnicas

Considerando la naturaleza del trabajo investigativo se tuvo en cuenta las técnicas e instrumentos siguientes:

TÉCNICA	INSTRUMENTO	DATOS QUE SE OBSERVARÁN
Observación	Fichas de observación	Nos permitirá establecer el grado en que el régimen de retenciones del 3% afecta a las micro y pequeñas empresas de la ciudad de Huancayo.
Encuesta	Fichas de encuestas Encuesta de régimen de retenciones. Cuestionario de gestión económica y financiera de las <u>MYPES</u>	Con la aplicación de estos instrumentos nos permitirán conocer el modo en que el capital de trabajo y la capacidad operativa determinan mayores utilidades en las micro y pequeñas empresas de la ciudad de Huancayo.
Evaluación	Ficha de sistematización de las encuestas	Al aplicar las pruebas evaluativas nos permitirán recoger información sobre el análisis y evaluación del 3% del impuesto general a las ventas en las

3.5 Análisis de confiabilidad

La fiabilidad es un criterio de calidad de la métrica que proporciona información sobre la cuantía de errores aleatorios que contiene una medición. La fiabilidad, en general, se identifica con la exactitud de la medida, soberanamente de las circunstancias de la recolección de datos, por lo que los resultados obtenidos deben ser independientes de los investigadores que realizan la tarea. Y así hablamos de datos confiables como los que son confiables, sin errores (parte Río, 2013).

“Una vez que hemos definido que todos los artículos que está fundamentado, tiene una buena correlación con la cantidad que necesita tener un valor global de la consistencia interna y este valor global puede ser obtenida mediante el cálculo de *alfa de Cronbach*, que es un instrumentos índice de estabilidad cuyo valor final es ordinal variable” (Supo , 2013).

Para el análisis de confiabilidad de los instrumentos, las estadísticas de *Cronbach Alpha* se utilizaron porque los ítems tienen respuestas múltiples en el número 05 para cada ítem.

$$\alpha = \frac{K}{K - 1} \left(1 - \frac{\sum s_i^2}{S_t^2} \right)$$

Los valores con los cuales se confrontaron los coeficientes hallados luego del cálculo respectivo fueron:

Criterio de confiabilidad valores

Baja confiabilidad (No aplicable) : 0.01 a 0. 60

Moderada confiabilidad : 0.61 a 0.75

Alta confiabilidad : 0.76 a 0.89

Muy Alta confiabilidad : 0.90 a 1.00

CONFIABILIDAD

Estadísticas de fiabilidad

Régimen de retenciones del IGV

Alfa de Cronbach	N de elementos
,87	20

Fuente: Datos proporcionados por el software SPSS 22.

Para la escala de actitud de la variable proceso de planeación, se halló un alfa de Cronbach de 0.87, puntaje semejante a una alta confiabilidad

CAPÍTULO IV

RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN

Es la estadística descriptiva e inferencial, la que nos permitió procesar la data acopiada a través de los instrumentos investigativos. Por lo que se ha dividido esta parte del trabajo en resultados propios de las variables, por dimensión y posteriormente las pruebas de hipótesis terminando con la discusión de resultados.

4.1 Resultados de la variable régimen de retenciones del IGV

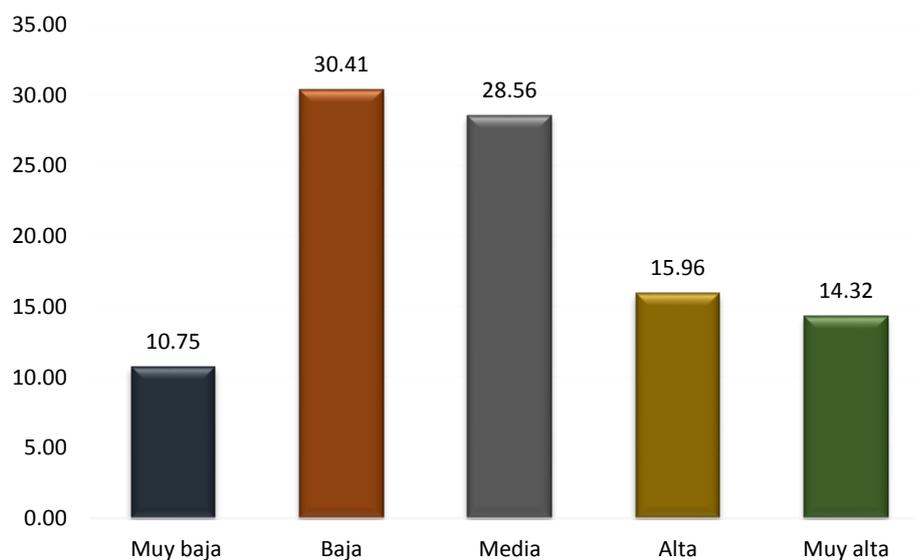
A continuación, se presentan los resultados de la variable régimen de retenciones del IGV. Los mismos que se obtuvieron después de realizar el análisis de datos de la encuesta tomada a las empresas concernientes a la muestra de estudio. Los resultados se mostrarán primero a nivel de toda la variable y subsiguientemente por cada una de las dimensiones de la variable.

TABLA N° 1
RESULTADOS DE LA VARIABLE RÉGIMEN DE RETENCIONES DEL
IGV

N°	Descripción	Frecuencia	%
1	Muy baja	15.70	10.75
2	Baja	44.40	30.41
3	Media	41.70	28.56
4	Alta	23.30	15.96
5	Muy alta	20.90	14.32
Totales		146.00	100.00

Fuente: Base de datos del investigador

FIGURA N° 1
HISTOGRAMA DE LA VARIABLE RÉGIMEN DE RETENCIONES DEL
IGV



Fuente: Base de datos del investigador.

Teniendo en cuenta la tabla N° 1, la figura 1, se puede evidenciar que ante la variable régimen de retenciones del IGV se tiene que 146 empresas encuestadas que componen el 100% de la muestra, del total de respuestas de los ítems 1 – 10, el 30.41% manifestaron la opción bajo; asimismo el 28.56% la opción media; 15.96% la opción alta, luego 14.32% la opción muy alta y 10.75% la opción muy baja. Por lo que interpretamos que sobre los conocimientos del régimen de retenciones del IGV en las empresas de la ciudad de Huancayo se tienen que mejorar.

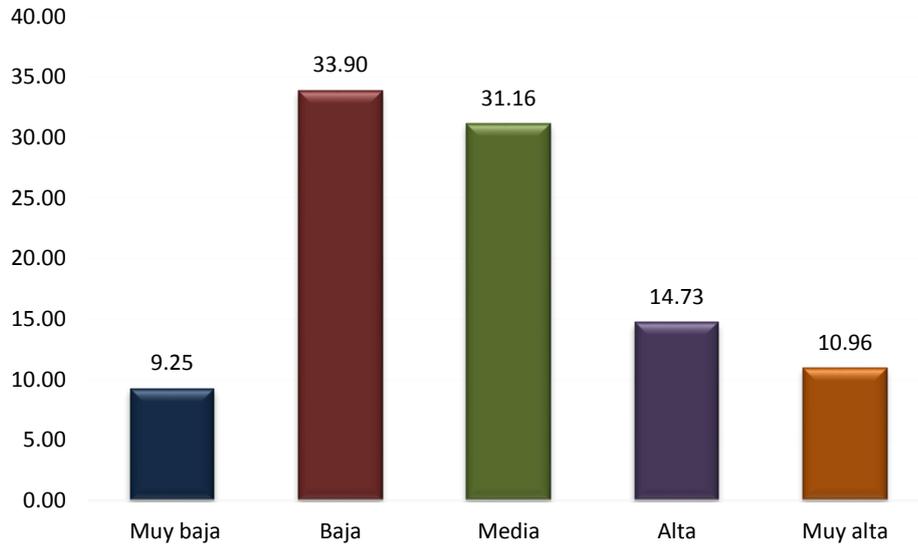
Resultados de la dimensión Implicancia contable de las retenciones del IGV

TABLA N° 2
RESULTADOS DE LA IMPLICANCIA CONTABLE DE LAS
RETENCIONES DEL IGV

N°	Descripción	Frecuencia	%
1	Muy baja	13.50	9.25
2	Baja	49.50	33.90
3	Media	45.50	31.16
4	Alta	21.50	14.73
5	Muy alta	16.00	10.96
Totales		146.00	100.00

Fuente: Base de datos del investigador

FIGURA N° 2
HISTOGRAMA DE LA IMPLICANCIA CONTABLE DE LAS
RETENCIONES DEL IGV



Fuente: Base de datos del investigador.

Teniendo en cuenta la tabla N° 2, la figura 2, se evidencia que ante la dimensión implicancia contable de las retenciones del IGV podemos analizar que de las 146 empresas, del total de respuestas de los ítems 1 – 2, 33.90% indicaron la opción bajo; 31.16% la opción media; 4.73% la opción alta, 10.96% la opción muy alta y un 9.25% la opción muy baja. Interpretando que sobre los conocimientos de la dimensión implicancia contable de las retenciones del IGV en las organizaciones de la ciudad de Huancayo se tiene que mejorar.

Resultados de la dimensión Importe de la operación

TABLA N° 3

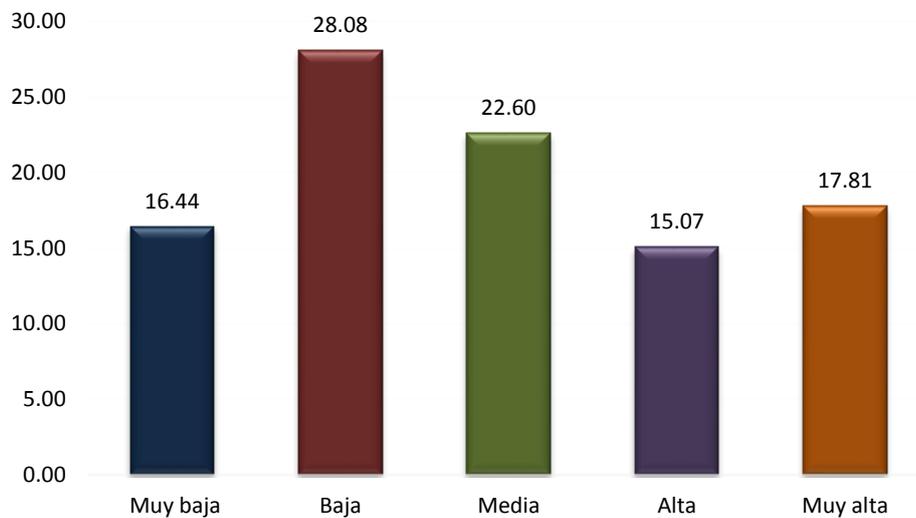
RESULTADOS DEL IMPORTE DE LA OPERACIÓN

N°	Descripción	Frecuencia	%
1	Muy baja	24.00	16.44
2	Baja	41.00	28.08
3	Media	33.00	22.60
4	Alta	22.00	15.07
5	Muy alta	26.00	17.81
Totales		146.00	100.00

Fuente: Base de datos del investigador

FIGURA N° 3

HISTOGRAMA DEL IMPORTE DE LA OPERACIÓN



Fuente: Base de datos del investigador.

Teniendo en cuenta la tabla N° 3, la figura 3, se evidencia que un 28.08% eligió la opción baja; 22.60% la opción media; 17.81% la opción muy alta, 16.44% la opción muy baja y un 15.07% la opción alta. Interpretando que

en relación al conocimiento de la dimensión del importe de la operación en las empresas de la ciudad de Huancayo se tiene que mejorar.

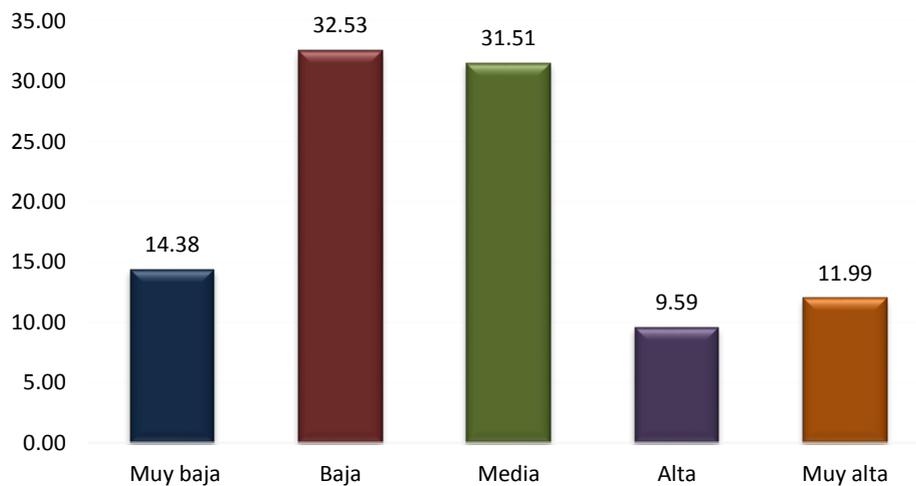
Resultados de la dimensión Agentes de retención

TABLA N° 4
RESULTADOS DE AGENTES DE RETENCIÓN

N°	Descripción	Frecuencia	%
1	Muy baja	21.00	14.38
2	Baja	47.50	32.53
3	Media	46.00	31.51
4	Alta	14.00	9.59
5	Muy alta	17.50	11.99
Totales		146.00	100.00

Fuente: Base de datos del investigador

FIGURA N° 4
HISTOGRAMA DE AGENTES DE RETENCIÓN



Fuente: Base de datos del investigador.

Teniendo en cuenta la tabla N° 4, la figura 4, se puede demostrar que ante la dimensión Agentes de retención podemos considerar que de las 146 empresas a los que se tomó la encuesta y los que componen el 100% de la muestra objeto de estudio, del total de respuestas de los ítems 4 – 5, 32.53% manifestaron la opción bajo; asimismo el 31.51% aludieron la opción media; luego el 14.38% marcaron la opción muy baja, luego 11.99% mencionaron la opción muy alta y por último el 9.59% declararon la opción alta. De la tabla anterior podemos descifrar que en líneas generales el conocimiento de la dimensión Agentes de retención en las empresas de la ciudad de Huancayo se tiene que mejorar.

Resultados de la dimensión proveedor.

TABLA N° 5

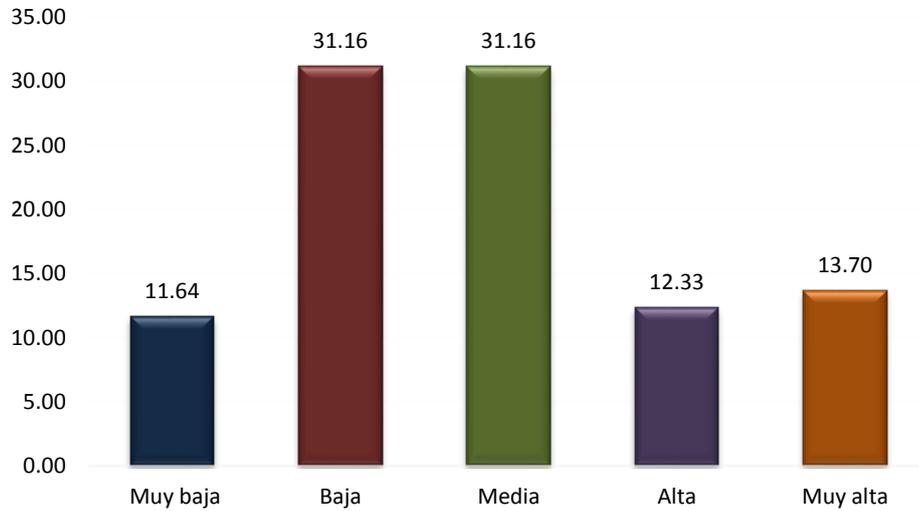
RESULTADOS DE PROVEEDOR

N°	Descripción	Frecuencia	%
1	Muy baja	17.00	11.64
2	Baja	45.50	31.16
3	Media	45.50	31.16
4	Alta	18.00	12.33
5	Muy alta	20.00	13.70
Totales		146.00	100.00

Fuente: Base de datos del investigador

FIGURA N° 5

HISTOGRAMA DE PROVEEDOR



Fuente: Base de datos del investigador.

Teniendo en cuenta la tabla N° 5, la figura 5, se puede demostrar que ante la dimensión proveedor podemos examinar que de las 146 empresas a los que se tomó la encuesta y los que componen el 100% de la muestra objeto de estudio, del total de respuestas de los ítems 6 – 7, 31.16% manifestaron la opción bajo; asimismo el 31.16% mencionaron la elección media; luego el 13.70% marcaron la opción muy alta, luego 12.33% aludieron la opción alta y por último el 11.64% manifestaron la opción muy baja. De la tabla anterior podemos interpretar que en líneas generales los conocimientos de la dimensión proveedor en las empresas de la ciudad de Huancayo se tiene que mejorar.

Resultados de la dimensión Oportunidad de la retención

TABLA N° 6

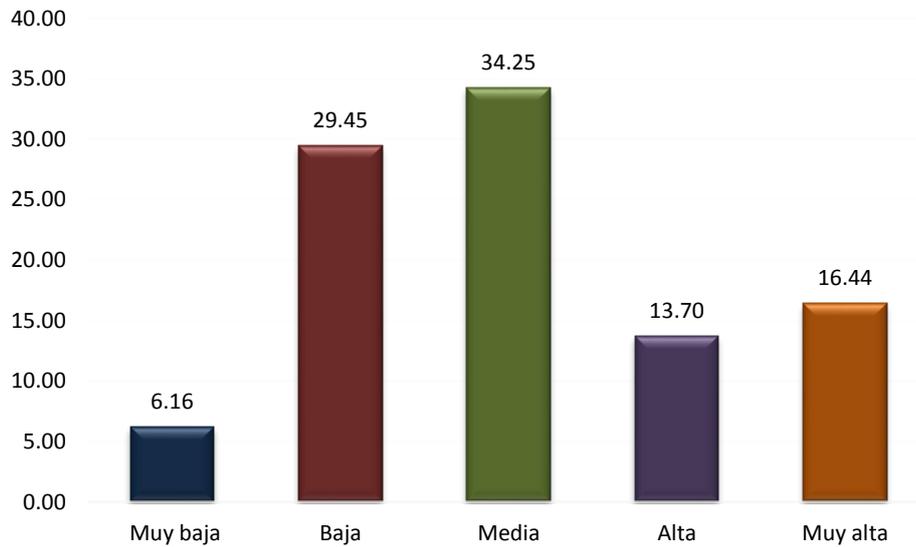
RESULTADOS DE OPORTUNIDAD DE LA RETENCIÓN

N°	Descripción	Frecuencia	%
1	Muy baja	9.00	6.16
2	Baja	43.00	29.45
3	Media	50.00	34.25
4	Alta	20.00	13.70
5	Muy alta	24.00	16.44
Totales		146.00	100.00

Fuente: Base de datos del investigador

FIGURA N° 6

HISTOGRAMA DE OPORTUNIDAD DE LA RETENCIÓN



Fuente: Base de datos del investigador.

Teniendo en cuenta la tabla N° 6, la figura 6, se puede demostrar que ante la dimensión Oportunidad de la retención podemos analizar que de las 146 empresas a los que se tomó la encuesta y los que componen el 100% de la muestra objeto de estudio, del total de respuestas de los ítem 8, 34.25% manifestaron la opción media; asimismo el 29.45% aludieron la opción bajo; luego el 16.44% marcaron la opción muy alta, luego 13.70% mencionaron la opción alta y por último el 6.16% manifestaron la opción baja. De la tabla anterior podemos descifrar que en líneas generales los conocimientos de la Oportunidad de la retención en las empresas de la ciudad de Huancayo se pueden que mejorar.

Resultados de la dimensión Régimen de retención aplicable a las MYPES

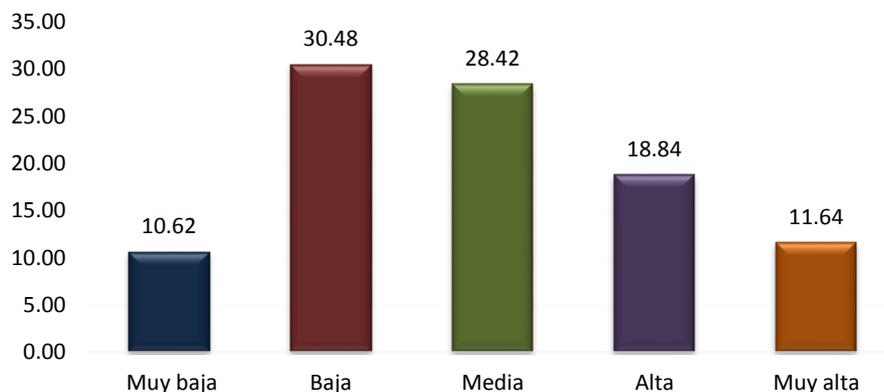
TABLA N° 7
RESULTADOS DE RÉGIMEN DE RETENCIÓN APLICABLE A LAS
MYPES

N°	Descripción	Frecuencia	%
1	Muy baja	15.50	10.62
2	Baja	44.50	30.48
3	Media	41.50	28.42
4	Alta	27.50	18.84
5	Muy alta	17.00	11.64
Totales		146.00	100.00

Fuente: Base de datos del investigador

FIGURA N° 7

HISTOGRAMA DE RÉGIMEN DE RETENCIÓN APLICABLE A LAS MYPES



Fuente: Base de datos del investigador.

Teniendo en cuenta la tabla N° 7, la figura 7, se puede evidenciar que ante la dimensión Régimen de retención aplicable a las MYPES podemos analizar que de las 146 empresas a los que se tomó la encuesta y los que componen el 100% de la muestra objeto de estudio, del total de respuestas de los ítems 9 – 10, 30.48% manifestaron la opción bajo; asimismo el 28.42% indicaron la opción media; luego el 18.84% marcaron la opción alta, luego 11.64% mencionaron la opción muy alta y por último el 10.62% manifestaron la opción muy baja. De la tabla anterior podemos dilucidar que en líneas generales los conocimientos de la dimensión Régimen de retención aplicable a las MYPES en las empresas de la ciudad de Huancayo se tiene que mejorar.

4.2 Resultados de los puntajes de la variable gestión empresarial

A continuación, se muestran los resultados de la variable gestión empresarial. Los mismos que se consiguieron después de realizar el análisis de

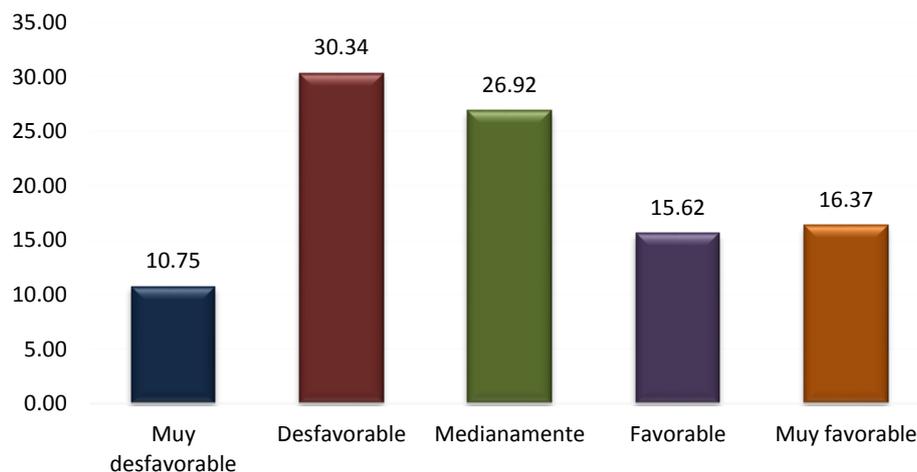
datos de la encuesta tomada a las empresas pertenecientes a la muestra de estudio. Los resultados se mostrarán primero a nivel de toda la variable y subsiguientemente por cada una de las dimensiones de la variable.

TABLA N° 8
RESULTADOS DE LA VARIABLE GESTIÓN EMPRESARIAL

N°	Descripción	Frecuencia	%
1	Muy desfavorable	15.70	10.75
2	Desfavorable	44.30	30.34
3	Medianamente	39.30	26.92
4	Favorable	22.80	15.62
5	Muy favorable	23.90	16.37
Totales		146.00	100.00

Fuente: Base de datos del investigador

FIGURA N° 8
HISTOGRAMA DE LA VARIABLE GESTIÓN EMPRESARIAL



Fuente: Base de datos del investigador.

Teniendo en cuenta la tabla N° 8, la figura 8, se puede comprobar que ante la variable gestión empresarial podemos considerar que de las 146 empresas a los que se tomó la encuesta y los que componen el 100% de la muestra objeto de estudio, del total de respuestas de los ítems 11 – 20, el 30.34% manifestaron la elección desfavorable; asimismo el 26.92% mencionaron la opción medianamente; luego el 16.37% marcaron la opción muy favorable, luego 15.62% mencionaron la opción favorable y por último el 10.75% manifestaron la opción muy desfavorable. De la tabla anterior podemos interpretar que en líneas generales la gestión empresarial en las empresas de la ciudad de Huancayo se tiene que mejorar.

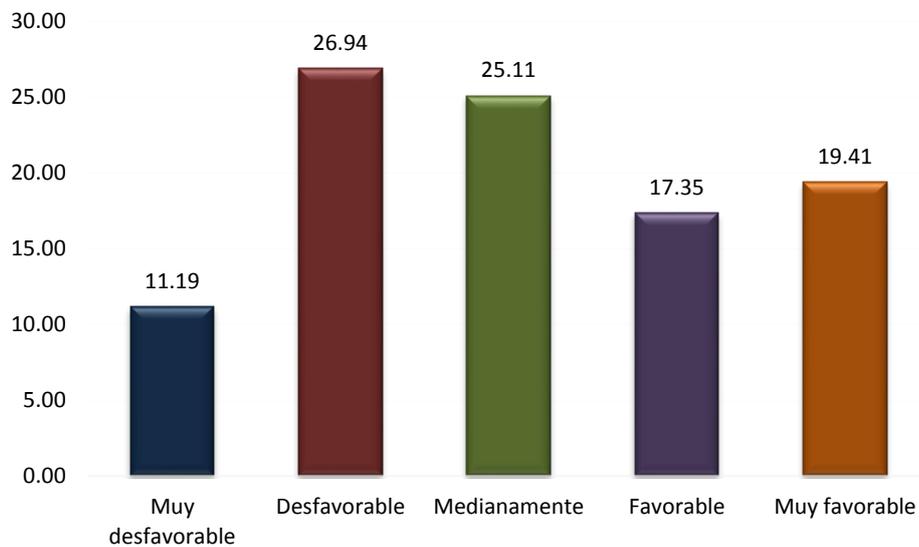
Resultados de la dimensión planificación

TABLA N° 9
RESULTADOS DE LA PLANIFICACIÓN

N°	Descripción	Frecuencia	%
1	Muy desfavorable	16.33	11.19
2	Desfavorable	39.33	26.94
3	Medianamente	36.67	25.11
4	Favorable	25.33	17.35
5	Muy favorable	28.33	19.41
Totales		146.00	100.00

Fuente: Base de datos del investigador

FIGURA N° 9
HISTOGRAMA DE LA PLANIFICACIÓN



Fuente: Base de datos del investigador.

Teniendo en cuenta la tabla N° 9, la figura 9, se puede demostrar que ante la dimensión planificación podemos considerar que de las 146 empresas a los que se tomó la encuesta y los que componen el 100% de la muestra objeto de estudio, del total de respuestas de los ítems 11 – 13, 26.94% manifestaron la opción desfavorable; asimismo el 25.11% mencionaron la opción medianamente; luego el 19.41% marcaron la opción muy favorable, luego 17.35% mencionaron la opción favorable y por último el 11.19% manifestaron la opción muy desfavorable. De la tabla anterior podemos interpretar que en líneas generales planificación en las empresas de la ciudad de Huancayo se tiene que mejorar.

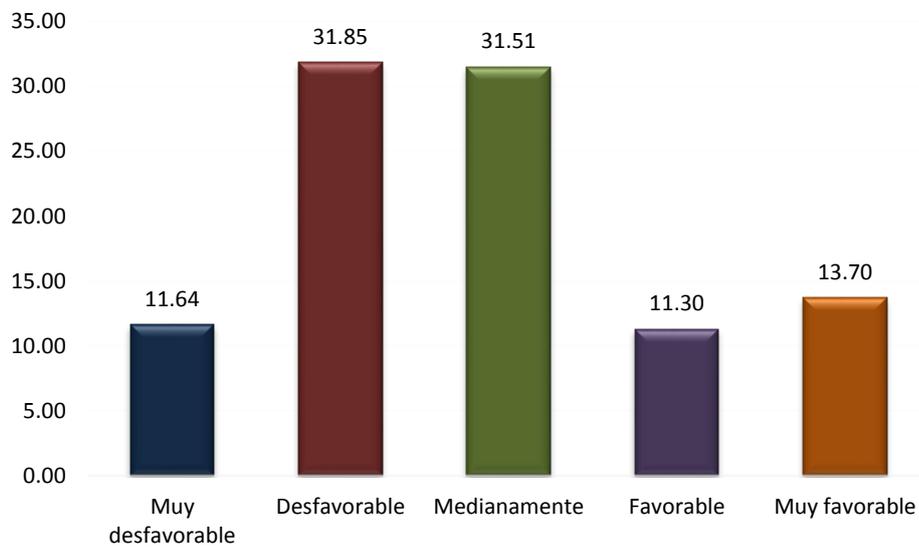
Resultados de la dimensión organización

TABLA N° 10
RESULTADOS DE LA ORGANIZACIÓN

N°	Descripción	Frecuencia	%
1	Muy desfavorable	17.00	11.64
2	Desfavorable	46.50	31.85
3	Medianamente	46.00	31.51
4	Favorable	16.50	11.30
5	Muy favorable	20.00	13.70
Totales		146.00	100.00

Fuente: Base de datos del investigador

FIGURA N° 10
HISTOGRAMA DE LA ORGANIZACIÓN



Fuente: Base de datos del investigador.

Teniendo en cuenta la tabla N° 10, la figura 10, se puede evidenciar que ante la dimensión organización podemos analizar que de las 146 empresas a los que se tomó la encuesta y los que componen el 100% de la muestra objeto de estudio, del total de respuestas de los ítems 14 – 15, 31.85% manifestaron la opción desfavorable; asimismo el 31.51% mencionaron la opción medianamente; luego el 13.70% marcaron la opción muy favorable, luego 11.30% mencionaron la opción muy desfavorable y por último el 11.30% manifestaron la opción favorable. De la tabla anterior podemos descifrar que en líneas generales la organización en las empresas de la ciudad de Huancayo se tiene que mejorar.

Resultados de la dimensión dirección

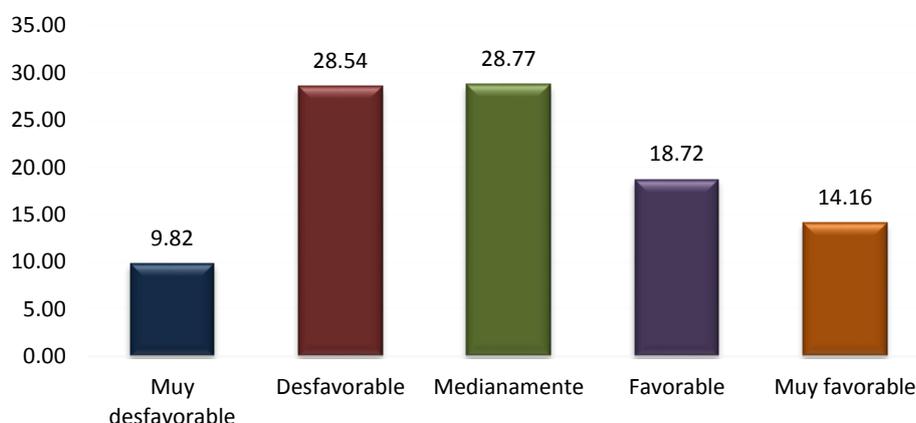
TABLA N° 11

RESULTADOS DE LA DIRECCIÓN

N°	Descripción	Frecuencia	%
1	Muy desfavorable	14.33	9.82
2	Desfavorable	41.67	28.54
3	Medianamente	42.00	28.77
4	Favorable	27.33	18.72
5	Muy favorable	20.67	14.16
Totales		146.00	100.00

Fuente: Base de datos del investigador

FIGURA N° 11
HISTOGRAMA DE LA DIRECCIÓN



Fuente: Base de datos del investigador.

Teniendo en cuenta la tabla N° 11, la figura 11, se puede evidenciar que ante la dimensión dirección podemos analizar que de las 146 empresas a los que se tomó la encuesta y los que componen el 100% de la muestra objeto de estudio, del total de respuestas de los ítems 16 – 18, 28.77% manifestaron la opción medianamente; asimismo el 28.54% mencionaron la opción desfavorable; luego el 18.72% marcaron la opción favorable, luego 14.16% mencionaron la opción muy favorable y por último el 9.82% manifestaron la opción muy desfavorable. De la tabla anterior podemos interpretar que en líneas frecuentes dirección en las empresas de la ciudad de Huancayo se puede que mejorar.

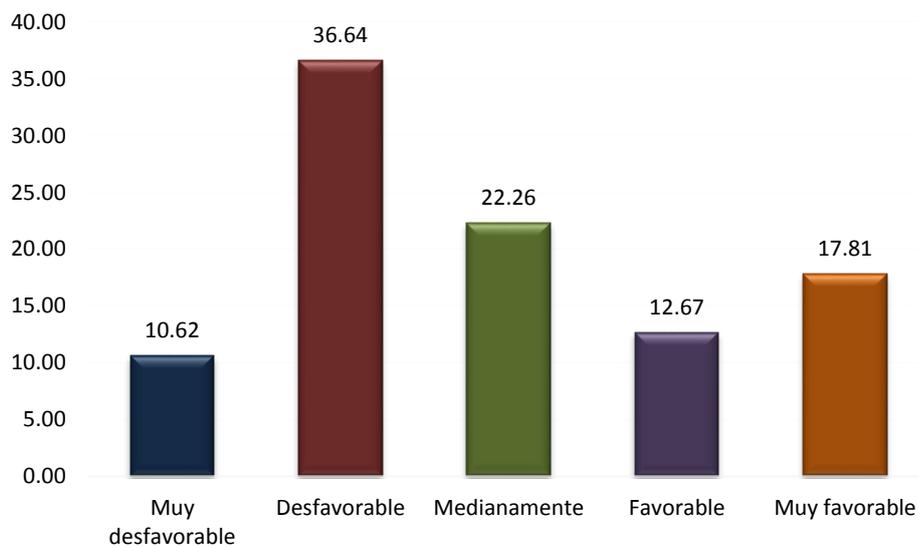
Resultados de la dimensión control

TABLA N° 12
RESULTADOS DE LA CONTROL

N°	Descripción	Frecuencia	%
1	Muy desfavorable	15.50	10.62
2	Desfavorable	53.50	36.64
3	Medianamente	32.50	22.26
4	Favorable	18.50	12.67
5	Muy favorable	26.00	17.81
Totales		146.00	100.00

Fuente: Base de datos del investigador

FIGURA N° 12
HISTOGRAMA DE LA CONTROL



Fuente: Base de datos del investigador.

Teniendo en cuenta la tabla N° 12, la figura 12, se puede evidenciar que ante la dimensión control podemos analizar que de las 146 empresas a los que se tomó la encuesta y los que componen el 100% de la muestra objeto de estudio, del total de respuestas de los ítems 19 – 20, 36.64% manifestaron la

opción desfavorable; asimismo el 22.26% mencionaron la opción medianamente; luego el 17.81% marcaron la opción muy favorable, luego 12.67% mencionaron la opción favorable y por último el 10.64% manifestaron la opción muy desfavorable. De la tabla anterior podemos interpretar que en líneas generales control en las empresas de la ciudad de Huancayo se tiene que mejorar en gran medida.

4.3 Prueba de hipótesis general

El proceso que permite la prueba de hipótesis requiere ciertos procedimientos o pasos. Respecto de este criterio fueron los pasos seguidos en cada prueba de hipótesis:

1. Formular la hipótesis cero y la alternativa según el problema.
2. Seleccione un nivel de significancia o riesgo α .
3. Seleccione las estadísticas de prueba más adecuadas.
4. Determine el valor crítico o región y la regla de decisión.
5. Calcule los valores de la muestra estadística de una muestra aleatoria con el tamaño "n".
6. Rechace H_0 si el estadístico tiene un valor en la región crítica y no rechace (acepte) en el segundo caso.

a) Planteamiento de Hipótesis estadística:

Hipótesis Nula:

$$H_0: r(x,y) < 0.60; sig. > 0,05$$

H₀: El régimen de retenciones no se relaciona significativamente con la gestión administrativa de las micro y pequeñas empresas de la ciudad de Huancayo 2016.

Hipótesis Alternativa:

$$H_1: r(x,y) \geq 0.60; sig. \leq 0,05$$

H₁: El régimen de retenciones se relaciona significativamente con la gestión administrativa de las micro y pequeñas empresas de la ciudad de Huancayo 2016.

b) Nivel de significancia: $\alpha = 0,05$

c) Estadístico de prueba

La escala de Likert “es una escala ordinal y como tal mide en cuanto es más favorable o desfavorable una actitud “.

Por tanto, al tener variables ordinales es no paramétrica:

Tipo de estudio: Transversal

Nivel de estudio: Relacional

Objetivo estadístico: Correlacionar

Variable de estudio: Ordinal – Ordinal

Estadístico para probar hipótesis: “rho de Spearman”

d) Cálculo del estadístico de prueba

Para la prueba de hipótesis, en primera instancia, se calculó el coeficiente Rho de Spearman, para ello se hizo uso del paquete SPSS

**TABLA N° 13
CORRELACIONES HIPÓTESIS GENERAL**

			RÉGIMEN DE RETENCIONES	GESTIÓN EMPRESARI AL
Rho de Spearman	RÉGIMEN DE RETENCIONES	Coeficiente de correlación	1,000	,852**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	146	146
	GESTIÓN EMPRESARIAL	Coeficiente de correlación	,852**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	146	146

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

La r obtenida es de 0,852 envuelve una relación positiva muy alta. La lectura se hizo mediante la comparación del coeficiente determinado con los valores del estadístico. Para ello, se presentan a continuación la tabla de valores.

**TABLA N° 14
TABLA DE VALORES DE LA RHO SPEARMAN**

Valores	Relación
de ± 0.80 a ± 0.99	Muy alta
de ± 0.60 a ± 0.79	Alta
de ± 0.40 a ± 0.59	Moderada
de ± 0.20 a ± 0.39	Baja
de ± 0.01 a ± 0.19	Muy baja

Fuente: Garriga, Lubin, Merino, Padilla, Recio y Suárez (2010).

e) Decisión estadística

Valor de Rho calculado: 0.852

Valor de P: 0.000

Interpretar dar como respuesta una hipótesis:

Al ser el valor de $P < \text{nivel de significancia } \alpha$ se rechaza la H_0 y se acepta la H_1

$$H_1: r(x,y) \geq 0.60; sig. \leq 0,05$$

H_1 : El régimen de retenciones se relaciona significativamente con la gestión empresarial de las micro y pequeñas empresas de la ciudad de Huancayo 2016.

f) Conclusión Estadística

La rho de Spearman hallado fue de 0.852. Este coeficiente es significativo en el nivel de 0.000 (menores que 0.05), el mismo que según Hernández, Fernández y Baptista (2010, pp. 312) exterioriza una correlación verdadera y 5% de probabilidad de error. La cifra supera los 0,80 lo que significa que existe una correlación muy alta entre ambas variables.

La interpretación es como sigue: a un mejor conocimiento del régimen de retenciones del IGV la gestión empresarial mejorara en las micro y pequeñas empresas de la ciudad de Huancayo.

4.4 Prueba de la hipótesis específica N° 01

a) Planteamiento de Hipótesis estadística:

Hipótesis Nula:

$$H_0: r(x,y) < 0.60; sig. > 0,05$$

H₀: El régimen de retenciones no se relaciona significativamente con la planificación de las micro y pequeñas empresas de la ciudad de Huancayo en el año 2016.

Hipótesis Alterna:

$$H_1: r(x,y) \geq 0.60; sig. \leq 0,05$$

H₁: El régimen de retenciones se relaciona significativamente con la planificación de las micro y pequeñas empresas de la ciudad de Huancayo en el año 2016.

b) Nivel de significancia: $\alpha = 0,05$

c) Estadístico de prueba

La escala de Likert “es una escala ordinal y como tal mide en cuanto es más favorable o desfavorable una actitud”.

Por tanto, al tener variables ordinales es no paramétrica:

Tipo de estudio: Transversal

Nivel de estudio: Relacional

Objetivo estadístico: Correlacionar

Variable de estudio: Ordinal – Ordinal

Estadístico para probar hipótesis: “rho de Spearman”

d) Cálculo del estadístico de prueba

Para la prueba de hipótesis, en primera instancia, se calculó el coeficiente Rho de Spearman, para ello se hizo uso del paquete SPSS.

TABLA N° 15
CORRELACIONES HIPÓTESIS ESPECÍFICA 1

			RÉGIMEN DE RETENCIONES	PLANIFICACIÓN
Rho de Spearman	RÉGIMEN DE RETENCIONE S	Coeficiente de correlación	1,000	,731**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	146	146
	PLANIFICACI ÓN	Coeficiente de correlación	,731**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	146	146

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

La r obtenida es de 0,731 implica una relación positiva alta. La lectura se hizo mediante la comparación del coeficiente encontrado con los valores del estadístico. Para ello, se muestra a continuación la tabla 14.

e) Decisión estadística

Valor de Rho calculado: 0.731

Valor de P: 0.000

Interpretar dar como respuesta una hipótesis:

Al ser el valor de $P < \text{nivel de significancia } \alpha$ se rechaza la H_0 y se acepta la H_1

$H_1: r(x,y) \geq 0.60; sig. \leq 0,05$

H_1 : El régimen de retenciones se relaciona significativamente con la planificación de las micro y pequeñas empresas de la ciudad de Huancayo en el año 2016.

f) Conclusión Estadística

La rho de Spearman hallado fue de 0.731. Este coeficiente es significativo en el nivel de 0.000 (menores que 0.05), el mismo que según Hernández, Fernández y Baptista (2010, pp. 312) indica una correlación verdadera y 5% de probabilidad de error. La cifra supera los 0,60 lo que significa que existe una correlación alta entre la primera variable y la primera dimensión de la segunda variable.

La interpretación es como sigue: a un mejor conocimiento del régimen de retenciones del IGV la planificación mejorara en las micro y pequeñas empresas de la ciudad de Huancayo.

4.5 Prueba de la hipótesis específica N° 02

a) Planteamiento de Hipótesis estadística:

Hipótesis Nula:

$$H_0: r(x,y) < 0.60; sig. > 0,05$$

H₀: El régimen de retenciones no se relaciona significativamente con la organización de las micro y pequeñas empresas de la ciudad de Huancayo en el año 2016.

Hipótesis Alterna:

$$H_1: r(x,y) \geq 0.60; sig. \leq 0,05$$

H₁: El régimen de retenciones se relaciona significativamente con la organización de las micro y pequeñas empresas de la ciudad de Huancayo en el año 2016.

b) Nivel de significancia: $\alpha = 0,05$

c) Estadístico de prueba

La escala de Likert “es una escala ordinal y como tal mide en cuanto es más favorable o desfavorable una actitud “.

Por tanto, al tener variables ordinales es no paramétrica:

Tipo de estudio: Transversal
 Nivel de estudio: Relacional
 Objetivo estadístico: Correlacionar
 Variable de estudio: Ordinal – Ordinal

Estadístico para probar hipótesis: “rho de Spearman”

d) Cálculo del estadístico de prueba

Para la prueba de hipótesis, en primera instancia, se calculó el coeficiente Rho de Spearman, para ello se hizo uso del paquete SPSS.

TABLA N° 16

CORRELACIONES HIPÓTESIS ESPECÍFICA 2

			RÉGIMEN DE RETENCIONES	ORGANIZACIÓN
			S	N
Rho de Spearman	RÉGIMEN DE RETENCIONES	Coefficiente de correlación	1,000	,605**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	146	146
	ORGANIZACIÓN	Coefficiente de correlación	,605**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	146	146

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

La r obtenida es de 0,605 implica una relación positiva alta. La lectura se hizo mediante la comparación del coeficiente encontrado con los valores del estadístico. Para ello, se muestra a continuación la tabla 14.

e) Decisión estadística

Valor de Rho calculado: 0.605

Valor de P: 0.000

Interpretar dar como respuesta una hipótesis:

Al ser el valor de $P < \text{nivel de significancia } \alpha$ se rechaza la H_0 y se acepta la H_1

$$H_1: r(x,y) \geq 0.60; sig. \leq 0,05$$

H_1 : El régimen de retenciones se relaciona significativamente con la organización de las micro y pequeñas empresas de la ciudad de Huancayo en el año 2016.

f) Conclusión Estadística

La rho de Spearman hallado fue de 0.605. Este coeficiente es significativo en el nivel de 0.000 (menores que 0.05), el mismo que según Hernández, Fernández y Baptista (2010, pp. 312) indica una correlación verdadera y 5% de probabilidad de error. La cifra supera los 0,60 lo que significa que existe una correlación alta entre la primera variable y la segunda dimensión de la segunda variable.

La interpretación es como sigue: a un mejor conocimiento del régimen de retenciones del IGV la organización mejorara en las micro y pequeñas empresas de la ciudad de Huancayo.

4.6 Prueba de la hipótesis específica N° 03

a) Planteamiento de Hipótesis estadística:

Hipótesis Nula:

$$H_0: r(x,y) < 0.60; sig. > 0,05$$

H₀: El régimen de retenciones no se relaciona significativamente con la dirección de las micro y pequeñas empresas de la ciudad de Huancayo en el año 2016.

Hipótesis Alterna:

$$H_1: r(x,y) \geq 0.60; sig. \leq 0,05$$

H₁: El régimen de retenciones se relaciona significativamente con la dirección de las micro y pequeñas empresas de la ciudad de Huancayo en el año 2016.

b) Nivel de significancia: $\alpha = 0,05$

c) Estadístico de prueba

La escala de Likert “es una escala ordinal y como tal mide en cuanto es más favorable o desfavorable una actitud “.

Por tanto, al tener variables ordinales es no paramétrica:

Tipo de estudio: Transversal

Nivel de estudio: Relacional

Objetivo estadístico: Correlacionar

Variable de estudio: Ordinal – Ordinal

Estadístico para probar hipótesis: “rho de Spearman”

d) Cálculo del estadístico de prueba

Para la prueba de hipótesis, en primera instancia, se calculó el coeficiente Rho de Spearman, para ello se hizo uso del paquete SPSS.

TABLA N° 17
CORRELACIONES HIPÓTESIS ESPECÍFICA 3

			RÉGIMEN DE RETENCIONES	DIRECCIÓ N
Rho de Spearman	RÉGIMEN DE RETENCIONE S	Coeficiente de correlación	1,000	,676**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	146	146
	DIRECCIÓN	Coeficiente de correlación	, 676**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	146	146

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

La r obtenida es de 0, 676 implica una relación positiva alta. La lectura se hizo mediante la comparación del coeficiente encontrado con los valores del estadístico. Para ello, se muestra a continuación la tabla 14.

e) Decisión estadística

Valor de Rho calculado: 0. 676

Valor de P: 0.000

Interpretar dar como respuesta una hipótesis:

Al ser el valor de $P < \text{nivel de significancia } \alpha$ se rechaza la H_0 y se acepta la H_i

$$H_1: r(x,y) \geq 0.60; sig. \leq 0,05$$

H₁: El régimen de retenciones se relaciona significativamente con la dirección de las micro y pequeñas empresas de la ciudad de Huancayo en el año 2016.

f) Conclusión Estadística

La rho de Spearman hallado fue de 0. 676. Este coeficiente es significativo en el nivel de 0.000 (menores que 0.05), el mismo que según Hernández, Fernández y Baptista (2010, pp. 312) indica una correlación verdadera y 5% de probabilidad de error. La cifra supera los 0,60 lo que significa que existe una correlación alta entre la primera variable y la tercera dimensión de la segunda variable.

La interpretación es como sigue: a un mejor conocimiento del régimen de retenciones del IGV la dirección mejorara en las micro y pequeñas empresas de la ciudad de Huancayo.

4.7 Prueba de la hipótesis específica N° 04

a) Planteamiento de Hipótesis estadística:

Hipótesis Nula:

$$H_0: r(x,y) < 0.60; sig. > 0,05$$

H₀: El régimen de retenciones no se relaciona significativamente con el control de las micro y pequeñas empresas de la ciudad de Huancayo en el año 2016.

Hipótesis Alterna:

$$H_1: r(x,y) \geq 0.60; sig. \leq 0,05$$

H₁: El régimen de retenciones se relaciona significativamente con el control de las micro y pequeñas empresas de la ciudad de Huancayo en el año 2016.

b) Nivel de significancia: $\alpha = 0,05$

c) Estadístico de prueba

La escala de Likert “es una escala ordinal y como tal mide en cuanto es más favorable o desfavorable una actitud “.

Por tanto, al tener variables ordinales es no paramétrica:

Tipo de estudio: Transversal
 Nivel de estudio: Relacional
 Objetivo estadístico: Correlacionar
 Variable de estudio: Ordinal – Ordinal

Estadístico para probar hipótesis: “rho de Spearman”

d) Cálculo del estadístico de prueba

Para la prueba de hipótesis, en primera instancia, se calculó el coeficiente Rho de Spearman, para ello se hizo uso del paquete SPSS.

TABLA N° 18

CORRELACIONES HIPÓTESIS ESPECÍFICA 4

			RÉGIMEN DE RETENCIONES	CONTROL
Rho de Spearman	RÉGIMEN DE RETENCIONE S	Coeficiente de correlación	1,000	,634**
		Sig. (bilateral)	.	,000
	N	146	146	
	CONTROL	Coeficiente de correlación	,634**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	146	146

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

La r obtenida es de 0,634 implica una relación positiva alta. La lectura se hizo mediante la comparación del coeficiente encontrado con los valores del estadístico. Para ello, se muestra a continuación la tabla 14.

e) Decisión estadística

Valor de Rho calculado: 0.634

Valor de P: 0.000

Interpretar dar como respuesta una hipótesis:

Al ser el valor de $P < \text{nivel de significancia } \alpha$ se rechaza la H_0 y se acepta la H_1

$$H_1: r(x,y) \geq 0.60; sig. \leq 0,05$$

H_1 : El régimen de retenciones se relaciona significativamente con el control de las micro y pequeñas empresas de la ciudad de Huancayo en el año 2016.

f) Conclusión Estadística

La rho de Spearman hallado fue de 0.634. Este coeficiente es significativo en el nivel de 0.000 (menores que 0.05), el mismo que según Hernández, Fernández y Baptista (2010, pp. 312) indica una correlación verdadera y 5% de probabilidad de error. La cifra supera los 0,60 lo que significa que existe una correlación alta entre la primera variable y la cuarta dimensión de la segunda variable.

La interpretación es como sigue: a un mejor conocimiento del régimen de retenciones del IGV el control mejorara en las micro y pequeñas empresas de la ciudad de Huancayo.

CAPÍTULO V

DISCUSIÓN

5.1 Discusión de resultados

El impuesto general a las ventas (IGV) se aplica a los proveedores cuyas transacciones con ventas, primera venta de bienes raíces, ejecución de servicios y obras se han llevado a cabo desde el 1 de enero. Junio de 2002, con el contribuyente designado como propietario. Los proveedores que implementaron las medidas mencionadas en el párrafo anterior se vieron obligados a aceptar el concurso determinado por el sistema de almacenamiento.

Por otro lado, se puede decir que una empresa tiene una gestión adecuada cuando cumple sus objetivos. En otras palabras, es posible satisfacer nuestras necesidades diarias, lo que nos permite cumplir con nuestros compromisos, como los pagos a proveedores, los honorarios de los empleados, los impuestos y otras inversiones, por lo que es importante mantenerlos adecuadamente para lograr los objetivos. Debido a que es importante enfatizar

que este término se encuentra al principio y al final de los ciclos financieros, para intervenir en las operaciones inmutables para cobrar los pagos y las empresas deben tener fondos suficientes para abordar los retrasos que surgen entre los ingresos y los pagos. dentro de las empresas normales porque no ocurren al mismo tiempo y, a veces, tiene que crear dinero por un período que no coincide con los pagos actuales.

La teoría de la instancia tributaria explica que realmente paga los costos impositivos, es decir, qué fondos del sistema asumen real y efectivamente la carga del impuesto en cuestión y la medida en que se distribuyen. La importancia de la incidencia fiscal es que afecta directamente a lo que se conoce en teoría económica como la distribución del bienestar. La lógica utilizada es que realmente paga impuestos para verter sus propios recursos, lo que resulta en una pérdida de rendimiento y bienestar, donde el estado, por otro lado, brinda comodidad con el uso de estos recursos que aquellos que pagan impuestos, también obtienen ciertos beneficios financiados por ellos mismos. El gasto público, que afecta a los contribuyentes de cumplimiento tributario, a menos que también perciban la presencia del estado, lo que puede disuadir su intención de cumplimiento (Yáñez, 2011).

Uribe (2013) afirma que el principio de eficiencia fiscal se refleja en el contraste entre la utilidad y el costo en que incurre el estado para diseñar e implementar el impuesto y su recaudación de la administración, lo que resulta eficaz en la medida en que genera algunas distensiones económicas y permite la mayor cantidad posible. recursos al mínimo costo posible tanto para el administrador como para el contribuyente. Por otro lado, otro es estimar la

efectividad tributaria en relación con la presencia de los contribuyentes, es decir, si se impone una restricción de costos para cumplir con la obligación tributaria a fin de no minar los impuestos estatales nacionales o los recursos privados. o socavar su intención de seguir.

Bravo (2012), descrito como el “principio del impuesto está presente en todos los impuestos, que sirven como un elemento fundacional de los impuestos, centrándose en un evento o circunstancia que es una expresión de los impuestos y donaciones de los elementos indizadores, la cuantificación del examen de la obligación tributaria. También señala que la capacidad de pago es la capacidad financiera de un sujeto que paga impuestos, basada en la condición básica para el tratamiento igualitario de los contribuyentes, de modo que los contribuyentes con la misma capacidad financiera para pagar los beneficios correspondientes, mientras que los contribuyentes con capacidad económica diferente pagan beneficios fiscales diferentes sin beneficios ni beneficios. Pérdida de beneficio correspondiente entre sí”.

Carvalho (2013) afirma que “la causa de los delitos fiscales se basa en una decisión racional de los contribuyentes, precedida por un análisis de varios factores, como los altos costos de pagar impuestos contra la baja probabilidad de adquirir incumpléndolos, especialmente si las sanciones fiscales son no suficientemente disuasivo o efectivo para la obediencia a los contribuyentes”.

En opinión de este autor, durante el análisis que puede hacer que el contribuyente evalúe el beneficio esperado de no pagar impuestos, supera el costo esperado del recargo fiscal, a menos que el contribuyente no cumpla con

la obligación tributaria, pero en el costo Se espera que supere el beneficio. el contribuyente luego debe seguir, por otro lado, las obligaciones de los acusados que hablan de este autor "costos de cumplimiento" que generan costos de transacción para los contribuyentes, incluido el cumplimiento de varias medidas para mantener e informar personalmente a los datos del tesoro, pagar impuestos y aún interpretar (o contratar a alguien para que haga eso)) Todas las acciones de infraestructura legal, legal y legal tangibles resultan costosas y difíciles, ya que los contribuyentes de racionalidad explorarán otras oportunidades que no involucren una confrontación directa con el estándar, para evitar la observancia tributaria a través de recursos ilegales, como Fraude, simulación y disimulación que burlonamente sería formalmente legítimo.

CONCLUSIONES

- 1) Queda establecida la asociatividad entre el régimen de retenciones del IGV y la gestión empresarial según las las micro y pequeñas empresas de la ciudad de Huancayo el año 2016, con una rho Spearman igual a 0.852 y con un nivel de significancia del 5%; es decir a un mejor conocimiento del régimen de retenciones del IGV habrá una mejor gestión empresarial en las micro y pequeñas empresas.
- 2) Se establece el nexo significativo entre el régimen de retenciones del IGV y la planeación según las micro y pequeñas empresas de la ciudad de Huancayo el año 2016, con una rho Spearman igual a 0.731 y con un nivel de significancia del 5%; es decir un mejor conocimiento del régimen de retenciones del IGV se refleja en un incremento en el nivel de la planificación en las micro y pequeñas empresas.
- 3) Queda establecida la relación positiva entre el régimen de retenciones del IGV y la organización según las micro y pequeñas empresas de la ciudad de Huancayo el año 2016, con una rho Spearman igual a 0.605 y con un nivel de significancia del 5%; es decir un mejor conocimiento del régimen de retenciones del IGV se refleja en un incremento en el nivel de la organización en las micro y pequeñas empresas.
- 4) Se ha determinado que existe una relación positiva fuerte entre el régimen de retenciones del IGV y la dirección según las micro y pequeñas empresas de la ciudad de Huancayo el año 2016, con una rho Spearman igual a 0.676 y con un nivel de significancia del 5%; es decir un mejor conocimiento del régimen de

retenciones del IGV se refleja en un incremento en el nivel de la dirección en las micro y pequeñas empresas.

- 5) Finalmente, se establece también el nexo significativo entre el régimen de retenciones del IGV y el control según las micro y pequeñas empresas de la ciudad de Huancayo el año 2016, con una rho Spearman igual a 0.634 y con un nivel de significancia del 5%; es decir un mejor conocimiento del régimen de retenciones del IGV se refleja en un incremento en el nivel del control en las micro y pequeñas empresas.

RECOMENDACIONES

- 1) Programar y ejecutar ciclos de capacitaciones en favor de los colaboradores de las micro y pequeñas empresas, respecto a tópicos de manejo de fondos y valores, liquidaciones tributarias, etc.; con el propósito de lograr el mejoramiento organizacional y los resultados en la gestión.
- 2) Que los temas inherentes tributarios sean analizados periódicamente por las micro y pequeñas empresas, a través de los informaciones del sistema SUNAT, para liquidar oportunamente las retenciones efectuadas. Recuperar en el más corto plazo las cuentas por cobrar, lo cual le condescenderá a las micro y pequeñas empresas operar con mayor liquidez y cumplir con sus obligaciones, así mismo analizar el capital que favorecerá al manejo de la liquidez en las Empresas afectas al mismo.
- 3) Es conveniente encargar que la afectación de los Sistemas de Recaudación Anticipada del IGV, éstos deben de cuantificarse en el tiempo en la medida que puedan estar incorporados a la liquidez de la Empresa; todo esto con un trabajo planeado a través del Planeamiento Financiero.
- 4) Se recomienda a las micro y pequeñas empresas definir bien sus objetivos. Establece un calendario de objetivos tanto a corto como a largo plazo. Compártelo con tus empleados para que ellos se involucren y analiza cada cierto tiempo la situación real de los proyectos con los responsables de departamento.
- 5) Se recomienda por último a las micro y pequeñas empresas diseñar una buena organización interna. Sin una correcta organización interna la productividad se

verá muy resentida. Establece con claridad la relación entre los distintos departamentos de la empresa, entre los trabajadores y los proveedores, fija una distribución equitativa del volumen de trabajo, etc.

REFERENCIA BIBLIOGRÁFICA

ALVA CHAVEZ, Elman (2008). “La desnaturalización del Impuesto General a las Ventas y su efecto en la liquidez de las microempresas importadoras de plástico de Lima”

CAMP, Robert C. (1993) [Benchmarking](#). México. Mc Graw Hill.

CASTRO TÁVARA Paúl (2010). “El sistema de detracciones del IGV y su impacto en la liquidez de la empresa de transportes de carga pesada Factoría Comercial y Transportes S.A.C. de Trujillo”

CODINA Alex (2006) Eficiencia vs. Eficacia. Un cambio de paradigma. Universidad de Cuba. <http://www.geomundos.com/negocios>.

CHIAVENATO Idalberto (1998) Introducción a la Teoría General de la Administración. México. Mc Graw Hill.

DELOITTE (2007) Economía y Negocios de la A a la Z España: Editorial Espasa.

DRUCKER Peter F. (2004) La Gerencia en la [Sociedad](#) Futura. Bogotá. Grupo Editorial Norma.

ESTUDIO CABALLERO BUSTAMANTE (2006-A) [Manual](#) Tributario 2006. Lima. Editado por Distribuidora de Publicaciones N.C. Perú SA.

ESTUDIO CABALLERO BUSTAMANTE (2006-B) Normativa contable y su incidencia tributaria- Criterio jurisprudencial. Lima. Editado por Distribuidora de Publicaciones N.C. Perú SA.

ESTUDIO CABALLERO BUSTAMANTE (2006-C) Crédito fiscal-Principales [problemas](#) en su aplicación. Lima. Editado por Distribuidora de Publicaciones N.C. Perú SA.

ESTUDIO CABALLERO BUSTAMANTE (2006-D) Sistema de retenciones, percepciones y detracciones tributarias. Lima. Editado por Distribuidora de Publicaciones N.C. Perú SA.

ESTUDIO CABALLERO BUSTAMANTE (2006-E) Compendio Tributario. Lima. Editado por Distribuidora de Publicaciones N.C. Perú SA.

ESTUDIO CABALLERO BUSTAMANTE (2006-F) Impuesto General a las Ventas e Impuesto a la Renta. Lima. Editado por Distribuidora de Publicaciones N.C. Perú SA.

FLORES SORIA, Jaime (2003) Gestión Financiera: Teoría y Práctica. Lima. Editado por CECOF Asesores.

HERNÁNDEZ, Sergio (2011). Introducción a la Administración (5ta Ed.) México: McGraw Hill.

HERNÁNDEZ SAMPIERI, R., FERNÁNDEZ COLADO, C. & BAPTISTA LUCIO, P. (2006). *Metodología de la Investigación*. México: Editorial McGraw-Hill.

HERNÁNDEZ, Sergio y PULIDO Alejandro (2011) Fundamentos de gestión empresarial. (2da Ed.) México: McGraw Hill.

INDE CONSULTORES, (20014). WWW.indeconsultores.com frm/breves_unico-

- INSTITUTO DE INVESTIGACIÓN EL PACÍFICO (2006) Manual del Sistema de Tributación Sectorial. Lima. Pacífico Editores.
- KOONTZ, Harold y WEIHCRICH, Heinz (2013) Administración un enfoque global (8va Ed.) México: McGraw Hill.
- LATINEZ CARPIO, Luis Alberto. (2002). Resolución de Superintendencia N° 037/2002/SUNAT y 050-2002/SUNAT.
- MAMAKFOROSH. J. (2008). Metodología de la Investigación. Limusa Noriega Editores.
- MEJÍA MEJÍA, E. (2005). *Metodología de la Investigación Científica*. Lima: Editorial U.N.M.S.M.
- MENDEZ ALVAREZ, Carlos Eduardo. (2005). “Metodología Guía para la Elaboración de Diseños de Investigación en Ciencias Económicas, Contables, y Administrativas.
- MUNCH, Lourdes (2014) Administración (2da Ed.) México: Pearson Educación.
- PALOMO, Ricardo y Otros (2010) Enciclopedia de Economía Finanzas y Negocios España: WOLTERS KLUWER ESPAÑA, S.A.
- PÉREZ CAMPAÑA Marisol (2006) La mejora continua una necesidad de estos tiempos. La Habana. Editado por la Universidad Central de las Villas y Universidad de Holguín "Oscar Lucero Moya".
- PÉREZ, Manuel (2010) Diccionario de Administración (6ta Ed.) Lima: Editorial San Marcos.

- PFALLER Alfred (2006) El concepto de la economía social del mercado y la nueva "de-civilización del capitalismo en Europa / - [Electronic ed.]. - Bonn, Text Electronic ed.: Bonn: FES-Library,
- PICÓN GONZALES, Jorge (2009). "El impacto financiero del sistema de detracciones tributarias en las medianas empresas del Perú"
- PROMPYME.GOB.PE. (2014). "Ley de promoción y formalización de la micro y pequeña empresa Ley N° 28015.
- QUISPE CAÑI, Deybi Jonathan (2012). "La Política Tributaria y su Influencia en la Cultura Tributaria de los Comerciantes del Mercadillo Bolognesi de la Ciudad de Tacna, Año 2011"
- SÁNCHEZ CARLESSI, H. & REYES MEZA, C. (1996). *Metodología y Diseños en la Investigación Científica*. Perú: Editorial Jazmines.
- SANDOVAL CASTILLO, Kathryn Tatyana, POSSO RIVERA, Karina Rosio y QUISPE GUTIERREZ, Cinthya Guisella (2012). "El Régimen Legal Peruano de las Micro y Pequeñas Empresas y su impacto en el Desarrollo Nacional"
- TARAZONA PÉREZ, F. (2004). *Teoría y Metodología de la Investigación*. Huancayo: Editorial Mega.
- VALDERRAMA MENDOZA, S. (2002). *Pasos para elaborar proyectos y tesis de investigación científica*. Lima: Editorial San Marcos.
- VERA PAREDES, Isaías. (2000). "Estudio concordado y actualizado de la ley del impuesto (General a las ventas) e (Impuesto selectivo al consumo).

VERA PAREDES, Isaías & CALDERON AGUILAR, Lourdes. (2000). “El impuesto a la renta legislación y práctica.

VIELMA VIANEL. (2008). “Efectos de la Retención del Impuesto al Valor Agregado en los Contribuyentes Especiales, En Condición de Agentes y Sujetos de Retención Caso de Estudio: Consorcio “SERVICIOS DE INGENIERIA, MANTENIMIENTO, CONSTRUCCIÓN Y OPERACIONES” (SIMCO).

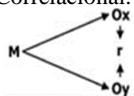
ZAMBRANO SAYAVERDE, Abraham. (2005). Estados Financieros.

ANEXOS

MATRIZ DE CONSISTENCIA DEL PLAN DE TESIS

(PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA)

TÍTULO: “EL RÉGIMEN DE RETENCIONES DEL IMPUESTO GENERAL A LAS VENTAS Y SU RELACION EN LA GESTIÓN EMPRESARIAL DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DE LA CIUDAD DE HUANCAYO, 2016

Formulación del problema	Objetivos	Hipótesis	Marco Teórico	Variables	Diseño
<p>Problema general ¿De qué manera el régimen de retenciones se relaciona con la gestión empresarial de las micro y pequeñas empresas de la ciudad de Huancayo en el año 2016?</p>	<p>Objetivo general Establecer la manera en que el régimen de retenciones se relaciona con la gestión empresarial de las micro y pequeñas empresas de la ciudad de Huancayo 2016.</p>	<p>Hipótesis general El régimen de retenciones se relaciona significativamente con la gestión empresarial de las micro y pequeñas empresas de la ciudad de Huancayo 2016.</p>	<p>Régimen de retenciones del IJGV: Gáslac (2013) indica que por este Régimen la Sunat designa como Agentes de Retención a determinado grupo de proveedores, tienen la obligación de retener parte del Impuesto General a las Ventas que le es trasladado en las operaciones realizadas con dichos proveedores, para su posterior entrega al Fisco, según la fecha de vencimiento de sus obligaciones tributarias que les corresponda. Por su parte, los proveedores podrán deducir los montos que se les</p>	<p>Variable Régimen de retenciones del IGV Dimensiones:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Implicancia contable de las retenciones del IGV. • Importe de la operación • Agentes de retención • Proveedor. • Oportunidad de la retención • Régimen de retención aplicable a las MYPES. 	<p>Tipo: Básica. Nivel: Correlacional. Diseño: Descriptivo – Correlacional.</p>  <p>Población: 370 empresas Muestra. 146 empresas Técnicas e Instrumentos: Cuestionario de Encuesta. Técnicas de Procesamiento de datos: Medidas de Dispersión: Desviación Estándar y la Varianza. Medidas Forma: La rho de Spearman para la contratación de Hipótesis. Grado de medición: -1 a +1, 0 =ausencia de Relación Normalidad:</p>
<p>Objetivos específicos 1. ¿En qué medida el régimen de retenciones se relaciona con la planificación de las micro y pequeñas empresas de la ciudad de</p>	<p>Objetivos específicos 1. Conocer en qué medida el régimen de retenciones se relaciona con la planificación de las micro y pequeñas empresas de la ciudad de</p>	<p>Hipótesis específicos 1. El régimen de retenciones se relaciona significativamente con la planificación de las micro y pequeñas empresas de la ciudad de</p>		<p>Variable: Gestión Empresarial de las Micro y Pequeñas empresas Dimensiones:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Planificar. • Organizar. 	

<p>Huancayo en el año 2016?</p> <p>2. ¿Cómo el régimen de retenciones se relaciona con la organización de las micro y pequeñas empresas de la ciudad de Huancayo en el año 2016?</p> <p>3. ¿Cuál es la relación que tiene el régimen de retenciones con la dirección de las micro y pequeñas empresas de la ciudad de Huancayo en el año 2016?</p> <p>4. ¿En qué medida se relaciona el régimen de retenciones con el control de las micro y pequeñas empresas de la ciudad de Huancayo en el año 2016??</p>	<p>Huancayo en el año 2016.</p> <p>2. Analizar cómo el régimen de retenciones se relaciona con la organización de las micro y pequeñas empresas de la ciudad de Huancayo en el año 2016.</p> <p>3. Determinar cuál es la relación que tiene el régimen de retenciones con la dirección de las micro y pequeñas empresas de la ciudad de Huancayo en el año 2016.</p> <p>4. Examinar en qué medida se relaciona el régimen de retenciones con el control de las micro y pequeñas empresas de la ciudad de Huancayo en el año 2016.</p>	<p>Huancayo en el año 2016.</p> <p>2. El régimen de retenciones se relaciona significativamente con la organización de las micro y pequeñas empresas de la ciudad de Huancayo en el año 2016.</p> <p>3. La relación que tiene el régimen de retenciones con la dirección de las micro y pequeñas empresas es significativa de la ciudad de Huancayo en el año 2016.</p> <p>4. La relación del régimen de retenciones con el control de las micro y pequeñas empresas es significativa de la ciudad de Huancayo en el año 2016.</p>	<p>hubieran retenido, contra su IGV que le corresponda pagar.</p> <p>Gestión administrativa: Pérez (2010) nos dice que la gestión administrativa es el conjunto de acciones mediante las cuales el directivo desarrolla sus actividades a través del cumplimiento de las fases del proceso administrativos: planear, organizar, dirigir y controlar.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Dirigir. • Controlar. 	<p>Curva de Gauss a dos colas.</p>
--	---	--	--	--	------------------------------------

INSTRUMENTO DE LA INVESTIGACIÓN



UNIVERSIDAD PERUANA LOS ANDES ESCUELA DE POSGRADO ENCUESTA

NOMBRE DE LA MYPE:

.....

INSTRUCCIONES: Respetable empresario se le pide que responda las siguientes interrogantes con la mayor veracidad del caso.

- 1) Las implicaciones contables de las retenciones del IGV en su empresa son:
a. Muy Alta b. Alta c. Media d. Baja e. Muy baja

- 2) Las implicaciones contables de las retenciones del IGV en su empresa afectan significativamente y perjudican de manera:
a. Muy Alta b. Alta c. Media d. Baja e. Muy baja

- 3) ¿En qué nivel las situaciones en las que se aplican las retenciones respecto a las operaciones de su empresa perjudican las utilidades de la misma?
a. Muy Alta b. Alta c. Media d. Baja e. Muy baja

- 4) Considera que el importe de la operación que se expresa en las actividades de su empresa es:
a. Muy Alta b. Alta c. Media d. Baja e. Muy baja

- 5) Los conocimientos que tiene sobre el régimen de retenciones del IGV son:
a. Muy Alta b. Alta c. Media d. Baja e. Muy baja

- 6) ¿En qué nivel los agentes de retención responden positivamente a la dinámica de su empresa?

a. Muy Alta b. Alta c. Media d. Baja e. Muy baja

7) ¿Los proveedores de su empresa actúan con eficiencia?

a. Muy Alta b. Alta c. Media d. Baja e. Muy baja

8) Los momentos en las que se da la retención permiten el desenvolvimiento normal de su empresa en un nivel:

a. Muy Alta b. Alta c. Media d. Baja e. Muy baja

9) Los regímenes de retención aplicables para su empresa permiten el trabajo normal y progresivo en su empresa en un nivel:

a. Muy Alta b. Alta c. Media d. Baja e. Muy baja

10) Las multas por incumplir el régimen de retenciones del IGV son:

a. Muy Alta b. Alta c. Media d. Baja e. Muy baja

11) Los niveles de planificación en las micro empresas del distrito de la ciudad de Huancayo son:

a. Muy Favorable b. Favorable c. Medianamente d. Desfavorable
e. Muy Desfavorable

12) Los planes a futuro que se practican en las empresas de la ciudad de Huancayo son:

a. Muy Favorable b. Favorable c. Medianamente d. Desfavorable
e. Muy Desfavorable

13) La difusión de los planes que tiene la empresa entre los empleados es:

a. Muy Favorable b. Favorable c. Medianamente d. Desfavorable
e. Muy Desfavorable

14) Los documentos técnicos normativos dentro de la empresa de la ciudad de Huancayo son

- a. Muy Favorable b. Favorable c. Medianamente d. Desfavorable
e. Muy Desfavorable
- 15) Las estructuras organizacionales dentro de las empresas de la ciudad de Huancayo son:
a. Muy Favorable b. Favorable c. Medianamente d. Desfavorable
e. Muy Desfavorable
- 16) El liderazgo dentro de las empresas de la ciudad de Huancayo es:
a. Muy Favorable b. Favorable c. Medianamente d. Desfavorable
e. Muy Desfavorable
- 17) El trabajo en equipo dentro de las empresas de la ciudad de Huancayo es:
a. Muy Favorable b. Favorable c. Medianamente d. Desfavorable
e. Muy Desfavorable
- 18) La comunicación organizacional dentro de las empresas de la ciudad de Huancayo es:
a. Muy Favorable b. Favorable c. Medianamente d. Desfavorable
e. Muy Desfavorable
- 19) Los tipos de control que aplican las empresas de la ciudad de Huancayo son:
a. Muy Favorable b. Favorable c. Medianamente d. Desfavorable
e. Muy Desfavorable
- 20) Los métodos de control que se utilizan en las empresas de la ciudad de Huancayo son:
a. Muy Favorable b. Favorable c. Medianamente d. Desfavorable
e. Muy Desfavorable

MUCHAS GRACIAS

ANEXO Nº 03

MATRIZ DE DATOS

		ÍTEMS																				TOTAL
		REGIMEN DE RETENCIONES IGV										GESTIÓN EMPRESARIAL										
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	
MUESTRA	1	3	3	4	3	3	3	3	4	1	5	4	2	2	3	2	4	4	1	3	5	62
	2	4	3	4	3	2	3	4	4	3	4	1	5	2	3	3	3	2	3	2	5	63
	3	3	2	5	3	3	3	3	3	3	2	2	3	4	3	3	5	4	2	5	2	63
	4	3	3	4	2	3	4	3	4	3	4	4	2	2	3	1	4	4	3	2	3	61
	5	2	4	3	4	2	1	1	1	1	1	5	5	1	5	1	2	1	3	1	1	45
	6	4	2	2	4	5	3	4	4	1	2	2	4	2	5	2	4	5	2	4	2	63
	7	3	3	2	2	3	4	1	3	3	4	3	3	4	3	3	3	3	3	2	2	57
	8	1	5	3	4	3	5	4	3	3	3	2	5	3	4	2	4	2	4	2	3	65
	9	3	3	4	4	2	3	3	3	3	5	3	2	2	4	3	4	4	4	3	2	64
	10	4	3	3	1	2	2	2	2	4	2	3	5	5	2	3	2	4	3	3	5	60
	11	4	1	3	1	2	4	4	4	4	5	4	3	3	3	3	4	2	3	2	5	64
	12	3	3	4	4	3	4	5	3	3	2	3	2	4	2	2	4	1	3	5	3	63
	13	2	3	5	3	1	1	1	1	4	2	3	3	2	2	2	2	3	2	3	3	48
	14	4	3	3	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	3	4	3	2	2	2	48
	15	1	4	3	1	1	5	4	4	4	1	2	4	2	2	2	3	1	4	4	2	54
	16	2	3	3	4	2	3	4	2	3	3	2	2	5	2	2	2	4	2	2	3	55
	17	4	4	3	4	3	3	3	2	2	2	3	3	3	3	3	3	4	4	3	1	60

18	2	4	4	2	2	5	5	3	3	3	5	2	1	3	3	3	2	2	3	4	61
19	2	3	2	5	3	4	3	3	3	3	3	3	5	3	3	3	4	2	3	2	62
20	4	2	3	3	3	2	2	2	3	3	2	2	2	3	2	5	2	3	3	2	53
21	5	2	5	1	1	4	4	3	1	1	2	4	2	2	2	2	3	3	3	3	53
22	4	2	4	5	4	2	1	3	2	2	4	2	4	2	2	3	5	5	2	2	60
23	2	2	4	3	2	5	3	4	4	3	2	5	5	3	3	2	5	5	2	2	66
24	3	2	4	2	3	3	3	3	3	2	5	2	3	4	3	3	5	5	4	1	63
25	2	2	3	4	4	3	4	2	4	4	2	2	2	5	2	4	4	2	4	2	61
26	2	3	2	1	2	1	1	2	3	2	4	3	1	1	1	1	4	1	1	1	37
27	1	4	3	1	3	5	5	5	4	1	3	2	2	3	3	3	4	2	2	1	57
28	1	3	4	4	4	3	1	5	4	3	2	5	3	3	3	5	2	3	2	3	63
29	5	3	4	3	4	5	5	4	5	4	3	5	5	5	5	2	4	4	5	5	85
30	3	3	4	3	3	2	2	2	3	3	3	4	5	1	3	2	5	2	3	3	59
31	3	3	3	5	2	2	2	3	4	5	3	5	3	3	4	2	3	3	3	3	64
32	2	3	4	5	2	3	4	3	3	3	3	3	4	4	3	3	3	4	4	3	66
33	2	2	4	3	5	5	2	2	5	4	3	5	3	3	2	4	3	3	4	3	67
34	2	2	3	2	2	2	2	1	1	4	5	4	3	4	2	4	4	3	4	2	56
35	4	5	2	2	3	3	3	2	5	2	2	3	4	5	5	3	5	2	4	4	68
36	2	1	2	2	2	2	3	2	1	2	1	1	1	1	1	4	1	1	2	2	34
37	3	3	3	5	1	5	4	2	2	2	2	4	2	3	4	4	3	2	2	4	60
38	2	2	4	3	3	4	4	4	4	3	5	2	1	2	4	4	4	2	2	3	62
39	2	3	5	5	2	3	5	5	2	5	5	5	4	3	5	3	4	2	4	2	74
40	4	2	3	4	3	4	4	5	5	4	3	5	5	4	4	4	3	4	5	5	80
41	2	2	2	1	2	1	2	2	2	2	1	1	1	2	1	3	1	4	1	2	35

42	1	2	2	2	4	1	1	3	3	3	2	2	2	2	3	3	2	2	3	1	44
43	1	3	3	2	2	5	2	3	2	2	3	3	3	2	2	2	3	2	2	3	50
44	5	1	2	1	3	4	4	4	3	1	3	3	2	1	4	3	2	4	1	1	52
45	2	5	2	2	3	5	5	2	2	2	5	2	1	2	2	3	3	2	2	2	54
46	4	2	4	3	2	3	3	3	3	3	3	2	5	5	2	3	2	3	3	2	60
47	2	2	2	2	3	5	5	5	4	2	3	4	5	2	2	5	3	4	3	5	68
48	3	4	3	1	1	4	1	5	4	1	2	2	4	5	3	5	5	4	2	2	61
49	4	2	4	4	3	5	5	5	5	2	5	5	2	5	5	4	4	4	4	5	82
50	2	2	3	2	1	2	2	2	2	3	2	2	2	2	2	2	1	3	2	1	40
51	3	2	1	2	2	2	1	3	2	3	2	2	2	2	2	2	1	1	1	1	37
52	4	1	1	1	1	1	5	4	5	1	2	2	2	2	3	2	1	1	2	3	44
53	1	1	1	1	2	2	1	5	5	3	1	4	4	1	1	2	3	2	2	2	44
54	1	1	1	4	3	5	4	3	3	3	3	3	3	2	4	3	2	2	2	2	54
55	3	2	2	2	3	4	4	3	4	3	2	3	4	2	4	4	3	2	2	4	60
56	3	3	2	2	3	4	5	3	3	4	2	5	5	2	3	3	3	1	5	1	62
57	4	4	3	1	3	4	4	4	3	4	3	3	5	4	2	3	4	4	3	3	68
58	2	2	4	4	2	4	4	3	4	5	5	5	2	3	2	3	1	2	2	3	62
59	3	2	3	5	2	4	4	4	4	1	1	5	5	3	5	2	1	4	3	4	65
60	5	4	4	3	3	5	5	5	2	2	5	5	4	3	2	4	3	3	5	4	76
61	3	3	2	2	3	2	2	3	3	2	1	3	3	2	4	2	3	3	3	2	51
62	3	2	2	3	2	2	4	3	3	3	1	2	4	3	3	4	2	1	5	3	55
63	4	3	2	3	3	3	3	2	2	3	3	4	2	3	3	2	1	2	2	1	51
64	4	2	3	1	3	5	1	5	4	3	3	2	2	5	5	3	2	4	2	2	61
65	3	3	4	2	3	2	5	3	3	4	2	3	4	5	2	4	5	2	1	5	65

66	2	3	5	5	2	3	5	2	3	5	5	5	2	1	5	2	3	3	3	3	67
67	3	3	3	5	5	5	4	3	4	2	3	4	4	4	4	2	2	2	4	1	67
68	5	2	5	5	3	4	4	4	4	2	3	5	5	2	2	4	5	2	4	2	72
69	5	4	5	5	3	4	5	2	2	2	2	5	5	4	4	3	5	4	3	2	74
70	4	2	3	2	3	5	2	5	5	2	3	4	5	5	4	2	5	2	3	5	71
71	2	2	1	2	1	2	1	2	2	1	4	1	1	1	1	1	1	2	1	1	30
72	2	3	2	1	2	1	2	2	3	3	3	1	1	1	3	3	3	2	2	2	42
73	2	2	3	3	2	2	3	2	3	2	2	3	2	3	2	3	2	2	2	3	48
74	3	2	2	3	2	2	2	2	2	4	3	3	3	2	2	3	4	2	3	3	52
75	2	1	2	3	3	4	4	5	5	4	4	5	4	1	3	5	5	2	2	5	69
76	5	3	5	5	2	3	5	5	3	5	3	5	5	5	3	5	4	4	3	2	80
77	1	3	3	2	3	2	2	3	2	1	2	2	2	2	2	4	2	2	2	3	45
78	3	2	3	2	3	2	2	3	4	3	3	3	5	2	2	2	4	4	4	1	57
79	1	5	2	2	2	5	2	3	3	5	2	2	4	5	2	2	3	3	2	2	57
80	3	3	2	3	3	3	3	4	3	2	2	4	3	1	5	2	3	5	4	2	60
81	3	2	2	2	3	4	2	2	2	5	3	2	4	2	3	3	2	2	2	2	52
82	5	3	4	1	2	1	2	2	3	2	2	4	2	3	3	3	3	2	2	4	53
83	3	2	2	2	2	3	3	3	3	4	3	2	2	4	2	5	2	3	2	2	54
84	3	3	3	2	3	2	4	3	3	2	1	4	3	4	3	3	3	2	5	2	58
85	3	3	4	4	3	1	1	3	3	4	3	2	4	3	3	3	5	5	2	2	61
86	3	2	2	1	1	4	3	5	4	1	1	3	3	2	5	4	3	3	3	2	55
87	3	3	3	1	1	2	3	4	4	4	4	4	2	3	2	3	3	3	2	3	57
88	2	3	5	3	2	5	3	2	3	3	3	4	2	4	3	3	5	2	5	1	63
89	3	2	4	2	3	5	2	3	4	2	3	4	5	1	5	3	5	2	2	5	65

114	2	3	3	1	3	1	3	2	3	2	3	1	1	2	2	4	2	2	2	2	44
115	1	5	2	4	1	2	2	3	2	2	1	1	1	5	1	5	2	1	5	2	48
116	5	2	5	1	1	2	2	1	1	1	2	2	2	2	2	4	2	2	4	2	45
117	2	2	2	2	2	4	2	2	2	2	5	2	1	2	3	2	3	1	5	2	48
118	4	2	3	4	2	2	5	3	2	3	3	3	3	3	4	2	5	4	2	1	60
119	5	3	5	3	3	5	1	2	1	2	3	4	5	2	3	2	4	3	5	2	63
120	5	2	2	5	5	4	1	4	3	5	3	5	5	3	2	5	5	2	3	5	74
121	3	5	2	5	3	5	1	3	4	5	5	5	4	3	3	5	3	3	5	5	77
122	1	1	1	1	1	1	1	3	4	4	1	1	3	1	2	2	2	2	2	1	35
123	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	3	2	1	3	2	2	3	2	42
124	3	2	2	2	3	2	2	3	2	2	1	4	5	1	2	1	2	3	2	2	46
125	2	2	3	2	2	2	2	3	2	2	2	1	3	3	3	3	2	2	3	5	49
126	5	2	5	1	1	4	3	1	1	1	4	2	2	2	2	3	2	2	2	3	48
127	3	3	2	3	3	3	3	4	2	2	4	2	2	3	2	3	3	1	5	2	55
128	4	4	2	2	2	2	2	2	3	2	3	2	3	3	2	4	3	3	2	2	52
129	5	2	5	5	3	2	2	2	2	2	3	3	3	1	3	4	4	2	2	3	58
130	5	3	3	3	3	3	2	2	2	3	2	4	4	2	3	3	1	1	2	2	53
131	4	4	3	4	3	1	1	2	5	2	2	2	4	4	4	2	3	3	3	2	58
132	3	2	3	1	1	4	3	5	4	1	3	3	3	3	3	3	3	2	3	2	55
133	4	3	5	3	3	4	2	2	2	3	1	2	2	5	5	4	2	2	4	3	61
134	2	2	3	5	5	5	3	1	4	3	3	2	4	3	3	4	3	3	3	3	64
135	3	2	5	2	2	3	5	5	3	2	4	4	4	1	3	5	3	2	3	3	64
136	5	5	2	5	2	5	5	3	3	3	5	5	5	2	2	3	4	2	4	4	74
137	4	5	5	5	2	3	4	3	5	5	4	5	4	5	3	5	5	3	3	5	83
138	2	1	1	2	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	24

139	2	1	1	1	1	1	2	2	1	2	1	1	2	1	1	2	1	1	1	1	26
140	2	2	3	2	2	2	2	2	2	2	2	3	2	2	2	2	2	2	1	2	41
141	3	2	2	2	2	3	1	3	2	2	2	4	2	1	2	3	2	3	2	2	45
142	4	5	2	2	2	2	3	1	1	3	2	1	3	3	1	5	1	1	4	2	48
143	2	4	2	4	2	2	2	2	4	2	3	3	2	1	2	4	4	2	2	2	51
144	3	3	2	3	3	3	3	2	4	3	3	3	3	4	2	2	2	2	4	4	58
145	3	2	4	2	2	3	4	4	3	2	5	4	1	3	3	3	3	2	5	2	60
146	1	3	5	5	5	4	1	1	4	2	1	4	4	4	2	4	2	3	5	2	62
VAR	1.30	0.97	1.24	1.72	0.91	1.74	1.82	1.24	1.17	1.51	1.33	1.58	1.83	1.45	1.34	1.20	1.73	1.21	1.29	1.69	176.01

Alpha de Crombach	0.87
-------------------	-------------

MATRIZ PARA CORRELACIONES																										
RÉGIMEN DE RETENCIONES												GESTIÓN EMPRESARIAL														
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	Total V1	11	12	13	Y1	14	15	Y2	16	17	18	Y3	19	20	Y4	Total V2
1	3	3	4	3	3	3	3	4	1	5	32	4	2	2	8	3	2	5	4	4	1	9	3	5	8	52
2	4	3	4	3	2	3	4	4	3	4	34	1	5	2	8	3	3	6	3	2	3	8	2	5	7	51
3	3	2	5	3	3	3	3	3	3	2	30	2	3	4	9	3	3	6	5	4	2	11	5	2	7	59
4	3	3	4	2	3	4	3	4	3	4	33	4	2	2	8	3	1	4	4	4	3	11	2	3	5	51
5	2	4	3	4	2	1	1	1	1	1	20	5	5	1	11	5	1	6	2	1	3	6	1	1	2	48
6	4	2	2	4	5	3	4	4	1	2	31	2	4	2	8	5	2	7	4	5	2	11	4	2	6	58
7	3	3	2	2	3	4	1	3	3	4	28	3	3	4	10	3	3	6	3	3	3	9	2	2	4	54
8	1	5	3	4	3	5	4	3	3	3	34	2	5	3	10	4	2	6	4	2	4	10	2	3	5	57
9	3	3	4	4	2	3	3	3	3	5	33	3	2	2	7	4	3	7	4	4	4	12	3	2	5	57
10	4	3	3	1	2	2	2	2	4	2	25	3	5	5	13	2	3	5	2	4	3	9	3	5	8	62
11	4	1	3	1	2	4	4	4	4	5	32	4	3	3	10	3	3	6	4	2	3	9	2	5	7	57
12	3	3	4	4	3	4	5	3	3	2	34	3	2	4	9	2	2	4	4	1	3	8	5	3	8	50
13	2	3	5	3	1	1	1	1	4	2	23	3	3	2	8	2	2	4	2	3	2	7	3	3	6	44
14	4	3	3	2	2	2	2	2	2	2	24	2	2	2	6	2	3	5	4	3	2	9	2	2	4	44
15	1	4	3	1	1	5	4	4	4	1	28	2	4	2	8	2	2	4	3	1	4	8	4	2	6	46
16	2	3	3	4	2	3	4	2	3	3	29	2	2	5	9	2	2	4	2	4	2	8	2	3	5	47
17	4	4	3	4	3	3	3	2	2	2	30	3	3	3	9	3	3	6	3	4	4	11	3	1	4	56
18	2	4	4	2	2	5	5	3	3	3	33	5	2	1	8	3	3	6	3	2	2	7	3	4	7	49
19	2	3	2	5	3	4	3	3	3	3	31	3	3	5	11	3	3	6	3	4	2	9	3	2	5	57
20	4	2	3	3	3	2	2	2	3	3	27	2	2	2	6	3	2	5	5	2	3	10	3	2	5	47

21	5	2	5	1	1	4	4	3	1	1	27	2	4	2	8	2	2	4	2	3	3	8	3	3	6	46
22	4	2	4	5	4	2	1	3	2	2	29	4	2	4	10	2	2	4	3	5	5	13	2	2	4	58
23	2	2	4	3	2	5	3	4	4	3	32	2	5	5	12	3	3	6	2	5	5	12	2	2	4	64
24	3	2	4	2	3	3	3	3	3	2	28	5	2	3	10	4	3	7	3	5	5	13	4	1	5	65
25	2	2	3	4	4	3	4	2	4	4	32	2	2	2	6	5	2	7	4	4	2	10	4	2	6	52
26	2	3	2	1	2	1	1	2	3	2	19	4	3	1	8	1	1	2	1	4	1	6	1	1	2	34
27	1	4	3	1	3	5	5	5	4	1	32	3	2	2	7	3	3	6	3	4	2	9	2	1	3	47
28	1	3	4	4	4	3	1	5	4	3	32	2	5	3	10	3	3	6	5	2	3	10	2	3	5	57
29	5	3	4	3	4	5	5	4	5	4	42	3	5	5	13	5	5	10	2	4	4	10	5	5	10	76
30	3	3	4	3	3	2	2	2	3	3	28	3	4	5	12	1	3	4	2	5	2	9	3	3	6	56
31	3	3	3	5	2	2	2	3	4	5	32	3	5	3	11	3	4	7	2	3	3	8	3	3	6	58
32	2	3	4	5	2	3	4	3	3	3	32	3	3	4	10	4	3	7	3	3	4	10	4	3	7	61
33	2	2	4	3	5	5	2	2	5	4	34	3	5	3	11	3	2	5	4	3	3	10	4	3	7	59
34	2	2	3	2	2	2	2	1	1	4	21	5	4	3	12	4	2	6	4	4	3	11	4	2	6	64
35	4	5	2	2	3	3	3	2	5	2	31	2	3	4	9	5	5	10	3	5	2	10	4	4	8	66
36	2	1	2	2	2	2	3	2	1	2	19	1	1	1	3	1	1	2	4	1	1	6	2	2	4	26
37	3	3	3	5	1	5	4	2	2	2	30	2	4	2	8	3	4	7	4	3	2	9	2	4	6	54
38	2	2	4	3	3	4	4	4	4	3	33	5	2	1	8	2	4	6	4	4	2	10	2	3	5	53
39	2	3	5	5	2	3	5	5	2	5	37	5	5	4	14	3	5	8	3	4	2	9	4	2	6	68
40	4	2	3	4	3	4	4	5	5	4	38	3	5	5	13	4	4	8	4	3	4	11	5	5	10	74
41	2	2	2	1	2	1	2	2	2	2	18	1	1	1	3	2	1	3	3	1	4	8	1	2	3	31
42	1	2	2	2	4	1	1	3	3	3	22	2	2	2	6	2	3	5	3	2	2	7	3	1	4	40
43	1	3	3	2	2	5	2	3	2	2	25	3	3	3	9	2	2	4	2	3	2	7	2	3	5	45
44	5	1	2	1	3	4	4	4	3	1	28	3	3	2	8	1	4	5	3	2	4	9	1	1	2	46
45	2	5	2	2	3	5	5	2	2	2	30	5	2	1	8	2	2	4	3	3	2	8	2	2	4	44

46	4	2	4	3	2	3	3	3	3	3	30	3	2	5	10	5	2	7	3	2	3	8	3	2	5	55
47	2	2	2	2	3	5	5	5	4	2	32	3	4	5	12	2	2	4	5	3	4	12	3	5	8	64
48	3	4	3	1	1	4	1	5	4	1	27	2	2	4	8	5	3	8	5	5	4	14	2	2	4	64
49	4	2	4	4	3	5	5	5	5	2	39	5	5	2	12	5	5	10	4	4	4	12	4	5	9	77
50	2	2	3	2	1	2	2	2	2	3	21	2	2	2	6	2	2	4	2	1	3	6	2	1	3	35
51	3	2	1	2	2	2	1	3	2	3	21	2	2	2	6	2	2	4	2	1	1	4	1	1	2	30
52	4	1	1	1	1	1	5	4	5	1	24	2	2	2	6	2	3	5	2	1	1	4	2	3	5	35
53	1	1	1	1	2	2	1	5	5	3	22	1	4	4	9	1	1	2	2	3	2	7	2	2	4	40
54	1	1	1	4	3	5	4	3	3	3	28	3	3	3	9	2	4	6	3	2	2	7	2	2	4	48
55	3	2	2	2	3	4	4	3	4	3	30	2	3	4	9	2	4	6	4	3	2	9	2	4	6	54
56	3	3	2	2	3	4	5	3	3	4	32	2	5	5	12	2	3	5	3	3	1	7	5	1	6	54
57	4	4	3	1	3	4	4	4	3	4	34	3	3	5	11	4	2	6	3	4	4	11	3	3	6	62
58	2	2	4	4	2	4	4	3	4	5	34	5	5	2	12	3	2	5	3	1	2	6	2	3	5	51
59	3	2	3	5	2	4	4	4	4	1	32	1	5	5	11	3	5	8	2	1	4	7	3	4	7	59
60	5	4	4	3	3	5	5	5	2	2	38	5	5	4	14	3	2	5	4	3	3	10	5	4	9	67
61	3	3	2	2	3	2	2	3	3	2	25	1	3	3	7	2	4	6	2	3	3	8	3	2	5	47
62	3	2	2	3	2	2	4	3	3	3	27	1	2	4	7	3	3	6	4	2	1	7	5	3	8	48
63	4	3	2	3	3	3	3	2	2	3	28	3	4	2	9	3	3	6	2	1	2	5	2	1	3	43
64	4	2	3	1	3	5	1	5	4	3	31	3	2	2	7	5	5	10	3	2	4	9	2	2	4	56
65	3	3	4	2	3	2	5	3	3	4	32	2	3	4	9	5	2	7	4	5	2	11	1	5	6	60
66	2	3	5	5	2	3	5	2	3	5	35	5	5	2	12	1	5	6	2	3	3	8	3	3	6	58
67	3	3	3	5	5	5	4	3	4	2	37	3	4	4	11	4	4	8	2	2	2	6	4	1	5	55
68	5	2	5	5	3	4	4	4	4	2	38	3	5	5	13	2	2	4	4	5	2	11	4	2	6	62
69	5	4	5	5	3	4	5	2	2	2	37	2	5	5	12	4	4	8	3	5	4	12	3	2	5	69
70	4	2	3	2	3	5	2	5	5	2	33	3	4	5	12	5	4	9	2	5	2	9	3	5	8	68

71	2	2	1	2	1	2	1	2	2	1	16	4	1	1	6	1	1	2	1	1	2	4	1	1	2	26
72	2	3	2	1	2	1	2	2	3	3	21	3	1	1	5	1	3	4	3	3	2	8	2	2	4	38
73	2	2	3	3	2	2	3	2	3	2	24	2	3	2	7	3	2	5	3	2	2	7	2	3	5	43
74	3	2	2	3	2	2	2	2	2	4	24	3	3	3	9	2	2	4	3	4	2	9	3	3	6	50
75	2	1	2	3	3	4	4	5	5	4	33	4	5	4	13	1	3	4	5	5	2	12	2	5	7	65
76	5	3	5	5	2	3	5	5	3	5	41	3	5	5	13	5	3	8	5	4	4	13	3	2	5	73
77	1	3	3	2	3	2	2	3	2	1	22	2	2	2	6	2	2	4	4	2	2	8	2	3	5	41
78	3	2	3	2	3	2	2	3	4	3	27	3	3	5	11	2	2	4	2	4	4	10	4	1	5	55
79	1	5	2	2	2	5	2	3	3	5	30	2	2	4	8	5	2	7	2	3	3	8	2	2	4	50
80	3	3	2	3	3	3	3	4	3	2	29	2	4	3	9	1	5	6	2	3	5	10	4	2	6	56
81	3	2	2	2	3	4	2	2	2	5	27	3	2	4	9	2	3	5	3	2	2	7	2	2	4	46
82	5	3	4	1	2	1	2	2	3	2	25	2	4	2	8	3	3	6	3	3	2	8	2	4	6	50
83	3	2	2	2	2	3	3	3	3	4	27	3	2	2	7	4	2	6	5	2	3	10	2	2	4	50
84	3	3	3	2	3	2	4	3	3	2	28	1	4	3	8	4	3	7	3	3	2	8	5	2	7	53
85	3	3	4	4	3	1	1	3	3	4	29	3	2	4	9	3	3	6	3	5	5	13	2	2	4	60
86	3	2	2	1	1	4	3	5	4	1	26	1	3	3	7	2	5	7	4	3	3	10	3	2	5	53
87	3	3	3	1	1	2	3	4	4	4	28	4	4	2	10	3	2	5	3	3	3	9	2	3	5	53
88	2	3	5	3	2	5	3	2	3	3	31	3	4	2	9	4	3	7	3	5	2	10	5	1	6	58
89	3	2	4	2	3	5	2	3	4	2	30	3	4	5	12	1	5	6	3	5	2	10	2	5	7	63
90	2	5	5	5	2	2	4	3	5	5	38	4	4	2	10	4	4	8	5	5	3	13	5	5	10	72
91	2	4	4	4	5	4	4	5	3	3	38	3	4	4	11	3	5	8	5	3	5	13	4	5	9	73
92	4	5	5	5	2	2	2	3	5	5	38	3	3	5	11	3	5	8	5	5	2	12	3	5	8	70
93	4	2	4	4	5	4	5	4	5	4	41	5	4	5	14	3	5	8	5	5	5	15	4	4	8	82
94	3	2	3	1	1	3	3	3	2	1	22	3	1	1	5	4	4	8	4	3	2	9	2	2	4	48
95	2	4	2	3	2	5	5	3	3	3	32	3	4	3	10	3	3	6	3	4	3	10	2	3	5	57

96	5	3	3	4	3	5	5	5	3	3	39	3	5	5	13	2	3	5	5	2	5	12	3	5	8	68
97	5	2	4	3	5	4	5	5	4	5	42	5	5	4	14	5	5	10	4	5	4	13	5	5	10	84
98	1	1	1	2	2	2	2	1	1	1	14	1	1	1	3	1	1	2	1	1	2	4	2	1	3	21
99	2	1	2	2	3	1	1	2	2	1	17	2	2	1	5	3	1	4	1	1	1	3	4	1	5	29
100	2	2	2	3	2	2	2	2	2	2	21	1	4	3	8	2	2	4	2	1	1	4	5	2	7	39
101	2	2	2	3	2	1	1	3	3	3	22	2	5	2	9	2	3	5	1	2	3	6	3	2	5	45
102	3	3	2	2	3	3	2	3	2	2	25	5	4	1	10	2	2	4	1	2	2	5	2	2	4	42
103	2	3	5	5	2	2	2	2	2	2	27	3	3	3	9	2	3	5	3	3	2	8	3	3	6	50
104	1	3	3	5	4	3	4	2	5	2	32	2	4	3	9	3	2	5	5	4	3	12	3	2	5	57
105	3	5	2	3	3	5	5	3	2	3	34	3	4	5	12	5	2	7	3	3	3	9	4	4	8	64
106	4	2	4	4	3	3	3	3	4	2	32	2	3	5	10	4	3	7	5	2	3	10	5	4	9	63
107	5	4	3	3	3	5	3	3	3	4	36	3	5	5	13	2	3	5	5	5	3	13	5	5	10	72
108	4	2	5	3	2	3	5	5	3	2	34	4	4	5	13	2	3	5	5	4	3	12	4	4	8	68
109	5	2	5	5	3	4	5	3	3	4	39	5	5	2	12	5	2	7	4	5	1	10	5	2	7	65
110	4	3	4	3	3	5	5	5	4	4	40	2	4	5	11	3	5	8	5	5	3	13	5	5	10	74
111	2	3	5	5	2	3	5	5	2	5	37	5	2	5	12	3	5	8	5	3	3	11	5	5	10	72
112	3	3	3	5	3	5	5	5	4	4	40	3	5	5	13	5	5	10	4	5	3	12	5	5	10	80
113	5	3	5	3	3	5	5	5	5	5	44	5	4	5	14	5	5	10	5	5	5	15	5	5	10	88
114	2	3	3	1	3	1	3	2	3	2	23	3	1	1	5	2	2	4	4	2	2	8	2	2	4	38
115	1	5	2	4	1	2	2	3	2	2	24	1	1	1	3	5	1	6	5	2	1	8	5	2	7	41
116	5	2	5	1	1	2	2	1	1	1	21	2	2	2	6	2	2	4	4	2	2	8	4	2	6	42
117	2	2	2	2	2	4	2	2	2	2	22	5	2	1	8	2	3	5	2	3	1	6	5	2	7	45
118	4	2	3	4	2	2	5	3	2	3	30	3	3	3	9	3	4	7	2	5	4	11	2	1	3	57
119	5	3	5	3	3	5	1	2	1	2	30	3	4	5	12	2	3	5	2	4	3	9	5	2	7	59
120	5	2	2	5	5	4	1	4	3	5	36	3	5	5	13	3	2	5	5	5	2	12	3	5	8	68
121	3	5	2	5	3	5	1	3	4	5	36	5	5	4	14	3	3	6	5	3	3	11	5	5	10	72

122	1	1	1	1	1	1	1	3	4	4	18	1	1	3	5	1	2	3	2	2	2	6	2	1	3	31
123	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	20	2	2	3	7	2	1	3	3	2	2	7	3	2	5	39
124	3	2	2	2	3	2	2	3	2	2	23	1	4	5	10	1	2	3	1	2	3	6	2	2	4	42
125	2	2	3	2	2	2	2	3	2	2	22	2	1	3	6	3	3	6	3	2	2	7	3	5	8	46
126	5	2	5	1	1	4	3	1	1	1	24	4	2	2	8	2	2	4	3	2	2	7	2	3	5	43
127	3	3	2	3	3	3	3	4	2	2	28	4	2	2	8	3	2	5	3	3	1	7	5	2	7	47
128	4	4	2	2	2	2	2	2	3	2	25	3	2	3	8	3	2	5	4	3	3	10	2	2	4	50
129	5	2	5	5	3	2	2	2	2	2	30	3	3	3	9	1	3	4	4	4	2	10	2	3	5	51
130	5	3	3	3	3	3	2	2	2	3	29	2	4	4	10	2	3	5	3	1	1	5	2	2	4	44
131	4	4	3	4	3	1	1	2	5	2	29	2	2	4	8	4	4	8	2	3	3	8	3	2	5	53
132	3	2	3	1	1	4	3	5	4	1	27	3	3	3	9	3	3	6	3	3	2	8	3	2	5	51
133	4	3	5	3	3	4	2	2	2	3	31	1	2	2	5	5	5	10	4	2	2	8	4	3	7	53
134	2	2	3	5	5	5	3	1	4	3	33	3	2	4	9	3	3	6	4	3	3	10	3	3	6	56
135	3	2	5	2	2	3	5	5	3	2	32	4	4	4	12	1	3	4	5	3	2	10	3	3	6	58
136	5	5	2	5	2	5	5	3	3	3	38	5	5	5	15	2	2	4	3	4	2	9	4	4	8	64
137	4	5	5	5	2	3	4	3	5	5	41	4	5	4	13	5	3	8	5	5	3	13	3	5	8	76
138	2	1	1	2	1	1	1	2	1	1	13	1	1	1	3	1	1	2	1	1	2	4	1	1	2	20
139	2	1	1	1	1	1	2	2	1	2	14	1	1	2	4	1	1	2	2	1	1	4	1	1	2	22
140	2	2	3	2	2	2	2	2	2	2	21	2	3	2	7	2	2	4	2	2	2	6	1	2	3	37
141	3	2	2	2	2	3	1	3	2	2	22	2	4	2	8	1	2	3	3	2	3	8	2	2	4	42
142	4	5	2	2	2	2	3	1	1	3	25	2	1	3	6	3	1	4	5	1	1	7	4	2	6	40
143	2	4	2	4	2	2	2	2	4	2	26	3	3	2	8	1	2	3	4	4	2	10	2	2	4	46
144	3	3	2	3	3	3	3	2	4	3	29	3	3	3	9	4	2	6	2	2	2	6	4	4	8	50
145	3	2	4	2	2	3	4	4	3	2	29	5	4	1	10	3	3	6	3	3	2	8	5	2	7	55
146	1	3	5	5	5	4	1	1	4	2	31	1	4	4	9	4	2	6	4	2	3	9	5	2	7	55

