



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

Entregas a rendir y su influencia en el impuesto general a
la venta de empresas comerciales, Surco 2021

TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE:

Contador Público

AUTORES:

Aira Salazar, Paolo Alejandro (orcid.org/0000-0002-3413-9620)
Corrales Mucching, Cynthia Shirley (orcid.org/0000-0001-8343-4952)

ASESOR:

Donato Díaz Díaz (orcid.org/0000-0003-2436-4653)

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

Tributación

LÍNEA DE RESPONSABILIDAD SOCIAL UNIVERSITARIA:

Desarrollo económico, empleo y emprendimiento

LIMA – PERÚ

2022

DEDICATORIA

A mis padres y mi hermano que siempre estuvieron apoyándome, dándome aliento para salir adelante, a pesar de las adversidades.

A mis padres, mis abuelitos, a mi hermano, a mi enamorado y a toda mi familia, quienes son mi motivación para cumplir con las metas que me propongo, por su comprensión y apoyo incondicional.

AGRADECIMIENTO

A Dios, a mis docentes y en especial a mi asesor por su ayuda, paciencia y dedicación.

Agradecer también a toda mi familia por darme ánimo durante este proceso.

Índice de contenidos

	Pág.
Índice de tablas	v
Resumen	vi
Abstract	vii
I. INTRODUCCIÓN	1
II. MARCO TEÓRICO	4
III. METODOLOGÍA	15
3.1. Tipo y diseño de investigación	15
3.2. Variables y operacionalización	16
3.3. Población, muestra y muestreo	17
3.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos	19
3.5. Procedimientos	22
3.6. Método de análisis de datos	23
3.7. Aspectos éticos	23
IV. RESULTADOS	24
V. DISCUSIÓN	33
VI. CONCLUSIONES	39
VII. RECOMENDACIONES	40
REFERENCIAS	41
ANEXOS	49

Índice de tablas

	Pág.
Tabla 1: Población.	18
Tabla 2: Validación de expertos.	20
Tabla 3: Fiabilidad de la variable independiente: Entregas a rendir	22
Tabla 4: Fiabilidad de la variable dependiente: Impuesto general a la venta.	22
Tabla 5: Tabla de frecuencia de primera dimensión de la variable 1: Incumplimiento.	24
Tabla 6: Tabla de frecuencia de segunda dimensión de la variable 1: Evidencia.	24
Tabla 7: Tabla de frecuencia de primera dimensión de la variable 2: Determinación.	25
Tabla 8: Tabla de frecuencia de segunda dimensión de la variable 2: Requisitos.	25
Tabla 9: Prueba de normalidad.	26
Tabla 10: Tabla de Rho de spearman de problema general.	27
Tabla 11: Prueba Eta para determinar la influencia de las Entregas a rendir en el Impuesto general a las ventas.	28
Tabla 12: Tabla de Rho de spearman del primer problema específico.	28
Tabla 13: Prueba Eta para determinar la influencia del impuesto general a la venta y el incumplimiento de las entregas a rendir.	29
Tabla 14: Tabla de Rho de spearman del segundo problema específico.	29
Tabla 15: Prueba Eta para determinar la influencia de las evidencias en el impuesto general a las ventas.	30
Tabla 16: Tabla de Rho de spearman del tercer problema específico.	30
Tabla 17: Prueba Eta para determinar la influencia de las entregas a rendir en la determinación del impuesto general a venta.	31
Tabla 18: Tabla de Rho de spearman del cuarto problema específico.	31
Tabla 19: Prueba Eta para determinar la influencia de las entregas a rendir en los requisitos para tener el derecho del uso del crédito fiscal.	32

RESUMEN

La presente investigación tuvo como objetivo explicar la influencia del incumplimiento y las evidencias de las entregas a rendir e identificar los requisitos para el uso del crédito fiscal y la determinación del impuesto general a la venta de empresas comerciales.

La investigación es de tipo aplicada, de enfoque cuantitativo, diseño no experimental, transversal descriptiva, correlacional causal, la población fue de 30 trabajadores de distintas empresas comerciales, para ello se utilizó la recolección de datos mediante una encuesta, validada por docentes expertos en la materia, para la confiabilidad se utilizó el Alfa de Cronbach, se aplicó estadística no paramétrica, como el Rho de Spearman y la Prueba ETA para determinar la dependencia de las variables.

Finalmente, al analizar los resultados, se concluyó que las entregas a rendir influyen en el impuesto general a la venta, ya que, al no cumplirse los parámetros de la empresa y disposiciones de SUNAT, generando un desembolso adicional, sin embargo, se verifica que hay una influencia parcial en cuanto a la determinación del IGV, ya que no solo se usa la información de las entregas, sino toda información del registro de compras.

Palabras Clave: Entregas a rendir, impuesto general a las ventas, determinación, evidencias, requisitos.

ABSTRACT

The present investigation had as an object to explain the influence of the unaccomplishment and the evidences of the deliveries to be supported and identify the requirements for the use of the fiscal credit and determination of the general tax under the selling of commercial enterprises.

The investigation is of an applied type, with a quantitative focusing, non-experimental design, causal correlational, the population was of 30 workers from different commercial enterprises, for it was used data collection by a survey, validated by expert professors in the matter, for trustworthiness it was used the Cronbach's Alpha, it applied non-parametric statistics, as such Spearman's Rho and the ETA Test to establish the reliance of the variables.

Finally, upon analyzing the results, we infer that the deliveries to be rendered affect the general sales tax, as, by not accomplish with the parameters of the enterprise and SUNAT provisions, originating an additional expenditure, nonetheless, it is verified that there is a partial influence in regard to the calculation of the IGV, insomuch as not merely the surrendered information is used, but as well all information from the buyout register.

Keywords: Deliveries to render, general sales tax, determination, evidence, requirements.

I. INTRODUCCIÓN

A nivel mundial, cada país cuenta con un ente encargado de supervisar el cumplimiento del pago de tributos, declaración de impuestos, formalización de empresas, entre otras acciones, respecto a las organizaciones privadas, ya sean nacionales o extranjeras, industriales, comerciales, de servicios o personas naturales con negocio.

A nivel nacional las empresas se rigen bajo las leyes y normas que impone la SUNAT, para el correcto funcionamiento de las actividades de las entidades. Dentro de las cuales se encuentra el tratamiento a realizar respecto a los gastos deducibles frente a distintas situaciones como viajes, alimentos, viviendas y otros afectando de manera positiva o negativa la liquidación de los impuestos.

En el distrito de Surco, existen organizaciones que por su giro de negocio emplean la cuenta de entregas a rendir, ya sea por temas de viaje o asuntos representativos. La inadecuada presentación de los montos por rendir desfigura la razonabilidad de los estados financieros, generando gastos sobre las compras realizadas, así como los servicios facilitados pendientes de soporte documentario. Por tal razón, estos gastos no se reflejan en su totalidad, obteniendo un incremento al pagar el impuesto general a las ventas.

En esta investigación se estudiarán las distintas complejidades que presentan las empresas comerciales, que efectúan compras locales o extranjeras y venta de servicios y/o bienes. Una vez vendidos los equipos, el siguiente paso es el soporte posventa. Se agrupa al personal disponible para la capacitación, mantenimiento preventivo y/o correctivo, a los cuales se les otorga una suma de dinero a rendir, ya sea en efectivo o depositado en sus cuentas, los mismos que deben ser rendidos en un plazo determinado. Toda rendición debe ser sustentada con comprobantes de pago que acaten con todos los requerimientos según la ley de comprobantes de pago. La problemática es la falta de rendición de viáticos correctamente sustentada, siendo una de las formas más rentables al dar un anticipo. Tanto empleador como colaboradores carecen de conocimiento de la

normativa y de las consecuencias por incumplimiento que estas generan, esto afecta a la empresa respecto a la determinación de impuestos porque significa un mayor desembolso de dinero, ya que, de no presentarse el sustento, se pierde el derecho para hacer el uso del crédito fiscal, costo y gasto para determinar la renta.

Por consiguiente, se muestra como problemática general: ¿Cuál es la influencia de las entregas a rendir en el impuesto general a la venta de empresas comerciales, Surco 2021? y como problemas específicos ¿Cuál es la influencia del incumplimiento en el impuesto general a la venta de empresas comerciales, Surco 2021?, ¿Cuál es la influencia de las evidencias en el impuesto general a la venta de empresas comerciales, Surco 2021?, ¿Cuál es la influencia de las entregas a rendir en la determinación del IGV de empresas comerciales, Surco 2021?, y ¿Cuál es la influencia de las entregas a rendir en los requisitos para tener el derecho al uso del crédito fiscal de empresas comerciales, Surco 2021?.

Es importante concientizar a las empresas comerciales del distrito de Surco para que realicen un mejor control de los gastos tanto a nivel nacional como mundial. Generando una disminución de capital que no se había provisionado con anterioridad, lo que ocasiona un problema de liquidez, es necesario que se cuente con la documentación suficiente para mejorar la gestión respecto a las rendiciones. Por lo tanto, la finalidad es mejorar los procesos, incentivar al personal para que cumplan con el objetivo de la empresa y evitar desembolsos no justificados.

Como objetivo general se busca explicar la influencia de las entregas a rendir en el impuesto general a la venta de empresas comerciales, Surco 2021. Y como objetivos específicos, explicar la influencia del incumplimiento en el impuesto general a la venta de empresas comerciales, Surco 2021, explicar la influencia de las evidencias en el impuesto general a la venta de empresas comerciales, Surco 2021, explicar la influencia de las entregas a rendir en la determinación del IGV de empresas comerciales, Surco 2021, e identificar la influencia de las entregas a rendir en los requisitos para tener el derecho al uso del crédito fiscal de empresas comerciales, Surco 2021.

La investigación presenta la siguiente hipótesis general, las entregas a rendir influyen en el impuesto general a las ventas en empresas comerciales, Surco 2021, y como hipótesis específicas se tiene las siguientes: el incumplimiento influye en el impuesto general a la venta en empresas comerciales, Surco 2021, las evidencias influyen en el impuesto general a la venta en empresas comerciales, Surco 2021, las entregas a rendir influyen en la determinación del IGV en empresas comerciales, Surco 2021, y las entregas a rendir influyen en los requisitos para tener el derecho al uso del crédito fiscal en empresas comerciales, Surco 2021.

II. MARCO TEÓRICO

Escobar (2018) en su tesis “Políticas contables y su relación con las entregas a rendir cuentas en las agencias de aduanas en la provincia constitucional del Callao, 2018” cuyo objetivo es determinar cómo las políticas contables y su relación con las entregas a rendir cuenta en las agencias de aduanas de la Provincia Constitucional del Callao, Año 2018. Concluye que, tal como se verificó y comparó con la realidad, las políticas contables relativas a la entrega a rendir cuenta de mercancías en las autoridades aduaneras del distrito constitucional del Callao serán contabilizadas en el año 2018, cuando sea posible mantener el control sobre los fondos a disposición de los gestores, accionistas y empleados por concepto de utilidades o costos relacionados con las funciones que realiza la empresa y por ende no usar los ingresos generados por la compañía para distintos fines ajenos, para mantener el respectivo control sobre el dinero saliente y para el que son utilizados.

Huamantupa (2020) en su tesis “Las entregas a rendir cuenta y su relación con los gastos de viáticos en la empresa de seguridad G4s Perú S.A.C. del distrito de San Isidro del año 2019”. Cuyo objetivo es determinar de qué manera las entregas a rendir cuenta se relacionan con los gastos de viáticos en la empresa G4S Perú S.A.C. Tiene como conclusión que, se ha determinado que las entregas a rendir cuenta en la empresa G4S Perú S.A.C. Tienen una estrecha relación con los gastos de viaje, debido a los requisitos monetarios establecidos específicamente para poder cubrir los gastos de viaje, alojamiento y alimentación de los empleados que se desplazan desde las actividades del área y las actividades principales empresa.

Saldaña (2019) en su investigación titulada “La influencia de las entregas a rendir cuenta en la presentación del estado de situación financiera y el estado de resultados de la empresa soluciones técnicas industriales SRL, proyecto brocal – año 2018”. El cual tiene como objetivo determinar la influencia de las entregas a rendir cuenta en la presentación del Estado de Situación Financiera y el Estado de Resultados de la Empresa Soluciones Técnicas Industriales SRL, proyecto Brocal

– Año 2018. Dicho autor concluye que, Al analizar los resultados obtenidos en la investigación, se determinó que las entregas registradas por Soluciones Técnicas Industriales SRL tienen incidencia directa en la presentación de estados financieros y el reporte de resultados, siendo este proceso juicioso. de adquisiciones cumple con los requisitos de dinero; en las fechas y formularios requeridos se permite mantener el control total del saldo de la subcuenta 1413 (puerta a puerta), ya que este saldo se reduce con los recibos que acrediten los gastos en los fondos aportados.

Cruz (2019) en su tesis “El modelo COSO ERM y su relación en las entregas a rendir cuenta de la empresa ahorro de energía y mantenimiento industrial SAC, ubicada en el distrito de Santiago de Surco en el período 2017” cuyo objetivo es determinar cómo el modelo COSO ERM se relaciona en las entregas a rendir cuenta de la empresa Ademinsac, ubicada en el distrito de Santiago de Surco en el período 2017. Concluye que el modelo COSO ERM se relaciona en las entregas a rendir cuenta de la empresa Ademinsac, ubicada en el distrito de Santiago de Surco en el período 2017, dado a que los procedimientos y políticas no son realizados de forma adecuada dificultando el proceso del modelo COSO ERM, los empleados entregan el documento a rendir debido a que no se implementan correctamente las políticas y procedimientos y se entorpece el proceso del modelo COSO ERM, y el documento no siempre cumple con los requisitos legales de comprobante de pago, resultando en áreas reservadas, perdiendo así el tiempo, entradas incompletas, retrasos en el registro e información incompleta.

Álvarez y Soberón (2020) en su investigación “Rendición de cuentas por viáticos y su incidencia en la Liquidez de la Unidad Ejecutora 0831 – Gobierno Regional La Libertad, año 2019” con el objetivo de determinar la incidencia de las rendiciones de cuentas por viáticos en la liquidez de la UE 0831 del Gobierno Regional La Libertad en el año 2019. Tiene como conclusión que, se realizó el diagnóstico del proceso de rendición de cuentas por viáticos en la UE 0831, en la cual identificamos que existen diversos inconvenientes; como los informes no pagados devueltos, inconsistencias en los recibos, reembolso inadecuado de los

gastos de viaje, y violaciones al artículo de la Directiva N° 3412-2013-GRLL/PRE. Esto conduce a un proceso de recompra y por lo tanto a la falta de liquidez.

Trujillo (2018) en su tesis “La reducción del impuesto general a las ventas en un punto porcentual y su incidencia en la recaudación fiscal en el Perú”. Con el objetivo de determinar en qué medida incide la reducción en un punto porcentual del impuesto general a las ventas en la recaudación tributaria en el Perú. Tiene como conclusión que, luego de un análisis profundo de los estudios de campo y los resultados obtenidos, nos permitió determinar que la reducción del impuesto regular a las ventas en el corto plazo afectará la recaudación tributaria, equivalente a 3.500 millones de soles cada año, sin disposiciones específicas. No puede implementar el programa, es importante reducir el impuesto al valor agregado al 15%, en promedio para los países de América Latina.

Blanco (2019) en su tesis “El impuesto general a las ventas (IGV) y la recaudación fiscal en micro y pequeñas empresas en Lima Metropolitana, período 2017 - 2018”. Tiene como objetivo demostrar si el impuesto general a las ventas incide en la recaudación fiscal en micro y pequeñas empresas en Lima Metropolitana, período 2017 - 2018. El autor concluye que, se ha establecido que el impuesto general a las ventas incide significativamente en la recaudación fiscal en micro y pequeñas empresas en Lima Metropolitana, período 2017 - 2018.

Huaroto (2016) en su tesis “La influencia de los sistemas recaudadores del IGV en la gestión contable de la empresa Diamire S.R.L.”. Tiene como objetivo manejar eficientemente los sistemas recaudadores del IGV en la gestión contable de la empresa Diamire S.R.L. Tiene como conclusión con esta investigación, para alcanzar los objetivos la empresa Diamire S.R.L. necesita el apoyo responsable de los empleados y la aplicación de estrategias en el manejo de estos sistemas recaudadores, se pueden lograr mejores resultados mejorando el control interno al monitorear y mantener regularmente el desempeño de los deberes de los empleados.

Arancel (2017) en su tesis para optar el título profesional de contador público “Impuesto general a las ventas (IGV) y su influencia en las comisiones de las agencias de viaje en Lima Metropolitana, 2016”. Tiene como objetivo determinar la influencia del Impuesto General a las Ventas (IGV) en las comisiones de las agencias de viaje en Lima Metropolitana, 2016. Cuya conclusión es que los operadores turísticos no conocen las normas tributarias (aplican retención y deducción) en la liquidación de comisiones y aceptan la liquidación del operador, por lo que no cumplen con las normas tributarias del IGV.

Gallegos (2017) en su tesis para optar el título profesional de contador público “Influencia del incumplimiento del impuesto general a las ventas en las empresas del Perú: Caso empresa comercial Don Víctor EIRL, 2016.” Con el objetivo de describir la influencia del incumplimiento del impuesto general a las ventas en las empresas del Perú: Caso empresa comercial Don Víctor EIRL, 2016. El autor concluye que los contribuyentes deben entender que los impuestos son necesarios para satisfacer las necesidades básicas de la población. Asimismo, las empresas deben cumplir satisfactoriamente con sus obligaciones tributarias en la fecha y hora adecuada en función de su último número de RUC, a fin de evitar el pago de multas y sanciones estatales. También hay que entender que la elusión reduce significativamente el desarrollo del país y obliga al Estado a tomar acciones a veces más dañinas para el contribuyente.

Consecutivamente se cita las teorías y definiciones de las variables, con el objeto de conceptualizar el argumento de estas:

La teoría de la contabilidad, según Pirela (2021), menciona que es una de las áreas consideradas de mayor antigüedad en todo el mundo, además indica que el primer uno de los primeros autores en utilizar la herramienta de la partida doble fue Benedetto Contrugli, desempeño que logró tomarse en comparación al realizado por el Monje Franciscano Fray Luca Pacioli, dedicado a la parte práctica contable y comercial. (p. 2).

La teoría del tributo, Sunat (2018) indica que es una recaudación monetaria exigida por el Estado para ejercer su poder respecto a la capacidad de contribución en base a la ley, de tal manera poder cubrir con los gastos que demande la ejecución de su propósito. (párr. 1). Al cumplir con dicha teoría, el gobierno actual logrará incrementar la recaudación por parte de los contribuyentes, ya sea de los domiciliados como de los no domiciliados.

Con respecto a las entregas por rendir, según Suárez, Espilla y Elorza (2019, citado en Ugalde 2002) es una interpretación imprecisa de la palabra anglosajona *accountability*, que quiere decir individuo obligado a explicar, justificar, o reportar, otra definición es ser el encargado de algo ante otra persona, además nos mencionan que el incumplimiento de la acción genera una falta de responsabilidad social corporativa en referencia a las empresas. (p. 5). Se infiere que, cada trabajador que recibe un dinero para cumplir con la actividad encomendada debe justificar a través de medios probatorios y/o documentos válidos como comprobantes de pago, declaraciones juradas, entre otros para que la empresa pueda llevar una buena contabilidad.

Por su parte, Inostroza y Falabella (2021) mencionan que la rendición de cuentas es una relación contractual establecida entre un trabajador y una empresa, el cual proporciona un financiamiento a las instituciones. Este vínculo se caracteriza por tener la obligación de rendir cuentas respecto a sus acciones y el uso correcto del monto recibido. Por lo que la organización puede exigir evidencias, supervisar y realizar un seguimiento al logro de las metas y producir consecuencias para el subordinado, las mismas que pueden ser materializadas por medio de incentivos económicos y sanciones. (p. 129). El acto de rendir cuentas adquiridas se basa en un acuerdo mutuo entre el dueño de la empresa y el personal contratado, el primero de ellos, está en todo su derecho de exigir las pruebas necesarias, a fin de cumplir con su objetivo, por lo que, el no acatar las órdenes generadas, puede llevar a consecuencias como amonestaciones, descuentos o despidos, sin embargo, el cumplimiento de las mismas repercutirá en una bonificación adicional.

Con respecto al IGV, SUNAT (2018) indica que, es un tributo que pagan los contribuyentes o ciudadanos del país y es cobrado al finalizar la compra de un servicio o bien. La tasa equivale al 18%, desagregado en un 16% (al IGV) y 2% (al IPM). Todo comprobante que cumpla con los puntos dados por ley se puede utilizar como gasto o costo. (párr. 1-5). Es decir, es el pago que debe realizar cada persona ya sea natural o jurídica para cumplir con las leyes que establece el ente regulador.

Posteriormente se cita las definiciones de las dimensiones, según Ramos (2018), el incumplimiento tributario en el sector comercio, se debe a que los contribuyentes no desean realizar o han decidido no efectuar el abono correspondiente de sus compromisos tributarios. Entre ellos se tiene a los que hacen uso indebido de boletas de venta, facturas, entre otros comprobantes de pago, para los cuales es necesario incrementar el control para un mejor desarrollo de acciones concurrentes previas al hecho generador del impuesto, que permitan disminuir el alto riesgo de faltas tributarias. (p. 49). Se interpreta que, el no cumplimiento de procesos tributarios es decisión de cada contribuyente, que a su vez pueden llegar a infringir o defraudar una ley, para evitar el pago correspondiente a cada transacción u operación generada.

Prieto (2017), indica que las evidencias son el soporte de diversos procesos legales, divididos en 3 formatos; análogos, que son sujetos físicos que rinden cuenta de una conducta, a su vez son documentos que protegen las transacciones como correspondencia, libros de contabilidad o facturas; digital, dado a que son fáciles de modificar y volátiles, se deben seguirse métodos rigurosos para asegurar su autenticidad, con la finalidad de que sean válidas en un procedimiento legal y además también cumplen con el mismo propósito. (p. 2). Es un término utilizado legalmente para procesos en los cuales se necesitan pruebas para validar una información, en este caso deben ser físicos y/o virtuales de acuerdo a su procedencia, es decir electrónicas o manuales.

La determinación, según Builes, Manrique y Henao (2017) en cuanto a tomar decisiones en la vida diaria, es muy complicado hablar de una racionalidad estricta, ya que la realidad conlleva a una dosis de incertidumbre que logra que la decisión

sea como un rompimiento de la determinación, que no se encuentran contenidas en su totalidad en la disponibilidad de la información y sus consecuencias no necesariamente predecibles. (p. 9).

Cancino y Cancino-Escalante (2020), se refieren a los requisitos como la complejidad que puede aumentar según las diferentes características de los prestatarios y a factores ambientales e interacciones, es necesario considerar las relaciones entre factores. Por lo tanto, se debe examinar el desarrollo de la toma de decisiones crediticias y la información solicitada por las entidades, con el fin de evaluar la elegibilidad de préstamos para pequeñas y grandes empresas, y los problemas de financiación que las empresas en expansión, especialmente la cara de las pequeñas. (p. 2).

Por último, se cita las definiciones de los indicadores, Páez-Cala y Castaño-Castrillón (2019) nos dicen que la relación laboral: es la calidad de vida laboral percibida incluye tecnologías, organizacionales, administrativas y aspectos socioeconómicos que contribuyen a la satisfacción de necesidades. Está vinculado al clima organizacional, al buen trato laboral, incluye compromiso con el trabajo y la organización, presupone aspectos afectivos (sentimientos) y componentes cognitivos (creencias), y tiene un impacto en la personalidad, características sociodemográficas y situación laboral. (p. 2).

La relación con terceros es según Aguiar, Meira y Raquel (2016), la relación entre la empresa y otras cuyas operaciones no están relacionadas con su actividad económica y son ajenas al ámbito mutualista. Por lo tanto, todas las organizaciones que no cumplan con efectuar operaciones bajo su propia actividad no serán consideradas dentro de este ámbito, quedando excluidas del perímetro de la exención fiscal. (pp. 14-17). Se refiere al vínculo entre una compañía y otras no relacionadas, es decir, de distintos rubros, de tal modo que las que pertenezcan al mismo rubro, no serán tomadas en cuenta bajo este término.

En cuanto a la desconfianza, Especial Directivos (2021) nos comentan que el 54% de los usuarios virtuales desisten de la compra en páginas que brindan los

pagos en plataformas ECommerce, por diversos motivos. Los más relevantes son, no poder realizar el pago al que están acostumbrados, la inseguridad de sitio web o el idioma de la página, también brindan una experiencia óptima tanto para los consumidores como para la empresa porque incluyen una integración de la pasarela. (pp. 86-88).

Según Kwok (2020) la defensa de la ilegalidad que impide a los tribunales hacer valer los derechos legales del demandante que se fundan en los actos ilegales del demandante o se deriven de ellos. (pp. 641-664).

Respecto a la acción, Garza-Treviño y Salazar-Cantú (2021) nos indican que, al proporcionar motivos para la acción, las normas de conducta pueden causar un comportamiento en conjunto de un grupo de personas, aún sin que alguien los lidere. Sin embargo, para que esto resulte, se necesita una metanorma, la cual sancione a aquellos que no cumplen con la primera orden, asimismo a los que la evaden. Esta perspectiva es congruente con evidencia empírica y experimental, lo cual demuestra que existe una fuerte tendencia en los individuos para actuar conforme a normas de cooperación, así como para sancionar el comportamiento oportunista. (p. 8).

Según Xie, Mao y Shi (2019), un comprobante de pago son las facturas en papel tradicionales y son los más utilizados, ya que se imprimen con papel especial para la lucha contra la falsificación, lo que dificulta y reduce la posibilidad de falsificar facturas. En el proceso de reembolso de facturas, el personal de reembolsos necesita tiempo para verificar la factura y pegarla; el personal de contabilidad necesita dedicar mucho tiempo a verificar el contenido de la factura, verificar la autenticidad de la factura. (p. 1).

González (2018) nos dice que la planilla de movilidad es cuando se realiza una prestación de servicios mediante la responsabilidad de una entidad privada o pública de transporte, el mismo que debe estar constituido y habilitado para esta operación, a través de un documento contractual entre las partes, es decir, empresa

y personas que utilizarán los vehículos asignados, ya sea para un recorrido parcial o total de la línea autorizada legalmente, a cambio de un precio o tarifa. (p. 5).

Según Burger (2019), un esquema contractual donde, en consideración para asumir las obligaciones de manutención exigibles se realiza bajo una Declaración Jurada. (p. 3).

Según Levy (2019), la liquidación es el proceso mediante el cual una entidad convierte sus activos en efectivo u otros activos y realiza la cancelación de sus obligaciones con acreedores en previsión del cese de todas las actividades operativas. Durante esta operación, los activos no utilizados para liquidar las reclamaciones de los acreedores se distribuyen a los propietarios de la entidad, la liquidación puede ocurrir de forma voluntaria. (p. 54).

Montaña y Ferrada (2016), la bancarización es una forma periódica de expandir el crecimiento del sistema bancario de una región o país, incluido el acceso y la promoción de los servicios financieros, se comprende que es la capacidad de la ciudadanía para usar estos servicios sin que haya obstáculos de por medio. (p. 2). Es una transacción u operación realizada a través de una entidad bancaria, cuyo comprobante es válido para la liquidación de impuestos.

La base imponible, según SUNAT (2018), es el valor de compra o venta al que se realiza la aplicación de la tasa del impuesto general a la venta y consiste en el valor de la venta respecto al patrimonio, el total de retribuciones, con referencia a la prestación de servicios, al valor de edificación referente a un contrato por obras de construcción. Además de los ingresos al momento de la venta de propiedad, excluyendo al valor de un terreno. (párr. 3).

Según Lee (2019), el precio de compra sirve como base para el precio de reserva del cliente y el valor de adquisición. Como se esperaba, un precio pagado más alto está asociado con mayores expectativas de valor de servicio y lealtad a la marca. (p. 2).

Según Keynes (2017), la tasa de interés es el valor del crédito y determinada por la demanda y oferta del mismo, además las entidades bancarias pueden influir en el porcentaje de interés, causando de alguna manera una afección. Existen dos formas de razonamiento, la neta considerada para nuevos créditos y la bruta para los créditos antiguos. Durante un plazo dado, algunos individuos incrementan su cantidad de bonos y otros activos, a comparación de otros que prefieren disminuir este ítem para obtener una mayor oferta de créditos nuevos durante el período. (p. 336).

Según Barenbaum y Schubert (2019) la compensación basada en acciones se divulga como una actividad de financiación. La renta imponible real se reduce cuando el empleado realiza la transacción, lo restante se toma como resultado el cierre de la diferencia temporal. entre los impuestos pagados y los gastos por impuestos GAAP. Otra definición que mencionan es que es parte del valor justo de mercado en el momento de la subvención, la fecha se registra como gasto cada año durante el período de consolidación, dando como resultado un gasto de compensación que no es en efectivo. (p. 142).

Un débito fiscal, Al Quraan (2020), manifiesta que su estudio ha sido diseñado para llenar esta literatura brecha examinando qué impacto puede tener el impuesto general sobre las ventas en la economía de un país, tanto a corto como a largo plazo, como un medio para determinar cómo se relaciona el crecimiento económico con el sistema actual de impuestos sobre las ventas y si es constructivo para el crecimiento económico del país. (p. 2).

Un crédito fiscal, según Kerley (2019), es cuando los defensores esperan que la inversión impulsará la economía crecimiento en comunidades que tradicionalmente habían sido desatendidas por instituciones financieras y, en consecuencia, carecían del acceso al capital y al crédito que es esencial para el crecimiento económico. (p. 2).

La causalidad, Durán (2009) indica que para realizar las deducciones de la renta bruta y obtener la renta neta, se sigue el cumplimiento general del principio

de causalidad, de acuerdo a la necesidad de los gastos o erogaciones relacionados con la generación del mantenimiento o renta de la fuente de ingresos y hasta incluso de aquellos que permitan el incremento de las operaciones tributarias, así no sea posible hacerlo. (p. 5).

Quan, Guohui, Qi y Jianjun (2021) mencionan que el período son todos los métodos de asignación de plazos y períodos existentes están diseñados para garantizar que todos los datos del sistema sean válidos en cualquier momento. (p. 2).

Según Floreano y Gamonal (2016), los criterios son aquellos que nos permiten realizar una revisión a cada operación inicial y no la que se desea presentar, por lo tanto, ante este panorama se debe tomar en cuenta la intensidad de la del principio de excelencia de la realidad, ya que en ocasiones los parámetros dados por Sunat, no son suficientes. (p. 10).

Según Ruff, Matheu, Ruiz y Benites (2018, p. 1), un registro contable es el mejoramiento en la entrega de información de toda la contabilidad de una organización, el cual incrementa su eficiencia para poder cumplir con mayor facilidad sus objetivos.

III. METODOLOGÍA

3.1. Tipo y diseño de investigación

- a) El tipo de investigación es aplicada, Baena (2017), comenta que se puede llamar utilitaria, se plantea problemas precisos que requieren soluciones rápidas. (p. 11). Para un mejor entendimiento de los elementos teóricos ya existentes, acentuando los saberes científicos.
- b) La presente investigación tiene un diseño no experimental, transversal descriptiva, correlacional causal. Teniendo en cuenta que cada una de las variables estudiadas no permiten ninguna modificación, por lo que se presentarán como la variable independiente Entregas a rendir y variable dependiente Impuesto general a las ventas. Se citan a los siguientes autores, para una mejor comprensión de lo mencionado:

Sousa, Driessnack y Costa (2007) describen a una investigación no experimental como diseño que no tiene determinación fortuita, manejo de variables o conjuntos de colación. (p. 2-3).

Franco, Gutiérrez y Perea (2011) definen al diseño un estudio descriptivo transversal, con un conflicto minúsculo hacia quienes accedieron a consumir el interrogatorio de investigación, descripción de un suceso. (p. 69).

Sousa, Driessnack y Costa (2007) manifiestan que incluyen a la indagación sistémica de la naturaleza de relaciones o agrupaciones entre las variables, en vez de las relaciones inmediatas de origen y consecuencia. (p. 3).

El enfoque utilizado es el cuantitativo, según Fernández y Baptista (2014) mencionan que es secuencial y probatorio, que parten de una idea que poco se va acortando, una vez definida se dividen en

cuestiones de indagación y objetivos, efectuándose la literatura y creándose un marco teórico. De estas preguntas se formalizan las hipótesis y se precisan las variables, se utiliza un diseño, para medirlos bajo un contexto utilizando métodos estadísticos, finalmente se extraen las conclusiones en referencia a las hipótesis. (p. 4).

3.2. Variables y operacionalización

a) Definición Conceptual

V1: Entregas a rendir: Cualitativa

V2: Impuesto general a las ventas: Cualitativa

La definición conceptual de las variables se localiza contenidas en la matriz operacional, disponible en el anexo N° 3.

b) Definición Operacional

Es un dinero que se le hace entrega a los colaboradores, gerentes, directivos y/o funcionarios para que estos puedan ser cubiertos en gastos de viaje tales como: viáticos, hospedaje y movilidad con el fin de que estos disminuyan el IGV por pagar al momento de hacer la declaración y adjudicarse el gasto y/o costo.

El IGV es un impuesto encaminado a ser tomado por el consumidor final, localizándose habitualmente en el importe de adquisición de los bienes que se obtienen.

c) Indicadores

Díaz, Reche y Rodríguez (2018) nos dicen que los indicadores enuncian de escritura clara que se intenta tantear contando convenientemente el entorno a prestar atención (p. 4).

d) Escala de medición

Nevárez y Yáñez (2018) muestran que las mediciones definen tres factores: número, unidad e incertidumbre, cuyos valores se asignan mediante diferentes técnicas. Uno de ellos corresponde a cifras significativas, las cuales dependen de la exactitud de la herramienta de medida, con los valores cuyos cálculos se realizan con el fin de obtener confianza en los resultados. (p. 4).

En la presente investigación se utilizará la escala de Likert para medir el instrumento Reyes, Garzón y Tapia (2018) nos dicen que se utiliza como unidad que recolecta información, indicadores o ítems que representan variables que el investigador desea medir, por lo que se requieren respuestas dependiendo del grado de frecuencia que el investigador desee medir (p. 14).

3.3. Población, muestra y muestreo

- a) La población, Arias y Villasís (2016) mencionan que “es una mezcla de temas, determinado, establecido y viable, que establecerá el pertinente para el nombramiento de la muestra, y que efectúa con una sucesión de criterios establecidos”. (p. 202). Está conformada por 30 personas que pertenecen a una empresa cuya actividad comercial es del mismo rubro, localizada en el distrito de Surco.

Criterios de Inclusión, Arias y Villasís (2016) los definen como todas las particularidades que tiene que poseer un sujeto u foco de estudio para que sea fracción de la investigación. Se incluyen a las personas de actividades similares. (p. 204).

Criterios de Exclusión, Arias y Villasís (2016) se refieren al juicio de exclusión como las situaciones o rasgos que muestran los partícipes y que consiguen alterar o cambiar las secuelas, que en secuela los

hacen no electivo para el estudio. Se excluye a las demás personas que desarrollan otras actividades. (p. 204).

Tabla 1: Población

RUC	RAZÓN SOCIAL	CANTIDAD (PERSONAS)
20296021408	ARMOTEC CONTRATISTAS GENERALES S.A.C	1
20549068201	VERISURE PERU S.A.C.	1
20603401591	NET AXXES NAC S.A.C.	1
20492416747	A & B BEST COMPANY S.A.C.	1
20516182203	A.K.N. S.A.C.	1
20510391226	A Y F PIGMENTOS E.I.R.L.	1
20509103853	ABRA TOURS S.A.C.	1
20507489797	ABS PERU ADVANCED BUSINESS SOLUTIONS S.A.C.	1
20107038249	ACCOUTING CONSULTANT S.R.L.	1
20535700207	ACHKA SAMI S.A.C.	1
20522792757	ACOLU INVERSIONISTAS S.R.L.	1
20518601360	ACQLA S.A.C.	1
20524259991	ACTIVE TECHNOLOGY S.A.C.	1
20117265189	ADEVISA MEDICA S.A.	1
20537783720	AQUA MAX SOLUTIONS S.A.C.	1
20429055009	BALANSERVICE S.R.L.	1
20339489565	BANFF S.A.	1
20520771922	BARBARAN SYSTEMS E.I.R.L.	1
20522630935	BARRY INVERSIONES S.A.C.	1
20505234627	BCCBIOMEDICAL S.A.C.	1
20300433830	C.W. DEL CARPIO E.I.R.L.	1
20518600711	CABL & ARMONIA S.A.C.	1
20100636396	CADIPIER S.A.	1
20524218373	CAMYRA INVERSIONES S.A.C.	1
20466205690	CANACORP S.A.C.	1
20102104294	CANVAK S.A.	1

20517645011	D&G PERU S.A.C.	1
20522706001	DAMIGRAZ PERU E.I.R.L.	1
20506210811	DANCKERS & ASOCIADOS S.A.C.	1
20517399737	DEMETERRY S.A.C.	1
<i>Total</i>		30

Fuente: <https://www.sunat.gob.pe/sol.html> - Consulta Ruc - Elaboración Propia

b) Muestra

Arias y Villasís (2016) nos comentan que en una investigación siempre debe establecer el dígito delimitado de colaboradores que será obligatorio contener a fin de conseguir los objetivos trazados desde una iniciación. (p. 205). Durán, Robles y Rodríguez (2019, citado en Balestrini 2006), quien expone que tipo censal es la que forman el conjunto de un conjunto de elementos que se anhela investigar, para lo cual se intenta que reúna las semejantes características y la idéntica proporción. (p. 4). Por lo que la muestra es tipo censal, ya que la población es pequeña y está conformado por toda la población.

c) Muestreo

Arias y Villasís (2016) mencionan que es certificar de que todos los estratos de provecho estarán incorporados convenientemente en la muestra. Uno de los problemas que se traza con este tipo de muestreo es la necesidad de poner una comprensión detallada de la población. (p. 206). El muestreo es censal, ya que está conformado por cada individuo de la muestra.

3.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos

a) Técnicas de recolección de datos

Hernández y Ávila (2019) nos dice que los métodos de recolección de datos intuyen instrucciones y acciones que le consienten al investigador conseguir información necesaria para dar contestación a

su cuestión de exploración. (p. 51). En la investigación se manejó la técnica de la encuesta.

b) Instrumento

Hernández y Ávila (2019) nos mencionan que toda herramienta utilizada en la recaudación de datos en las investigaciones debe ser honesta, imparcial y debe poseer eficacia, si alguno de estos elementos no se efectúa, la herramienta no será ventajosa y los efectos derivados no habrán sido legítimos. (p. 51). El instrumento utilizado es el cuestionario. (Véase Tabla 2: Valores de la escala de Likert en anexo 9).

c) Validez

Por consiguiente, se procedió a realizar la validación del texto del instrumento manejando el razonamiento de jueces expertos. Por ello, citamos a Galicia, Balderrama y Edel (2017), quienes señalan que, el análisis explica los beneficios de utilizar un instrumento virtual, diseñado para validar el contenido de la herramienta de investigación, a través de un juicio de expertos, que dicta los resultados de la encuesta que se elaboró entre expertos que colaboraron como jueces en la validación de argumentos, quienes expresaron sus experiencias y sus objeciones a través del proceso de comprobación de las herramientas. (p. 1). Para la validación del instrumento, se contó con 5 especialistas, conformado por:

Tabla 2: Validación de expertos

Docente	Especialidad	Opinión
Orihuela Rios, Natividad Carmen	Contabilidad	Aplicable
Mendiburu Rojas, Jaime Alfonso	Finanzas	Aplicable
Vento Padilla, Patricia	Contabilidad	Aplicable
Grijalva Salazar, Rosario Violeta	Contabilidad	Aplicable
Esquivés Chunga, Nancy Margot	Economía	Aplicable

Fuente: Elaboración Propia

d) Confiabilidad

La confiabilidad indica si los resultados obtenidos son válidos para investigaciones posteriores. Martínez y March (2016) manifiestan que la confiabilidad es esencial para la validez del trabajo de investigación. Si una herramienta en particular no proporciona la evidencia requerida en el caso de una herramienta, no puede considerarse confiable y se considerará inválida para la recopilación de información, lo cual es un aspecto indiscutible del diseño de la herramienta. (p. 117).

El Alfa de Cronbach es una técnica estadística que mide y define conscientemente la confiabilidad de la escala, y permite ver las asociaciones que existen entre las variables utilizadas en la herramienta. (véase la fórmula en el anexo 11).

Hernandez y Barrera (2018), para la medida de confiabilidad mediante el alfa de Cronbach, se supone que los ítems (medidos en una escala tipo Likert) miden el mismo constructo y que están fuertemente correlacionados. Cuanto más cercano a 1 sea el valor del alfa de Cronbach, mayor será la consistencia interna de los ítems analizados.

Se realizará la confiabilidad del instrumento con respecto a las distribuciones de variables independientes, con 10 preguntas aplicadas a 30 encuestados, arrojando los siguientes resultados: (ver la extensión del coeficiente de Rho Spearman en el anexo 10)

La Prueba de Hipótesis, según Hernández, Fernández y Bautista (2014) Indica que una hipótesis está sujeta a una prueba para determinar si es aceptable o rechazada, incluso decidir cuál podría ser la hipótesis nula H_0 o la hipótesis alternativa H_1 . (p. 117).

Tabla 3: *Fiabilidad de la variable independiente: Entregas a rendir.*

Alfa de Cronbach	N de elementos
,778	10

Fuente: Elaboración Propia - SPSS Vs.25

La presente tabla indica que el instrumento tiene un valor de alfa de Cronbach de 0,778, lo que significa que es altamente confiable, debido a que está muy cerca del valor máximo de confianza de 1.

Por consiguiente, la confiabilidad del instrumento expresada para la variable dependiente Impuesto General a las Ventas, con 10 preguntas aplicadas a 30 encuestados, arroja los siguientes resultados:

Tabla 4: *Fiabilidad de la variable dependiente: Impuesto general a la venta.*

Alfa de Cronbach	N de elementos
,822	10

Fuente: Elaboración Propia - SPSS Vs.25

Es concebible que el dispositivo tenga un valor de Alfa de Cronbach de 0.822, lo que significa que es altamente confiable, de esta forma se dice que el dispositivo utilizado es válido.

3.5. Procedimientos

Para la investigación se indago en la biblioteca virtual de la Universidad César Vallejo, así como de otros repositorios en donde ubicamos información confiable, tesis, de las cuales había un grado de dificultad porque la información era escasa de acuerdo con nuestro tema.

La población del estudio se conformó vía consulta página SUNAT, validando empresas comerciales que estén en el distrito de Surco.

Por otro lado, el cuestionario está conformado por 20 ítems, el cual fue enviado a 5 docentes de investigación de la universidad, quienes están encargados de la validación del instrumento.

De igual forma, cabe señalar que el cuestionario validado fue enviado a la muestra de estudio (30 personas) y luego se realizó la tabulación con las respuestas obtenidas. Luego se cargó la base de datos anterior en el sistema SPSS, tomando el alfa de Cronbach para cada variable y comprobando las hipótesis.

3.6. Método de análisis de datos

Se realizó la ejecución de una encuesta basada en la investigación, con el fin de conseguir la averiguación de las empresas que forman parte del distrito de Surco. El resultado se medirá con la escala de Likert. Para el método utilizaremos el software SPSS para procesar la información que se obtendrá del cuestionario. Además, se usó Excel para la tabulación y la aplicación de las fórmulas estadísticas descriptivas no paramétricas.

3.7. Aspectos éticos

La información se ha aplicado de acuerdo con los elementos de beneficencia, no maleficencia, autonomía y justicia. Se ha realizado con el fin de transparencia y honestidad incentivando a los colaboradores a realizar sus rendiciones de manera correcta. Se utilizó el principio ético de la justicia para poder mantener la equidad de la investigación y hacerla llegar a diferentes entes de manera equitativa para apoyarlas en mejorar. Todo el contenido está citado de acuerdo con las normas APA, se ha respetado la propiedad intelectual y los derechos de autor.

IV. RESULTADOS

A continuación, se revela la tabla de frecuencia de variables y dimensiones utilizadas en esta investigación:

Tabla 5: Tabla de frecuencia de primera dimensión de la variable 1: Incumplimiento

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	BAJO	7	23,3	23,3	23,3
	MEDIO	8	26,7	26,7	50,0
	ALTO	15	50,0	50,0	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración Propia - SPSS Vs.25

La tabla 5 da como resultado sobre la dimensión incumplimiento, que del 100% de las empresas del sector comercial, el 50% (15 personas) indicaron que el incumplimiento en la entrega a realizar es alto, y esto se debe a el hecho de que no hay un contacto permanente para instrucciones especiales por entrega.

Tabla 6: Tabla de frecuencia de segunda dimensión de la variable 1: Evidencia.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	NO CUMPLE	12	40,0	40,0	40,0
	CUMPLE	18	60,0	60,0	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración Propia - SPSS Vs.25

Verificamos que, los resultados de la tabla 6 de la dimensión evidencias, que del 100% de los encuestados de las empresas del sector comercial de surco, el 60% (18 personas) indican que las evidencias en el impuesto general a las ventas si

cumplen, esto se debe porque todos los comprobantes de pago están sustentados de manera correcta para que pueda acreditarse el crédito fiscal.

Tabla 7: Tabla de frecuencia de primera dimensión de la variable 2: Determinación.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	MALA	13	43,3	43,3	43,3
	BUENA	17	56,7	56,7	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración Propia - SPSS Vs.25

Se comprobaron los resultados de la Tabla 7 de la dimensión determinación, donde del 100% de las empresas encuestadas en el ámbito comercial, el 56,7% (17 personas) consideró que esta determinación del IGV es buena, ya que la deducción fiscal y el crédito se registraron correctamente durante el período. Esto significa que no tendrán que hacer un abono extraordinario y así no poder afectar a su liquidez.

Tabla 8: Tabla de frecuencia de segunda dimensión de la variable 2: Requisitos.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	NO CUMPLE	9	30,0	30,0	30,0
	CUMPLE	21	70,0	70,0	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración Propia - SPSS Vs.25

Los resultados de la Tabla 8 para la dimensión de requisitos, el 100% de los encuestados son empresas del ramo de distribución comercial, el 70% (21 personas) indican que los requisitos de entrega deben ser en caso de que los cumplan, esto quiere decir que la empresa se adhiere al principio de causalidad y criterios en la ejecución de la terminación tributaria.

Se utiliza la prueba de normalidad según Romero (2016), para confirmar si se pueden tener en cuenta los datos de la muestra. Esta prueba ayuda a confirmar el tipo de distribución presente en los datos, por lo que se pueden realizar pruebas (paramétricas o no paramétricas) de contraste estadístico. Finalmente, se utiliza la prueba de Shapiro-Wilks cuando el tamaño de muestra obtenido es menor o igual a 50 (páginas 36-43).

H0: La variable presenta una distribución normal.

H1: La variable presenta una distribución no normal.

Tabla 9: Prueba de normalidad.

	Shapiro-Wilk		
	Estadístico	gl	Sig.
ENTREGAS A RENDIR	,783	30	,000
INCUMPLIMIENTO	,753	30	,000
EVIDENCIA	,624	30	,000
IMPUESTO GENERAL A LAS VENTAS	,800	30	,000
DETERMINACIÓN	,632	30	,000
REQUISITOS	,577	30	,000

Fuente: Elaboración Propia - SPSS Vs.25

En la investigación, la muestra fue de 30 personas y se aplicó la prueba de Shapiro-Wilks. Nótese en la Tabla 9, los resultados obtenidos en la prueba de normalidad dan el nivel de significación 0.00, estos valores son menores a 0.05, por lo que se acepta la hipótesis alternativa y se rechaza la hipótesis nula.

La distribución de los datos es no normal, por lo que, para contrastar las hipótesis se utilizará una fórmula estadística no paramétrica. Como consecuencia se usará el Rho Spearman.

Se utilizó el coeficiente de correlación Rho de Spearman para probar la hipótesis. Según Martínez Ortega et al., (2009) Esto indica que es importante darse cuenta de que las metas del investigador siempre están predeterminadas. Gracias a este

coeficiente, no solo conocemos la relación entre variables, sino que también determinamos si dos variables aleatorias son dependientes o independientes (p. 9).

Para determinar el grado de influencia entre variables, también lo someteremos a la prueba del coeficiente ETA, el manual SAGE (2019) Especifica que es una medida de la correlación entre una variable categórica y una variable de tasa o nivel de tiempo, lo que nos dice que, si el valor es cercano a cero, no hay correlación, de lo contrario nuevamente, cuanto más cercano a 1, mayor es el valor (p. 3). Para nuestra investigación, definimos una variable independiente y dependiente para interpretar los resultados.

Prueba para la Hipótesis General:

Hipótesis nula (Ho): Las entregas a rendir no influyen en el impuesto general a las ventas en las empresas comerciales en Surco, 2021.

Hipótesis alternativa (Ha): Las entregas a rendir influyen en el impuesto general a las ventas en las empresas comerciales en Surco, 2021.

Tabla 10: Tabla de Rho de spearman de problema general.

		ENTREGAS A RENDIR	IMPUESTO GENERAL A LAS VENTAS
Rho de Spearman	ENTREGAS A RENDIR	Coeficiente de correlación	1,000
		Sig. (bilateral)	,539
		N	,002
			30
	IMPUESTO GENERAL A LAS VENTAS	Coeficiente de correlación	,539
		Sig. (bilateral)	1,000
		N	,002
			30

Fuente: Elaboración Propia - SPSS Vs.25

Se examinaron los resultados de la Tabla 10, mostrando una correlación positiva significativa de 0.539, lo que nos dice que existe un efecto entre las entregas a rendir y el impuesto general a las ventas. Además, el nivel de valor p 0,002, inferior a 0,05, rechaza la hipótesis nula y acepta la hipótesis alternativa.

Tabla 11: Prueba Eta para determinar la influencia de las entregas a rendir en el impuesto general a la venta.

			Valor
Nominal por intervalo	Eta	Entregas a rendir	,559
		Impuesto General a la venta	,545

Fuente: Elaboración Propia - SPSS Vs.25

Así mismo en la tabla N° 11 notamos que, las Entregas a rendir influye en 0.559 sobre el Impuesto general a las ventas.

Prueba para la Hipótesis específica 1:

Hipótesis nula (Ho): El incumplimiento de las entregas a rendir no influyen en el impuesto general a las ventas.

Hipótesis alternativa (Ha): El incumplimiento de las entregas a rendir influyen en el impuesto general a las ventas.

Tabla 12: Tabla de Rho de spearman del primer problema específico.

			IMPUESTO GENERAL A LAS VENTAS	INCUMPLIMIENTO
Rho de Spearman	IMPUESTO GENERAL A LAS VENTAS	Coefficiente de correlación	1,000	,641
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	30	30
	INCUMPLIMIENTO	Coefficiente de correlación	,641	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	30	30

Fuente: Elaboración Propia - SPSS Vs.25

Al observar los resultados en la Tabla 12, se muestra que existe una correlación positiva significativa de 0.641, lo que nos indica que existe un efecto entre el

impuesto general a las ventas y el incumplimiento. Además, el nivel de significancia tiene un valor de p de 0.000, menor a 0.05, rechaza la hipótesis nula y acepta la hipótesis alternativa.

Tabla 13: Prueba Eta para determinar la influencia del impuesto general a la venta y el incumplimiento de las entregas a rendir.

			Valor
Nominal por intervalo	Eta	Impuesto General a las ventas	,649
		Incumplimiento	,636

Fuente: Elaboración Propia - SPSS Vs.25

Así mismo en la tabla N° 13 notamos que, el incumplimiento de las entregas a rendir influye en 0.649 sobre el impuesto general a las ventas.

Prueba para la Hipótesis específica 2:

Hipótesis nula (Ho): Las evidencias para acreditar el crédito fiscal no influyen en el impuesto general a las ventas.

Hipótesis alternativa (Ha): Las evidencias para acreditar el crédito fiscal influyen en el impuesto general a las ventas.

Tabla 14: Tabla de Rho de spearman del segundo problema específico.

			IMPUESTO GENERAL A LAS VENTAS	EVIDENCIAS
Rho de Spearman	IMPUESTO GENERAL A LAS VENTAS	Coeficiente de correlación	1,000	,443
		Sig. (bilateral)		,014
		N	30	30
	EVIDENCIAS	Coeficiente de correlación	,443	1,000
		Sig. (bilateral)	,014	.
		N	30	30

Fuente: Elaboración Propia - SPSS Vs.25

Al observar los resultados de la Tabla 14, se observa que existe una correlación positiva significativa de 0.443, lo que indica un efecto entre el impuesto general a las ventas y las evidencias para acreditar el crédito fiscal. Además, el p valor 0,014, es inferior a 0,05, rechaza la hipótesis nula y acepta la hipótesis alternativa.

Tabla 15: Prueba Eta para determinar la influencia de las evidencias en el impuesto general a las ventas.

			Valor
Nominal por intervalo	Eta	Impuesto General a las Ventas	,448
		Evidencias	,459

Fuente: Elaboración Propia - SPSS Vs.25

Así mismo en la tabla N° 15 notamos que, las evidencias para acreditarse el crédito fiscal influyen en 0.448 sobre el impuesto general a las ventas.

Prueba para la Hipótesis específica 3:

Hipótesis nula (Ho): Las entregas a rendir no influyen en la determinación del impuesto general a la venta.

Hipótesis alternativa (Ha): Las entregas a rendir influyen en la determinación del impuesto general a la venta.

Tabla 16: Tabla de Rho de spearman del tercer problema específico.

		ENTREGAS A RENDIR		DETERMINACIÓN
Rho de Spearman	ENTREGAS A RENDIR	Coeficiente de correlación	1,000	,297
		Sig. (bilateral)	.	,111
		N	30	30
	DETERMINACIÓN	Coeficiente de correlación	,297	1,000
		Sig. (bilateral)	,111	.
		N	30	30

Fuente: Elaboración Propia - SPSS Vs.25

Observando los resultados de la tabla N° 16 se observa que existe una correlación positiva significativa de 0.297, lo que nos muestra que no existe un efecto directo entre las entregas a rendir y la determinación del IGV. Además, el nivel de significancia tiene un p valor de 0.111, mayor a 0.05, rechazando la hipótesis alternativa y aceptando la hipótesis nula. En efecto, la determinación del impuesto general a las ventas se realiza con la información registrada en el libro de compras con las distintas operaciones que la empresa realizar ya sea compras nacionales o internacionales (importaciones), y no solo con la entrega realizada.

Tabla 17: Prueba Eta para determinar la influencia de las entregas a rendir en la determinación del impuesto general a venta.

			Valor
Nominal por intervalo	Eta	Entregas a rendir	,267
		Determinación	,308

Fuente: Elaboración Propia - SPSS Vs.25

Así mismo en la tabla N° 19 notamos que, las Entregas a rendir influye en 0.267 sobre la determinación del IGV. Existe una influencia fuerte, ya que las rendiciones contienen comprobantes que tienen crédito fiscal.

Prueba para la Hipótesis específica 4:

Hipótesis nula (Ho): Las entregas a rendir no influyen en los requisitos para tener el derecho al uso del crédito fiscal.

Hipótesis alternativa (Ha): Las entregas a rendir influyen en los requisitos para tener el derecho al uso del crédito fiscal.

Tabla 18: Tabla de Rho de spearman del cuarto problema específico.

		ENTREGAS A RENDIR	REQUISITOS
Rho de Spearman	ENTREGAS A RENDIR	Coeficiente de correlación	1,000
		Sig. (bilateral)	,416
		N	30
		Coeficiente de correlación	,416
			1,000

REQUISITO	Sig. (bilateral)	,022
S	N	30

Fuente: Elaboración Propia - SPSS Vs.25

Al observar los resultados de la tabla N° 20, notamos que existe una correlación positiva significativa de 0.416, indicando una influencia entre las entregas a rendir y los requisitos para tener el derecho al uso del crédito fiscal. Además, el nivel de significancia tiene un p-valor de 0.022, menor a 0.05, se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alternativa.

Tabla 19: Prueba Eta para determinar la influencia de las entregas a rendir en los requisitos para tener el derecho del uso del crédito fiscal.

			Valor
Nominal por intervalo	Eta	Entregas a Rendir	,429
		Requisitos	,526

Fuente: Elaboración Propia - SPSS Vs.25

Asimismo, en la tabla N° 21 se nota que, los requisitos para tener el derecho al uso del crédito fiscal influyen en 0.429 sobre las entregas a rendir.

V. DISCUSIÓN

El objetivo general de esta investigación es explicar el impacto de las entregas a rendir en el impuesto general a las ventas en empresas comerciales, Surco 2021. Los datos fueron recolectados mediante una aplicación de encuesta, que incluyó la acreditación de expertos, seguida de un cuestionario utilizado como herramienta, con 20 ítems, informando que se entrevistó a 30 personas del ámbito de la contabilidad para empresas comerciales de la zona de Surco. Finalmente, con los datos recolectados se realizó el procesamiento de datos en SPSS versión 25 utilizando el coeficiente alfa de Cronbach para determinar la confiabilidad de la herramienta, obteniendo un nivel de confianza de 0,778 para la variable independiente y 0,822 para la variable dependiente, garantizando un alto nivel de confianza.

Para comprobar la hipótesis se tomó en cuenta datos estadísticos que permiten examinar la información que arrojan las distintas pruebas entre sí: Prueba de Shapiro-Wilk, prueba de normalidad utilizada siempre que la muestra sea menor en 50 encuestados, este valor da un nivel de significación de menos de 0,05, este valor es el criterio para rechazar o aceptar la hipótesis de investigación, porque los datos no se distribuyen normalmente. Finalmente se realiza la prueba de Rho Spearman para obtener el grado de correlación de las variables, si el valor es menor a 0.05 se acepta la hipótesis alternativa y se rechaza la hipótesis nula, además se utiliza la prueba ETA para la condición de independencia o dependencia de las variables estudiadas con el fin de proporcionar información coherente y necesaria para la investigación.

Por otro lado, para realizar la discusión se tomaron como referentes contextuales relacionados con las dos variables de estudio, brindando el soporte necesario para el desarrollo del estudio.

En cuanto a la hipótesis general se confirma que las entregas a rendir influyen en el IGV de las empresas comerciales, como se puede observar en la Tabla N° 10, nótese que el valor de significancia de 0.002 es menor a 0.05, por lo

que se acepta la hipótesis alternativa y se rechaza la hipótesis nula, frente al valor del coeficiente de la prueba ETA, que depende de una diferencia significativa entre las variables estudiadas, mientras que en la Tabla 11 se confirma que existe una fuerte influencia entre las variables relacionadas con la entrega a realizar y su efecto sobre el impuesto general a la venta.

Con respecto a la hipótesis general y apoyado con la información de los párrafos precedentes se confirma que las entregas a rendir influyen en el impuesto general a la venta porque al no rendir según parámetros establecidos por la empresa, sino también por las disposiciones dadas por SUNAT (cronograma de vencimiento de impuestos), en muchos casos se entregan comprobantes fuera del periodo por lo que ya no se podrá utilizar en su mes. Por consiguiente, se estaría incurriendo en un desembolso extraordinario de dinero para pagar IGV.

Los resultados de esta investigación son idénticos a la tesis efectuada por Huamantupa (2020) concluye que, existe una estrecha relación con los gastos de viaje en los que se crea la necesidad de dinero principalmente para poder velar por los gastos de alojamiento, desplazamiento y manutención de los viajes del personal, es decir, reducir al máximo las obligaciones tributarias.

Por ello, es necesario conocer la correcta aplicación de las entregas a rendir. Por otro lado, Escobar (2018) en su tesis concluye que, se ha verificado y comparado con la realidad, que las políticas contables relacionadas con la entrega serán contabilizadas en las autoridades aduaneras del distrito constitucional del Callao en el año 2018, debido al control sobre la cantidad de fondos destinados a los funcionarios que pueden ser conservados, almacenados y puestos en beneficio o para gastos relacionados con las funciones que realiza a favor de la empresa y por tanto no utilizar los ingresos generados por la empresa creada para otros fines, esto es lo único que hace la empresa para mantener el control sobre el dinero que deja el negocio y por qué se utiliza.

Para la primera hipótesis específica donde se explica la influencia del incumplimiento en el impuesto general a la venta en empresas comerciales, como

se puede observar en la Tabla N° 12 se observa que el valor de significancia bilateral de 0.000 entre la variable independiente y la dimensión 1 rechazando la hipótesis nula (H_0) y aceptando la hipótesis alternativa (H_a), respecto al valor del coeficiente de la prueba ETA nos muestra que hay una dependencia indirecta entre la variable y la dimensión estudiada, mientras que en la Tabla N° 13 se confirma que existe influencia entre la variable independiente y la dimensión 1. por lo que se refiere a las entregas a rendir sobre el incumplimiento.

Con respecto a la primera hipótesis y respaldado por la información de los párrafos precedentes se confirma que el incumplimiento de las entregas a rendir influye en el impuesto general a la venta en empresas comerciales porque, a pesar de que la empresa toma medidas para que los trabajadores entreguen correctamente los comprobantes, los mismos en ocasiones buscan justificarse con el tema de que carecen de tiempo o alguna otra manera con tal de no llevarlas a cabo, de no cumplirlas o evadirlas. Algunos trabajadores piensan que tal rendición no es tan importante y se toman todo su tiempo para que lo rindan, a pesar de que el ente proceda con amonestaciones o descuentos.

Los resultados de esta investigación son equivalentes a la tesis efectuada por Gallegos (2017) que concluye que los contribuyentes deben entender que los impuestos son necesarios para satisfacer las necesidades básicas de las personas. Asimismo, las empresas deben cumplir satisfactoriamente con sus obligaciones tributarias en la fecha y hora correspondientes con base en su último número de RUC, para evitar el pago de multas y sanciones estatales. También debe entenderse que la elusión reduce mucho el desarrollo del país y obliga al Estado a tomar medidas a veces más lesivas para el contribuyente.

Para la segunda hipótesis específica donde se explica la influencia de las evidencias en el IGV en empresas comerciales, como se puede observar en la Tabla N° 14 se observa que el valor de significancia bilateral de 0.443 entre la variable independiente y la dimensión 2 rechazando la hipótesis nula (H_0) y aceptando la hipótesis alternativa (H_a), respecto al valor del coeficiente de la prueba ETA nos muestra que hay una dependencia directa entre la variable y la

dimensión estudiada, mientras que en la Tabla N° 15 se confirma que existe influencia entre la variable independiente y la dimensión 2, por lo que se refiere a las entregas a rendir sobre las evidencias.

Con respecto a la segunda hipótesis y basados en la información contenida en los párrafos anteriores se confirma que las evidencias para acreditar el crédito fiscal influyen en el IGV en empresas comerciales porque, los trabajadores no siempre entregan los comprobantes de pago a tiempo y no todas las transacciones son bancarizadas. En muchos casos, los trabajadores cuando se van a distintas partes del país, no todos los restaurantes, transportes, son formales es por eso por lo que el desembolso de dinero es en efectivo. Por otro lado, hay empresas que si son formales y toda transacción es debidamente bancarizada así no supere el monto mínimo.

Los resultados de esta investigación son idénticos a la tesis efectuada por Álvarez y Soberón (2020) concluyen que, hay varios inconvenientes, como que se muestren informes pendientes, generando deficiencias en el proceso de rendición, sí existe influencia entre las entregas a rendir y el impuesto general a la venta, debido a que estas tienen que ser rendidas en su debido tiempo para poder hacer uso del crédito fiscal en su mes y evitar pago fuera de lo presupuestado.

Para la tercera hipótesis donde se explica la influencia de las entregas a rendir en la determinación del IGV en empresas comerciales, como se puede observar en la Tabla N° 16 se visualiza que el valor de significancia bilateral de 0.111 entre la variable independiente y la dimensión 3 rechazando la hipótesis alternativa (H_a) y aceptando la hipótesis nula (H_0), respecto al valor del coeficiente de la prueba ETA nos muestra que hay una dependencia indirecta entre la variable y la dimensión estudiada, mientras que en la Tabla N° 17 se confirma que existe influencia entre la variable independiente y la dimensión 3. por lo que se refiere a las entregas a rendir en la determinación del IGV.

Con respecto a la tercera hipótesis y basados en la información de los párrafos anteriores, se afirma que las entregas a rendir no influyen en la

determinación del IGV en empresas comerciales porque, la liquidación se realiza con la información registrada en el libro de compras más no solo con las entregas a rendir. El ente suele tener operaciones nacionales e internacionales (importación) es por ello que se acepta la hipótesis nula. Estas rendiciones contienen comprobantes que tienen crédito fiscal.

Los resultados de esta investigación son equivalentes a la tesis efectuada por Saldaña (2019) indica que, llego a la conclusión de que tienen una relación directa en la declaración de impuestos. Asimismo, indica que el cumplimiento exacto de los pagos relacionados a las solicitudes de recepción de fondos en las fechas de vencimiento y en las formas requeridas ayuda a mantener un control adecuado sobre los saldos insolutos.

Para la cuarta hipótesis específica que identifica la influencia de las entrega sobre los requisitos para tener el uso al crédito fiscal en las sociedades comerciales, como se puede observar en el Cuadro N° 18, encontramos que el valor del nivel de significación es 0.022 entre la variable independiente y la dimensión, aceptando la hipótesis alternativa (H1) y rechazando la hipótesis nula (H0), comparado con el valor del coeficiente de la prueba ETA, esto nos da una dependencia significativa entre la variable y la dimensión estudiada, mientras que en la tabla N° 19 se confirma que hay una influencia.

Con respecto a la cuarta hipótesis y sostenido por la información mencionada en párrafos anteriores, se confirma que las entregas a rendir influyen en los requisitos para tener el derecho al uso del crédito fiscal porque, si los comprobantes de pago no están debidamente llenados, calculados tanto la base imponible como el IGV, no se podrá hacer uso del crédito fiscal y eso implicaría que la empresa desembolse un dinero que no estaba previsto ya que, se contaba con las facturas de las rendiciones.

Los resultados de esta investigación son equivalentes a la tesis efectuada por Cruz (2019) concluyó que, los colaboradores entregaron comprobantes sujetos a devolución y siempre incumplieron los requisitos aplicables de la ley de

comprobantes de pago, lo que dificultó el mantenimiento de la contabilidad. Además, generando pérdida de tiempo, retrasos en el registro e información incompleta. Si el documento registrado no cumple con los requisitos, la empresa puede ser multada mediante una fiscalización.

VI. CONCLUSIONES

1. Con sustento en los resultados obtenidos, se concluyó que las entregas a rendir influyen en el impuesto general a la venta de empresas comerciales, ya que, al no cumplir con los parámetros establecidos por la empresa, así como las disposiciones dadas por SUNAT y entregar los comprobantes de pago fuera de plazo, genera un desembolso adicional afrontado por la compañía para pagar el mayor importe del IGV.
2. Se concluye que el incumplimiento de las entregas a rendir influye en el impuesto general a la venta de empresas comerciales, debido a que, al no existir una comunicación permanente de las directivas, el personal no cumple con el correcto procedimiento, estos buscan la manera de evadirlas o no acatarlas, siendo perjudicial ya que, de no tener la información correcta y completa, genera una multa o sanción según sea el caso.
3. En conclusión, las evidencias de las entregas a rendir incorrectas influyen en el IGV de empresas comerciales, en referencia a que no todos los comprobantes de pago están sustentados correctamente por parte del trabajador, en el tiempo adecuado ni bancarizados, por lo que no son considerados, lo cual afecta la base imponible, ya que no se puede hacer uso del crédito fiscal del IGV dentro del período realizado, provocando un pago mayor a lo presupuestado.
4. Otra conclusión, es que las entregas a rendir influyen de manera indirecta en la determinación del impuesto general a la venta de empresas comerciales, debido a que no solo se usa la información de las entregas, sino también todo lo registrado en el libro de compras.
5. Por último, se identificó la influencia de las entregas a rendir en los requisitos para tener el derecho al uso del crédito fiscal de empresas comerciales, esto se debe a que se debe cumplir con el principio de causalidad, los criterios del llenado de liquidación de impuestos, sin embargo, si los comprobantes no están debidamente generados y/o calculados no se podrá hacer uso del crédito fiscal, lo cual implica un desembolso no previsto.

VII. RECOMENDACIONES

1. En recomendación a los gerentes de estas empresas comerciales, es crear, modificar o mejorar los parámetros, políticas y procedimientos de rendición, y aplicarlos correctamente, la entrega a tiempo y adecuadamente sustentada la rendición con los comprobantes de pago, que en caso de incumplirse serán amonestados y/o considerados como falta grave según sea el caso. Asimismo, efectuar un seguimiento constante a los trabajadores para que se cumpla con lo establecido.
2. Seguidamente, en recomendación para los gerentes se debe entablar una comunicación adecuada y eficaz a todas las áreas de la empresa en relación a las directivas o nuevos parámetros que se establezcan para que el personal esté bien informado de los procedimientos de la compañía, capacitar y retroalimentarlos mensualmente para tenerlos comprometidos con el objetivo de esta.
3. Se recomienda a los gerentes, exigir a los trabajadores que todos los comprobantes de pago anexados en su planilla de rendición sean bancarizados obligatoriamente cuando estos excedan el monto mínimo permitido y de forma electrónica, para evitar la adulteración y/o manipulación de este. Así se obtendrá una mejora en este procedimiento y evitarán futuras sanciones o multas.
4. Como recomendación a la gerencia, deben seguir incentivando a los trabajadores para que realicen un oportuno y adecuado rendimiento de las entregas, motivándolos con bonificaciones por cumplimiento según los parámetros de la empresa.
5. Finalmente, se recomienda mantener y cumplir siempre los principios contables y las normas que establezca SUNAT, principio de causalidad para que no se generen futuras contingencias tributarias, por una mala gestión documentaria por parte de los colaboradores que puede ser visto como evasión y elusión del impuesto.

REFERENCIAS

- Aguiar, N., Meira, D., & Raquel, S. (2016). Estudio sobre la eficacia del régimen fiscal cooperativo portugués/study on the efficacy of the portuguese cooperative taxation. *Revesco: Revista De Estudios Cooperativos*. http://dx.doi.org/10.5209/rev_REVE.2016.v121.51306
- Al Quraan, Q. R. (2020). General sales tax and economic growth in small open developing countries: Evidence from Jordan. *Montenegrin Journal of Economics*. <http://dx.doi.org/10.14254/1800-5845/2020.16-3.1>
- Álvarez, M. y Soberón, G. (2020). Rendición de cuentas por viáticos y su incidencia en la Liquidez de la Unidad Ejecutora 0831 – Gobierno Regional La Libertad, año 2019. (Tesis de Licenciatura). https://repositorio.upao.edu.pe/bitstream/20.500.12759/7194/1/REP_MAYRA.ALVAREZ_GRACIA.SOBER%C3%93N_RENDICION.DE.CUENTAS.POR.VIATICOS.pdf
- Arancel, R. (2017). Impuesto general a las ventas (IGV) y su influencia en las comisiones de las agencias de viaje en Lima Metropolitana, 2016. (Tesis de Licenciatura) https://repositorio.usmp.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12727/3173/arancel_lrr.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Arias, J. y Villasís, M. y Miranda, M. (2016). El protocolo de investigación III: la población de estudio. *Revista Alergia México*. <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=486755023011>
- Baena, G. (2017). Metodología de la investigación (3a. ed.). http://www.biblioteca.cij.gob.mx/Archivos/Materiales_de_consulta/Drogas_de_Abuso/Articulos/metodologia%20de%20la%20investigacion.pdf
- Barenbaum, L. y Schubert, W. (2019). Share-based Compensation and Firm Value. *Journal of Accounting & Finance*. <https://doi.org/10.33423/jaf.v19i19.2700>
- Blanco, E. (2019). El impuesto general a las ventas (IGV) y la recaudación fiscal en micro y pequeñas empresas en Lima Metropolitana, período 2017 - 2018. (Tesis de Licenciatura).

- http://repositorio.uigv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.11818/4985/TESI_S_BLANCO%20ROJAS.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Builes, I., Manrique, H. y Henao, C. (2017). Individuación y adaptación: Entre determinaciones y contingencias. *Nómadas*.
<http://dx.doi.org/10.5209/NOMA.55009>
- Burger, J. (2019). Contract rights under the i-864 affidavit of support: seventh circuit's reasoning binds courts' hands in a shifting landscape for public charge doctrine. *St. John's Law Review*.
<https://www.proquest.com/scholarly-journals/contract-rights-under-i-864-affidavit-support/docview/2448953918/se-2?accountid=37408>
- Cancino, S. y Cancino-Escalante G. (2020). Credit decision-making and information requirements. *Revista Dimensión Empresarial*.
[http://dx.doi.org/10.15665/dem.v18i\(1\).2140](http://dx.doi.org/10.15665/dem.v18i(1).2140)
- Cruz, B. (2019). El modelo COSO ERM y su relación en las entregas a rendir cuenta de la empresa Ahorro de Energía y Mantenimiento Industrial SAC, ubicada en el distrito de Santiago de Surco en el período 2017. (Tesis de Bachiller).
<https://search.ebscohost.com/login.aspx?direct=true&db=edsbas&AN=edsbas.198203F1&lang=es&site=eds-live>
- Díaz, I., Reche, M. y Rodríguez, J. (2018). Indicadores de calidad para evaluar buenas prácticas docentes de «mobile learning» en educación superior. *Revista Education in the Knowledge Society*.
<http://dx.doi.org/10.14201/eks20181935368>
- Durán, A., Robles, C. y Rodríguez, O. (2019). Análisis del modelo de gestión para el desarrollo de innovación tecnológica en las universidades públicas de la Costa Caribe colombiana.
<https://www.revistaespacios.com/a19v40n01/a19v40n01p01.pdf>
- Durán, L. (2009). Alcances del principio de causalidad en el impuesto a la renta empresarial. *Contabilidad Y Negocios*.
<https://revistas.pucp.edu.pe/index.php/contabilidadyNegocios/article/view/620>
- Escobar, J. (2018). Políticas contables y su relación con las entregas a rendir cuentas en las agencias de aduanas en la provincia constitucional del

- Callao, 2018. (Tesis de Licenciatura).
https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/33065/Escobar_VJJ.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Especial Directivos (September 2021). El 54% de los clientes no finalizan la compra por desconfianza sobre el sitio web o el método de pago.
<https://search.ebscohost.com/login.aspx?direct=true&db=fua&AN=152212920&lang=es&site=eds-live>.
- Fernández, C. y Baptista, P. (2014). Metodología de la investigación. (6ª Edición).
<https://www.uca.ac.cr/wp-content/uploads/2017/10/Investigacion.pdf>
- Floreano, Y. y Gamonal, C. (2016). Determinación de las operaciones no reales y su vulnerabilidad a los principios constitucionales tributarios de seguridad jurídica y no confiscatoriedad.
<http://www.usat.edu.pe/files/revista/ius/2015-II/paper13.pdf>
- Franco, C., Gutiérrez, S. y Perea, E. (2011). Asociación entre depresión y bajo rendimiento académico en estudiantes universitarios. Revista Psicogente. <https://www.redalyc.org/pdf/4975/497552358007.pdf>
- Galicia, L. Balderrama, Jorge. & Ede, Rubén. (febrero 2017). Udgvirtual. Revista Apertura (2007). <https://doi.org/10.32870/ap.v9n2.993>.
- Gallegos, C. (2017). Influencia del incumplimiento del impuesto general a las ventas en las empresas del Perú: caso empresa comercial Don Victor EIRL, 2016. (Tesis de Licenciatura).
http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/2401/IMPUESTO_GENERAL_VENTA_GALLEGOS_ZELADA_CONSUELO_MARIA.pdf?sequence=1
- Garza-Treviño, A. y Salazar-Cantú, J. (2021). El efecto de la identidad social en la acción colectiva: un modelo para explicar la conformación de cooperativas. Estudios Sociales: Revista de Alimentación Contemporánea y Desarrollo Regional.
<https://doi.org/10.24836/es.v31i58.1121>
- González, J. (2018). Transporte público mediante cables, desde lo ambiental, lo social y lo económico: análisis de la legislación y normativa en Colombia

(1989-2015). Revista Jurídica Pielagus.
<https://doi.org/10.25054/16576799.1733>

Hamill, J. R. (2021). The mechanics of maintaining transactional tax basis capital accounts. *Practical Tax Strategies*. <https://www.proquest.com/trade-journals/mechanics-maintaining-transactional-tax-basis/docview/2626962820/se-2?accountid=37408>

Hernández, H. A., & Barrera, A. E. P. (2018). Validación de un instrumento de investigación para el diseño de una metodología de autoevaluación del sistema de gestión ambiental. *Revista De Investigación Agraria y Ambiental*. <https://doi.org/10.22490/21456453.2186>

Hernández, R., Fernández, C. y Baptista, Pilar (2006) *Metodología de la Investigación*.
https://www.uv.mx/personal/cbustamante/files/2011/06/Metodologia-dela-Investigaci%C3%83%C2%B3n_Sampieri.pdf.

Hernández, S. y Duana, D. (2020). Técnicas e instrumentos de recolección de datos. *Boletín científico de las ciencias económico administrativas del ICEA*. <https://doi.org/10.29057/icea.v9i17.6019>

Huamantupa, Y. (2020). Las entregas a rendir cuenta y su relación con los gastos de viáticos en la empresa de seguridad G4s Perú S.A.C. del distrito de San Isidro del año 2019. (Tesis de Licenciatura).
<http://repositorio.autonoma.edu.pe/bitstream/AUTONOMA/977/1/Huamantupa%20Pinto%2C%20Yovana.pdf>

Huaroto, V. (2016). La influencia de los sistemas recaudadores del IGV en la gestión contable de la empresa Diamire S.R.L. (Tesis de Licenciatura).
<http://repositorio.autonoma.edu.pe/bitstream/AUTONOMA/358/6/HUAROTO%20BERAUN%20VICTOR%20.pdf>

Inostroza, F. y Falabella, A. (2021). Educadoras diferenciales en Chile frente a las políticas de rendición de cuentas: Incluir, estandarizar y desobedecer. (Spanish). *Revista Mexicana de Investigación Educativa*.
<https://search.ebscohost.com/login.aspx?direct=true&db=eue&AN=149566599&lang=es&site=eds-live>

Jesus, M. A., & Jorge, S. (2016). Accounting basis adjustments and deficit reliability: Evidence from southern European countries. *Revista de*

- Contabilidad - Spanish Accounting Review.
<https://doi.org/10.1016/j.rcsar.2015.01.004>
- Kerley, R. (2019). New market tax credits, fiscal federalism, & the dormant commerce clause. *Virginia Tax Review*.
<https://www.proquest.com/scholarly-journals/new-market-tax-credits-fiscal-federalism-amp/docview/2330015851/se-2?accountid=37408>
- Kess, S., Gassman, A., & Slavutin, A. (2020). More bankruptcies, more opportunities and challenges for CPAs: Certified public accountant. *The CPA Journal*, 90(10), 80-82. <https://www.proquest.com/scholarly-journals/more-bankruptcies-opportunities-challenges-cpas/docview/2460800247/se-2?accountid=37408>
- Keynes, J. (2017). La Teoría "Ex Ante" De La Tasa De Interés. *Revista de Economía Institucional*. <https://doi.org/10.18601/01245996.v19n36.15>
- Kwok, K., y Lim, E. (2020). Optimal Deterrence, the Illegality Defence, and Corporate Attribution. *European Business Organization Law Review*.
<https://doi.org/10.1007/s40804-019-00145-z>
- Lee, S. (2019). An exploration of initial purchase price dispersion and service-subscription duration. *Sustainability*.
<http://dx.doi.org/10.3390/su11092481>
- Levy, H. (2019). Liquidation Basis Accounting and Reporting. *CPA Journal*.
<https://search.ebscohost.com/login.aspx?direct=true&db=bth&AN=137426425&lang=es&site=eds-live>
- Martínez Ortega, Rosa María; Tuya Pendás, Leonel C.; Martínez Ortega, Mercedes; Pérez Abreu, Alberto; Cánovas, Ana María (2009) El Coeficiente de Correlación de los Rangos de Spearman Caracterización. *Revista Habanera De Ciencias Médicas*.
<https://redalyc.org/pdf/1804/180414044017.pdf>.
- Martínez, M. y March, T. (2005). Caracterización de la validez y confiabilidad en el constructo metodológico de la investigación social. *Revista electrónica de humanidades y comunicación social*, 1(20), 107-127.
<https://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:ExjynXNEPk wJ:https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/6844563.pdf+&cd=1&hl=es&ct=clnk&gl=pe>

- Montaña, V. y Ferrada, L. (2016). Disparidades regionales de la bancarización en Chile. período 2001-2012. Economía Chilena. <https://www.proquest.com/scholarly-journals/disparidades-regionales-de-la-bancarización-en/docview/1872561879/se-2?accountid=37408>
- Nevárez, M. y Yáñez, V. (2018). Estimación de la incertidumbre en un prototipo experimental basado en hardware libre para la medición de variables físicas que describen el movimiento de una partícula. 3C Tecnología, 7(2), 62-81. <https://www.proquest.com/scholarly-journals/estimación-de-la-incertidumbre-en-un-prototipo/docview/2062817995/se-2?accountid=37408>
- Páez-Cala, M. y Castaño-Castrillón, J. (2019). Ocupación laboral y relación entre calidad de vida laboral percibida, inteligencia emocional y estrategias de afrontamiento en egresados universitarios/Occupation and correlation between perceived quality of work life, emotional intelligence and coping strategies in university graduates. Revista de la facultad de medicina. <http://dx.doi.org/10.15446/revfacmed.v67n4.71216>
- Pirela, W. (2021). Contabilidad creativa: principales causas que motivan su uso en las empresas del municipio San Francisco del Estado Zulia, Venezuela. Compendium. <https://search.ebscohost.com/login.aspx?direct=true&db=a9h&AN=151673040&lang=es&site=eds-live>.
- Polo-Garrido, F., & Meliá-Martí, E. (2021). Business combinations in cooperatives. A critical view of accounting standards: Znanstveno-strucni casopis. Ekonomika Istrazivanja, 34(1), 2522-2538. doi: <https://doi.org/10.1080/1331677X.2020.1833744>
- Prieto, B. (2017). El uso de los métodos deductivo e inductivo para aumentar la eficiencia del procesamiento de adquisición de evidencias digitales. Cuadernos De Contabilidad. <http://dx.doi.org/10.11144/Javeriana.cc18-46.umdi>
- Quan, Z., Guohui, L., Qi, C. y Jianjun, L. (2021). Guaranteeing Timely Response to Changes of Monitored Objects by Assigning Deadlines and Periods to Tasks. ACM Transactions on Embedded Computing Systems. <https://doi.org/10.1145/3477027>

- Ramos, J. (2018). Análisis del incumplimiento tributario en el sector comercio. Modelo de gestión de riesgos. Revista Quipukamayoc. <https://doi.org/10.15381/quipu.v26i50.14724>
- Reyes, J., Garzón, M. y Tapia, B. (2018). Design and validation of a likert type scale to establish entrepreneurial characteristics. Dimensión Empresarial. <http://dx.doi.org/10.15665/dem.v16i2.1599>
- Romero, M. (2016). Pruebas de bondad de ajuste a una distribución normal. Revista Enfermería del Trabajo, 6(3), 105-114. <https://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:n8Dc0kF1VL MJ:https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/5633043.pdf+&cd=10&hl=es-419&ct=clnk&gl=pe>
- Ruff, C., Matheu, A., Ruiz, M. y Benites, L. (2018). La mejora de la gestión contable en asociaciones españolas que fomentan la salud en adultos mayores. Revista Cubana de Investigaciones Biomédicas. http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0864-03002018000400019&lng=es&tlng=es.
- Saldaña, M. (2019). La influencia de las entregas a rendir cuenta en la presentación del estado de situación financiera y el estado de resultados de la empresa soluciones técnicas industriales SRL, Proyecto Brocal – año 2018. (Tesis de Licenciatura). <https://repositorio.unc.edu.pe/bitstream/handle/UNC/3176/SALDA%c3%91A%20CUZCO%20MARITZA-CONTABILIDAD.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Sousa, Driessnack y Costa (2007). An overview of research designs relevant to nursing: Part 1: quantitative research designs. Rev. Latino-Am. https://pdfs.semanticscholar.org/d6b7/be8aad6419ef5fae3163dbb529e32e1e655.pdf?_ga=2.119813704.1519546550.1636342614-1476537327.1636342614
- Suárez, J., Espilla, A. y Elorza, A. (2019). Instrumentos de rendición de cuentas externos a los medios: los casos de Andalucía y la CAPV. Estudios Sobre El Mensaje Periodístico. <http://dx.doi.org/10.5209/ESMP.63744>

- SUNAT. (2018). Impuesto general a las ventas. <https://emprender.sunat.gob.pe/tributando/declaro-pago/impuesto-general-las-ventas>
- Trujillo, M. (2018). La Reducción del Impuesto General a las Ventas en un Punto Porcentual y su Incidencia en la Recaudación Fiscal en el Perú. (Tesis de Licenciatura). https://repositorio.upla.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12848/1147/T037_43317692_T.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Weiss, J. (2012). Proposed accounting standards update: Presentation of financial statements (topic 205): The liquidation basis of accounting. *Miller GAAP Update Service*, 12(17), 1-8. <https://www.proquest.com/trade-journals/proposed-accounting-standards-update-presentation/docview/1080805949/se-2?accountid=37408>
- Wendell, P. J. (2013). FASB adopts standard for liquidation basis of accounting. *SEC Accounting Report*, 39(7), 1-4. <https://www.proquest.com/trade-journals/fasb-adopts-standard-liquidation-basis-accounting/docview/1434422541/se-2?accountid=37408>
- Xie, R., Mao, W., & Shi, G. (2019). Electronic invoice authenticity verifying scheme based on signature recognition. *Journal of Physics: Conference Series*. <http://dx.doi.org/10.1088/1742-6596/1213/3/032019>

ANEXOS

ANEXO 1: MATRIZ DE CONSISTENCIA

MATRIZ DE CONSISTENCIA					
Entregas a rendir y su influencia en el impuesto general a la venta de empresas comerciales, Surco 2021					
PROBLEMAS	OBJETIVO	HIPÓTESIS	VARIABLES	INDICADORES	METODOLOGÍA
GENERAL	GENERAL	GENERAL	Entregas a rendir	<ul style="list-style-type: none"> * Relación laboral * Relación con terceros * Desconfianza * Ilegal * Acción 	Diseño: No experimental
¿Cuál es la influencia de las entregas a rendir en el impuesto general a la venta en empresas comerciales, Surco 2021?	Explicar la influencia de las entregas a rendir en el impuesto general a la venta de empresas comerciales, Surco 2021	Las entregas a rendir influyen en el impuesto general a las ventas en empresas comerciales, Surco 2021			
ESPECÍFICO	ESPECÍFICO	ESPECÍFICO			
¿Cuál es la influencia del incumplimiento en el impuesto general a la venta de empresas comerciales, Surco 2021?	Explicar la influencia del incumplimiento en el impuesto general a la venta de empresas comerciales, Surco 2021	El incumplimiento influye en el impuesto general a la venta de empresas comerciales, Surco 2021	Impuesto general a las ventas	<ul style="list-style-type: none"> * Comprobante de pago * Planilla de Movilidad * DJ * Liquidación * Bancarización 	
¿Cuál es la influencia de las evidencias en el impuesto general a la venta de empresas comerciales, Surco 2021?	Explicar la influencia de las evidencias en el impuesto general a la venta en empresas comerciales, Surco 2021	Las evidencias influyen en el impuesto general a la venta de empresas comerciales, Surco 2021			
¿Cuál es la influencia de las entregas a rendir en la determinación del IGV de empresas comerciales, Surco 2021?	Explicar la influencia de las entregas a rendir en la determinación en la determinación del IGV de empresas comerciales, Surco 2021	Las entregas a rendir influyen en la determinación del IGV de empresas comerciales, Surco 2021			
¿Cuál es la influencia de las entregas a rendir en los requisitos para tener el derecho al uso del crédito fiscal de empresas comerciales, Surco 2021?	Identificar la influencia de las entregas a rendir en los requisitos para tener el derecho al uso del crédito fiscal de empresas comerciales, Surco 2021	Las entregas a rendir influyen en los requisitos para tener el derecho al uso del crédito fiscal de empresas comerciales, Surco 2021		<ul style="list-style-type: none"> * Causalidad * Período * Criterios * Registro contable 	

ANEXO 2: CUADRO DE OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES

CUADRO DE OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES				
Entregas a rendir y su influencia en el impuesto general a la venta de empresas comerciales, Surco 2021				
VARIABLE DE ESTUDIO	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DEFINICIÓN OPERACIONAL	DIMENSIONES	INDICADORES
Entregas a rendir	<p>El término de entregas a rendir pertenece a una traducción inexacta del término anglosajón accountability, que se define como “ser sujeto a la obligación de reportar, explicar o justificar algo; ser responsable ante alguien de algo, además nos mencionan que el incumplimiento de la acción genera una falta de responsabilidad social corporativa en referencia a las empresas. (Suárez, Espilla y Elorza, 2019, pp. 529-546).</p> <p>La rendición de cuentas es una relación contractual establecida entre un trabajador y una empresa, el cual proporciona un financiamiento a las instituciones. Este vínculo se caracteriza por tener la obligación de rendir cuentas respecto a sus acciones y el uso correcto del monto recibido. Por lo que la organización puede exigir evidencias, supervisar y vigilar el cumplimiento de los objetivos y producir consecuencias para el subordinado, las mismas que pueden ser materializadas por medio de incentivos económicos y sanciones. (Inostroza y Falabella, 2021, p. 129).</p>	<p>Es una cantidad de dinero que se le entrega a los colaboradores, gerentes, directivos y/o funcionarios para que estos puedan ser cubiertos en gastos de viaje tales como: viáticos, hospedaje y movilidad con el fin de que estos disminuyan el IGV por pagar al momento de hacer la declaración y adjudicarse el gasto y/o costo.</p>	Incumplimiento	<ul style="list-style-type: none"> * Relación laboral * Relación con terceros * Desconfianza * Illegal * Acción
			Evidencias	<ul style="list-style-type: none"> * Comprobante de pago * Planilla de Movilidad * DJ * Liquidación * Bancarización
Impuesto general a las ventas	<p>El IGV es un impuesto que pagamos todos los ciudadanos al realizar una adquisición, es decir se cobra en la compra final del bien o servicio. La tasa es del 18%, se aplica el 16% al IGV y un 2% al Impuesto de Promoción Municipal. La determinación del pago del IGV es la diferencia de las ventas menos las compras. Todo comprobante que cumpla con los requisitos dados por ley se puede utilizar como gasto o costo. (SUNAT, 2018, párr. 1-5).</p>	<p>Es un tributo orientado a ser asumido por el consumidor final, encontrándose normalmente en el precio de compra de los productos que adquiere.</p>	Determinación	<ul style="list-style-type: none"> * Base imponible * Precio de compra * Tasa * Compensación * Débito Fiscal * Crédito Fiscal
			Requisitos	<ul style="list-style-type: none"> * Causalidad * período * Criterios * Registro contable

ANEXO 3: ENCUESTA

ENCUESTA DE ENTREGAS A RENDIR Y SU INFLUENCIA EN EL IMPUESTO GENERAL A LA VENTA EN EMPRESAS COMERCIALES, SURCO 2021

Generalidades:

La presente encuesta es anónima y confidencial, con fines netamente académicos.

Marque con una (X) la alternativa que mejor refleje su opinión de manera objetiva a las siguientes interrogantes:

(1) Nunca (2) Casi Nunca (3) A veces (4) Casi Siempre (5) Siempre

Componentes y Preguntas:	Nunca	Casi Nunca	Algunas Veces	Casi Siempre	Siempre
Existe una comunicación permanente de las directivas de las entregas a rendir que mejore la relación laboral.					
La empresa tiene la política de supervisar de manera periódica su relación con terceros.					
Esta empresa genera desconfianza en sus ventas de bienes y servicios.					
En alguna(s) ocasión(es) he presenciado actos ilegales de la empresa.					
Existe una acción inmediata ante las adversidades que se presenten.					
Todos los comprobantes de pago están sustentados de manera correcta para que pueda acreditarse el crédito fiscal.					
Los colaboradores rinden su planilla de movilidad en el plazo dado por la empresa.					
Se realizan las DJ mensuales y anuales en su fecha establecida según cronograma SUNAT.					
La liquidación de impuestos es llenada de manera fehaciente.					
Todas las transacciones financieras son bancarizadas debidamente.					
La base imponible en los comprobantes de pago está bien calculada.					
Se cuenta con parámetros respecto al precio de compra.					
La tasa que utiliza la empresa es asignada según el régimen tributario al que pertenece.					

La empresa ha recibido alguna compensación durante el período.					
El débito fiscal del período tributario fue consignado correctamente.					
El crédito fiscal ha sido utilizado en el mes de su declaración.					
Se toma en cuenta el principio de causalidad en la gestión de la empresa (gastos necesarios).					
La empresa presenta la información requerida en el período establecido ante SUNAT.					
Se cumple con todos los criterios en el llenado de la liquidación de impuestos.					
Todos los comprobantes de pago tienen su registro contable correspondiente.					

ANEXO 4: VALIDACIÓN POR JUICIO DE EXPERTOS 1

Observaciones (precisar si hay suficiencia): SI HAY SUFICIENCIA

Opinión de aplicabilidad: Aplicable Aplicable después de corregir No aplicable

Apellidos y nombres del juez validador: Orihuela Rios, Natividad Carmen

DNI: 07902319

Especialidad del validador: CONTADOR PUBLICO, DOCTOR EN ADMINISTRACION

29 de noviembre del 2021

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

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

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

Nota: Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión

FIRMADO

Firma del Experto Informante.

Observaciones (precisar si hay suficiencia): SI HAY SUFICIENCIA

Opinión de aplicabilidad: Aplicable Aplicable después de corregir No aplicable

Apellidos y nombres del juez validador: Orihuela Ríos, Natividad Carmen

DNI: 07902319

Especialidad del validador: CONTADOR PUBLICO, DOCTOR EN ADMINISTRACION

29 de noviembre del 2021

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

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

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

Nota: Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión

FIRMADO

Firma del Experto Informante.

ANEXO 5: VALIDACIÓN POR JUICIO DE EXPERTOS 2

Observaciones (precisar si hay suficiencia): **Si hay suficiencia**

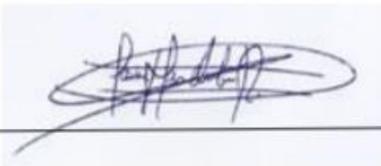
Opinión de aplicabilidad: **Aplicable [X]** **Aplicable después de corregir []** **No aplicable []**

24 de noviembre del 2021

Apellidos y nombres del juez evaluador: **Dr. Mendiburu Rojas, Jaime Alfonso**

DNI: **40002784**

Especialidad del evaluador: **Finanzas**



A handwritten signature in blue ink, appearing to read 'Jaime Mendiburu', is written over a horizontal line. The signature is enclosed within a light blue rectangular box.

¹ **pertinencia:** El ítem corresponde al concepto teórico formulado.

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

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

Nota: Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión

ANEXO 6: VALIDACIÓN POR JUICIO DE EXPERTOS 3



PATRICIA PADILLA VENTO

para mí ▾

Sirva el presente para saludarla y a la vez le comunico que el instrumento de su investigación tiene el VºBº.

Saludos cordiales

DNI 09402744

Dra en contabilidad



Dra. Patricia Padilla Vento |

E.P de Contabilidad

<https://orcid.org/0000-0002-3151-2303>

Telf. +51(1)2024342 Anexo 2179 | Cel. 987638101

mar, 23 nov, 15:19

ANEXO 7: VALIDACIÓN POR JUICIO DE EXPERTOS 4



ROSARIO VIOLETA GRIJALVA SALAZAR

para mí ▾

Buenas tardes

Si hay suficiencia

Mg.Rosario Grijalva Salazar

DNI 09629044

Tributacion

Saludos Cordiales,



Rosario Grijalva Salazar | Investigación
Docente con registro RENACYT
EP de Contabilidad | **Campus Los Olivos**



jue, 25 nov, 21:53

ANEXO 8: VALIDACIÓN POR JUICIO DE EXPERTOS 5

Observaciones (precisar si hay suficiencia): Si hay suficiencia

Opinión de aplicabilidad: Aplicable Aplicable después de corregir [] No aplicable []

Apellidos y nombres del juez validador: Esquives Chunga, Nancy Margot

DNI: 08510968

Especialidad del validador: Economista – Contador Público

23 de noviembre del 2021

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

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

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

Nota: Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión



Firma del Experto Informante.

ANEXO 9: VALORES DE LA ESCALA DE LIKERT

Tabla 2: Valores de la escala de Likert

Puntuación	Afirmación
1	Nunca
2	Casi Nunca
3	Algunas Veces
4	Casi Siempre
5	Siempre

Fuente: Elaboración propia

ANEXO 10: GRADO DE RELACIÓN DEL COEFICIENTE DE RHO SPEARMAN

Tabla 4: Grado de relación del coeficiente de RHO Spearman

Rangos	Magnitud
0,81 a 1,00	Muy Alta
0,61 a 0,80	Alta
0,41 a 0,60	Moderada
0,21 a 0,40	Baja
0,01 a 0,20	Muy Baja

Fuente: Elaboración Propia

ANEXO 11: FÓRMULA DE ALFA DE CRONBACH

$$\alpha = \left[\frac{k}{k-1} \right] \left[1 - \frac{\sum_{i=1}^k S_i^2}{S_t^2} \right]$$

Dónde:

k: número de ítems

S_i^2 : Sumatoria de varianza de los ítems

S_t^2 : Varianza de la suma de los ítems



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

Declaratoria de Autenticidad del Asesor

Yo, DIAZ DIAZ DONATO, docente de la FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES de la escuela profesional de CONTABILIDAD de la UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO SAC - LIMA NORTE, asesor de Tesis titulada: "Entregas a rendir y su influencia en el impuesto general a la venta de empresas comerciales, Surco 2021", cuyos autores son AIRA SALAZAR PAOLO ALEJANDRO, CORRALES MUCCHING CYNTHIA SHIRLEY, constato que la investigación tiene un índice de similitud de %, verificable en el reporte de originalidad del programa Turnitin, el cual ha sido realizado sin filtros, ni exclusiones.

Hemos revisado dicho reporte y concluyo que cada una de las coincidencias detectadas no constituyen plagio. A mi leal saber y entender la Tesis cumple con todas las normas para el uso de citas y referencias establecidas por la Universidad César Vallejo.

En tal sentido, asumo la responsabilidad que corresponda ante cualquier falsedad, ocultamiento u omisión tanto de los documentos como de información aportada, por lo cual nos sometemos a lo dispuesto en las normas académicas vigentes de la Universidad César Vallejo.

LIMA, 13 de Julio del 2022

Apellidos y Nombres del Asesor:	Firma
DIAZ DIAZ DONATO : 08467350 ORCID: 0000000324364653	Firmado electrónicamente por: DIAZDI29 el 13-07- 2022 15:10:54

Código documento Trilce: INV - 0902287