

**UNIVERSIDAD PRIVADA DE TACNA
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
ESCUELA PROFESIONAL DE CIENCIAS CONTABLES Y FINANCIERAS**



**LA INFORMALIDAD Y SU RELACION CON LA RENTABILIDAD DE LOS
COMERCIANTES DEL MERCADO GRAU – SECCION POLLOS DE LA
CIUDAD DE TACNA, AÑO 2015**

TESIS

Presentada por:

Bach. ERIKA CAMILA GALARZA CHOQUE

Para Optar el Título Profesional de:

CONTADOR PÚBLICO

TACNA – PERÚ

2016

**UNIVERSIDAD PRIVADA DE TACNA
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
ESCUELA PROFESIONAL DE CIENCIAS CONTABLES Y FINANCIERAS**



**LA INFORMALIDAD Y SU RELACION CON LA RENTABILIDAD DE LOS
COMERCIANTES DEL MERCADO GRAU – SECCION POLLOS DE LA
CIUDAD DE TACNA, AÑO 2015**

TESIS

Presentada por:

Bach. ERIKA CAMILA GALARZA CHOQUE

Para Optar el Título Profesional de:

CONTADOR PÚBLICO

TACNA – PERÚ

2016

DEDICATORIA

A:

.

Dios, porque es él quien hizo posible mi existencia y por ende, el que yo pueda haber tenido la oportunidad de aprender y cumplir todas mis metas, así mismo, quiero agradecerle por permitirme tener y disfrutar a mi familia.

Mi familia, por su apoyo incondicional y sobre todo quiero agradecerles por sus sacrificios y esfuerzos que hicieron día a día para convertirme en una mejor persona y una gran profesional.

Mis Ángeles de la guarda, que desde el cielo me cuidan y me han guiado en todo el trayecto de mi vida y carrera profesional.

ERIKA

RECONOCIMIENTO

A:

Los Docentes de esta Universidad, por el servicio desinteresado brindado hacia mi persona, por sus enseñanzas y por su empeño para que aprendamos día a día.

Mi Docente asesor por su ayuda y dedicación en la elaboración de esta tesis, por su apoyo y esmero en el término del mismo.

Todas las personas que siempre creyeron en mí, por su apoyo y por su constante motivación para el término de mi Carrera Profesional y de mi tesis.

ERIKA

RESUMEN

El presente trabajo investigativo tiene como objetivo determinar la relación entre la Informalidad y la rentabilidad de los comerciantes del Mercado Grau – sección pollos de la ciudad de Tacna, La investigación establece de que a mayor informalidad que los comerciantes del mercado Grau sección pollos, esto ayudara a maximizar la rentabilidad de los comerciantes de pollos, eso también implica la no contribución del pago de los impuestos correspondientes al Estado.

Existe muy poco conocimiento de lo que es el manejo adecuado de la formalización en la emisión de comprobantes de pago en la venta de pollos, en el control de ingresos y gastos de acuerdo a las normas tributarias y en el cumplimiento de acogerse a uno de los regímenes tributarios.

Motivo por el cual es necesario contrarrestar la problemática mediante el diseño de investigación para el Mejoramiento en el Manejo de la informalidad con respecto a la rentabilidad.

La hipótesis planteada asumía que existía relación directa de la informalidad de los comerciantes del mercado Grau – sección pollos con la rentabilidad, es por ello que se puede deducir que desde el punto de vista del comerciante tendrían “a mayor informalidad, mayor rentabilidad”.

Palabras Claves

Informalidad y Rentabilidad

ABSTRACT

The present research aims to determine the relationship between the Informality and the profitability of the merchants of the Grau Market - chickens section of the city of Tacna, The research establishes that the greater informality that market traders Grau section chickens, this will help To maximize the profitability of the chicken traders, this also implies the non-payment of the corresponding taxes to the State.

There is very little knowledge of what is the proper handling of formalization in the issuance of payment vouchers in the sale of chickens, in the control of income and expenses according to the tax rules and in the compliance to avail themselves of one of the Tax regimes.

Reason why it is necessary to counteract the problem by designing research for Improvement in the management of informality with respect to profitability.

The hypothesis put forward assumed that there was a direct relationship between the informality of the traders in the market and the profitability, which is why it can be deduced that from the point of view of the trader they would have "greater informality, greater profitability".

Keywords

Informality and Profitability

INDICE

| | |
|--|-----------|
| DEDICATORIA..... | i |
| RECONOCIMIENTO..... | ii |
| RESUMEN..... | iii |
| ABSTRACT..... | iv |
| INTRODUCCIÓN..... | 1 |
| CAPITULO I: PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA..... | 3 |
| 1.1. Descripción del problema..... | 3 |
| 1.1.1. Antecedentes del problema..... | 3 |
| 1.1.2. Problemática de la Investigación..... | 4 |
| 1.2. Formulación del Problema..... | 6 |
| 1.2.1. Problema General..... | 6 |
| 1.2.2. Problemas Específicos..... | 6 |
| 1.3. Justificación e Importancia..... | 6 |
| 1.3.1. Justificación..... | 6 |
| 1.3.2. Importancia..... | 7 |
| 1.4. Alcances y limitaciones..... | 8 |
| 1.4.1. Delimitación espacial..... | 8 |
| 1.4.2. Delimitación temporal..... | 8 |
| 1.4.3. Limitaciones..... | 8 |
| 1.5. Objetivos..... | 8 |
| 1.5.1. Objetivo General..... | 8 |
| 1.5.2. Objetivos Específicos..... | 9 |
| 1.6. Hipótesis..... | 9 |
| 1.6.1. Hipótesis General..... | 9 |
| 1.6.2. Hipótesis Específicas..... | 9 |
| CAPITULO II: MARCO TEORICO..... | 10 |

| | | |
|---|--|-----------|
| 2.1. | Antecedentes | 10 |
| 2.1.1. | Antecedentes de la Investigación a Nivel Internacional | 10 |
| 2.1.2. | Antecedentes de la Investigación a Nivel Nacional | 12 |
| 2.2. | Bases teóricas | 16 |
| 2.2.1. | Definiciones | 16 |
| 2.2.1.1. | Informalidad..... | 16 |
| 2.2.1.2. | Comprobantes de Pago..... | 19 |
| 2.2.1.3. | Infracciones | 21 |
| 2.2.1.4. | Sanciones..... | 26 |
| 2.2.1.5. | Registro Único del Contribuyente (RUC) | 29 |
| 2.2.1.6. | Nuevo Régimen Único Simplificado – RUS | 31 |
| 2.2.1.8. | Evasión | 36 |
| 2.2.1.9. | Rentabilidad | 38 |
| 2.2.1.10. | Ingresos | 41 |
| 2.2.1.11. | Costos | 42 |
| 2.2.1.12. | Utilidad | 44 |
| 2.3. | Definición de términos básicos..... | 44 |
| CAPITULO III: MARCO METODOLOGICO | | 46 |
| 3.1. | Tipo de Investigación | 46 |
| 3.2. | Diseño de Investigación | 46 |
| 3.3. | Nivel de Investigación | 46 |
| 3.4. | Población y Muestra..... | 46 |
| 3.4.1. | Población | 46 |
| 3.4.2. | Muestra..... | 47 |
| 3.5. | Operacionalizacion de variables..... | 48 |
| 3.6. | Técnicas e Instrumentos de recolección de datos..... | 50 |
| 3.6.1. | Instrumentos | 50 |

| | |
|---|-----------|
| 3.7. Procesamiento y análisis de datos | 50 |
| CAPITULO IV: RESULTADOS Y DISCUSION..... | 51 |
| 4.1. Tratamiento estadístico e interpretación de resultados | 51 |
| 4.2. Tratamiento para la recolección de datos..... | 51 |
| 4.3. Presentación de Resultados | 53 |
| 4.3.1. Resultados de la Variable Independiente: Informalidad..... | 53 |
| 4.3.2. Resultados de la Variable Dependiente: Rentabilidad..... | 56 |
| 4.4. Contraste de Hipótesis..... | 60 |
| 4.4.1. Hipótesis General | 60 |
| 4.4.2. Primera Hipótesis Específica | 61 |
| 4.4.3. Segunda Hipótesis Específica..... | 62 |
| 4.4.4. Tercera Hipótesis Específica..... | 64 |
| 4.5. Discusión de Resultados..... | 66 |
| CONCLUSIONES..... | 70 |
| RECOMENDACIONES..... | 71 |
| REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS..... | 72 |
| ANEXO 01: Matriz de Consistencia..... | 75 |
| ANEXO 02: Operacionalización de Variables..... | 77 |
| ANEXO 03: Instrumentos de Investigación – Cuestionarios..... | 79 |
| ANEXO 04: Validación del Instrumento de Investigación..... | 85 |
| ANEXO 05: Propuesta de un Plan de Orientación y Asistencia a los comerciantes dedicados a la venta de pollos en el Mercado Grau..... | 91 |
| ANEXO 06: Padrón del Mercado Grau – sección pollos..... | 93 |
| ANEXO 07: Mercado Grau..... | 97 |

INDICE DE TABLAS

| | |
|---|----|
| Tabla 1: Clasificación de Contribuyentes..... | 25 |
| Tabla 2: Sanción por no emitir Comprobantes de Pago..... | 28 |
| Tabla 3: Sanción por no Inscribirse en el RUC..... | 31 |
| Tabla 4: Tributo a pagar – NRUS | 32 |
| Tabla 5: Multa por no declarar dentro del plazo - NRUS..... | 33 |
| Tabla 6: Gradualidad..... | 34 |
| Tabla 7: Definiciones de evasión..... | 37 |
| Tabla 8: Operacionalización de variables..... | 48 |
| Tabla 9: Valoración del Cuestionario..... | 51 |
| Tabla 10: Confiabilidad de la variable Informalidad..... | 52 |
| Tabla 11: Confiabilidad de la variable Rentabilidad..... | 52 |
| Tabla 12: Variable Informalidad..... | 53 |
| Tabla 13: Indicador Emisión de comprobantes de pago..... | 53 |
| Tabla 14: Indicador Control de ingresos y gastos..... | 54 |
| Tabla 15: Indicador Cumplimiento de regímenes tributarios..... | 55 |
| Tabla 16: Resumen de los indicadores de la variable Informalidad..... | 55 |
| Tabla 17: Variable Rentabilidad..... | 56 |
| Tabla 18: Indicador Ingresos..... | 57 |
| Tabla 19: Indicador Costos..... | 57 |
| Tabla 20: Indicador Utilidad bruta..... | 58 |
| Tabla 21: Indicador Adquisición de mercadería..... | 58 |
| Tabla 22: Resumen de los indicadores de la variable Rentabilidad..... | 59 |
| Tabla 23: Prueba de Rho de Spearman..... | 60 |
| Tabla 24: Prueba de Rho de Spearman..... | 62 |
| Tabla 25: Prueba de Rho de Spearman..... | 63 |
| Tabla 26: Prueba de Rho de Spearman..... | 65 |

INTRODUCCION

El sector informal está constituido por el conjunto de empresas, trabajadores y actividades que operan fuera de los marcos legales y normativos que rigen la actividad económica. Por lo tanto, pertenecer al sector informal supone estar al margen de las cargas tributarias y normas legales, pero también implica no contar con la protección y los servicios que el estado puede ofrecer.

La informalidad es la forma distorsionada con la que una economía excesivamente reglamentada responde tanto a los choques que enfrenta como a su potencial de crecimiento. Se trata de una respuesta distorsionada porque la informalidad supone una asignación de recursos deficiente que conlleva la pérdida, por lo menos parcial, de las ventajas que ofrece la legalidad

Las razones de rentabilidad, también llamadas de rendimiento se emplean para medir la eficiencia de la administración de la empresa para controlar los costos y gastos en que debe incurrir y así convertir las ventas en ganancias o utilidades.

Por lo tanto, el presente trabajo de investigación consta de cuatro capítulos, los cuales se han estructurado de la siguiente manera:

Capítulo I. Planteamiento del Problema, donde aborda la descripción del problema, Formulación del Problema, Justificación e Importancia, alcances, limitaciones, objetivos e hipótesis.

Capitulo II. Marco Teórico, donde se abordan los antecedentes de estudio, las bases teóricas que dieron soporte al presente trabajo de investigación y la definición de términos básicos.

Capítulo III. Marco Metodológico de la Investigación, dentro de ella se detalla el tipo, diseño, métodos de Investigación, población de estudio, técnicas e instrumentos para recolección de datos y procesamiento de datos.

Capítulo IV. Resultados y Discusión, donde abarca la presentación e interpretación de los resultados de cada variable e indicadores y el contraste de las hipótesis.

Finalmente en el presente trabajo de investigación culmina con la redacción de las conclusiones y recomendaciones, y la propuesta de un Plan de Orientación y Asistencia a los comerciantes dedicados a la venta de pollos en el Mercado Grau.

CAPÍTULO I

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1. Descripción del problema

1.1.1. Antecedentes del problema

La creciente importancia de la informalidad en el Perú, junto con las dificultades inherentes a su medición, ha generado un volumen considerable de estudios con diversas técnicas para aproximar su tamaño e importancia.

La informalidad ha ido evolucionando con el tiempo, siendo esta una problemática para el Estado, especialmente en el sector comercial donde hay infinidad de puestos, centros comerciales y ambulantes en nuestra ciudad. Mantenerse dentro de la informalidad garantiza desaprovechar ventajas competitivas que solo se obtienen con la formalidad. Hoy en día los costos de acceso a la formalidad ya no se consideran una barrera burocrática, pues es el Estado quien asumió otorgar a los empresarios las facilidades necesarias para acogerse a las líneas de la formalidad.

Entonces podemos decir que la informalidad es un fenómeno que vino de la mano con el comercio, muchos entendidos del tema observan la formalidad como el conjunto de requisitos establecidos por la ley, que pagar dichos tributos les genera un gasto para cada comerciante y que afecta directamente a sus ingresos, en otras palabras, a su rentabilidad.

En el ámbito nacional, las actividades económicas informales forman parte del día a día. Por ello, las estadísticas sobre las actividades comprometidas con este problema, como la

frecuencia, magnitud y causas, resultan relevantes para la toma de decisiones a nivel de los gobiernos.

Los gobiernos tienen entre sus prioridades la disminución de este problema. Para ello, deben estudiar las complejas relaciones existentes que se producen en la economía informal antes de tomar decisiones políticas, más aún si las actuales no están produciendo resultados.

El aumento de la informalidad puede traer como consecuencia la disminución de ingresos para el Estado. Esto se traduciría en la reducción de la cantidad y calidad de los servicios públicos. Frente a ello, el gobierno incrementaría la carga impositiva a las personas y empresas que se encuentren en el sector formal de la economía. Este círculo vicioso generaría otro incentivo para la informalidad.

Por el contrario, si el ser un contribuyente formal se sostiene mediante mejoras tanto del marco legal como de la calidad y disponibilidad de los servicios públicos, pero principalmente en incidir en las causas que la originan, se logrará una disminución consistente de la informalidad y un mayor y más sano crecimiento económico.

1.1.2. Problemática de la Investigación

El Mercado Grau tiene como inicio en octubre del año 1999, como un mercado minorista y mayorista, con unos cuantos puestos y conforme fueron pasando los años, actualmente consta de 1,500 puestos fijos. Este mercado inició sus operaciones con el fin de satisfacer las necesidades de los comerciantes pequeños, medianos y grandes y también para el público en general.

El Mercado Grau está a cargo de la Municipalidad Provincial de Tacna, el cual el 20% de los puestos aun le pertenece a la Municipalidad y el 80% restante están privatizados, es decir, cada comerciante cuenta con su título de propiedad. Dentro del mercado se encuentra la Administración quien supervisa todas las necesidades de los comerciantes.

El mercado consta con una variedad de rubros, dentro de los cuales se encuentra sección frutas, sección abarrotes, sección pollos, sección carnes, sección lácteos, sección jugos, sección pan y leche, sección verduras, sección pescado, sección comidas y sección ropas.

En este trabajo de investigación abarca a la sección pollos, las cuales se encuentran ubicadas en “II Etapas”, en la parte derecha y a la mano izquierda desde la puerta principal. La I Etapa consta de 63 puestos y la II de 48 puestos. Cada una de las Etapas cuenta con una Asociación, la cual está conformada por el Consejo Directivo, dentro del cual está el Presidente, Vicepresidente, Secretario de actas, Tesorera, Fiscal y Vocal, dichos autores son los mismos comerciantes. Estos se dirigen a la Superintendencia Nacional de Registros Públicos para la Inscripción de la Asociación, la cual se encuentra registrada notarialmente.

- **Misión**

Brindar calidad en la atención y el servicio para satisfacer las necesidades y requerimientos de nuestros clientes.

- **Visión**

Ser un mercado líder, en servicio al cliente, variedad de productos, precios accesibles y proyección comunitaria.

- **Valores**

- ✓ Responsabilidad
- ✓ Respeto
- ✓ Honestidad
- ✓ Confianza
- ✓ Aprendizaje

1.2. Formulación del Problema

1.2.1. Problema General:

¿Cuál es la relación entre la Informalidad y la Rentabilidad de los comerciantes del Mercado Grau – sección pollos?

1.2.2. Problemas Específicos:

- a) ¿Cuál es la relación entre la emisión de comprobantes de pago y la rentabilidad de los comerciantes del Mercado Grau – sección pollos?
- b) ¿Cuál es la relación entre el control de ingresos y gastos y la rentabilidad de los comerciantes del Mercado Grau – sección pollos?
- c) ¿Cuál es la relación entre el cumplimiento de los regímenes tributarios y la rentabilidad de los comerciantes del Mercado Grau – sección pollos?

1.3. Justificación e Importancia

1.3.1. Justificación

El presente trabajo de investigación se justifica debido que la informalidad afecta a todos, tanto como los mismos comerciantes como al Estado, y dichos comerciantes ven a la formalidad como una desventaja, sin embargo se buscó conocer que en realidad la

informalidad es una desventaja competitiva y que afecta directamente su utilidad, en otras palabras, su rentabilidad.

De esta manera, se determinara la relación que existe entre la informalidad y la rentabilidad de los comerciantes del Mercado Grau – sección pollos y se planteara una propuesta de orientación para que dichos comerciantes concienticen que ser formal les es rentable a ellos y que con ello están aportando al desarrollo del país, incluso para beneficio de ellos mismos con los servicios públicos que nos brinda el Estado.

La formalidad en los Micro y Pequeño empresarios y su competitividad, pueden conseguir efectos satisfactorios en la sociedad, no solo porque se incrementaría la base tributaria del país sino porque se conseguiría mejorar la calidad de vida de muchos ciudadanos que están subempleados o no poseen beneficios sociales.

1.3.2. Importancia

La importancia de esta investigación, se sustenta que es necesario que todos los comerciantes del país se concienticen que ser un contribuyente informal afecta directamente a su utilidad, en otras palabras, su rentabilidad. Además el costo de la informalidad es alto en el momento de una eventual fiscalización por parte de la Administración Tributaria.

Esta investigación también es importante debido que existe mucha falta de conciencia tributaria de los comerciantes, tanto a nivel nacional como internacional, y que el aumento de la informalidad puede traer como consecuencia la disminución de ingresos para el Estado. Esto se traduciría en la reducción de la cantidad y calidad de los servicios públicos. Frente a ello, el gobierno incrementaría la carga impositiva a las personas y empresas que se encuentren

en el sector formal de la economía y este círculo vicioso generaría otro incentivo para la informalidad.

1.4. Alcances y limitaciones

La investigación ha delimitado en los siguientes aspectos:

1.4.1. Delimitación espacial

Este presente trabajo de investigación se realizara en la ciudad de Tacna, distrito, provincia y departamento de Tacna – Perú.

1.4.2. Delimitación temporal

El periodo que comprende el estudio, abarca el año 2015.

1.4.3. Limitaciones

Las limitaciones del presente estudio fueron las siguientes:

- No existe acceso a la información tributaria de los comerciantes informales por el tema de reserva tributaria.
- Información desactualizada de la situación de la informalidad en porcentajes estadísticos.

1.5. Objetivos

En el desarrollo del presente trabajo de investigación se establecieron los siguientes objetivos:

1.5.1. Objetivo General

Determinar la relación entre la Informalidad y la rentabilidad de los comerciantes del Mercado Grau – sección pollos.

1.5.2. Objetivos Específicos

- a) Determinar la relación entre la emisión de comprobantes de pago y la rentabilidad de los comerciantes del Mercado Grau – sección pollos.
- b) Determinar la relación entre el control de ingresos y gastos y la rentabilidad de los comerciantes del Mercado Grau – sección pollos.
- c) Determinar la relación entre el cumplimiento de los regímenes tributarios y la rentabilidad de los comerciantes del Mercado Grau – sección pollos.

1.6. Hipótesis

En el presente trabajo de investigación se plantea las siguientes hipótesis:

1.6.1. Hipótesis General

Existe relación directa entre la Informalidad y la Rentabilidad de los comerciantes del Mercado Grau – sección pollos

1.6.2. Hipótesis Específicas

- a) Existe relación directa entre la emisión de comprobantes de pago y la rentabilidad de los comerciantes del Mercado Grau – sección pollos es alta.
- b) Existe relación directa entre el control de ingresos y gastos y la rentabilidad de los comerciantes del Mercado Grau – sección pollos es alta.
- c) Existe relación directa entre el cumplimiento de regímenes tributarios y la rentabilidad de los comerciantes del Mercado Grau – sección pollos

CAPITULO II

MARCO TEORICO

2.1. Antecedentes

2.1.1. Antecedentes de la Investigación a Nivel Internacional

- Hernández & Silvera (2012) en su trabajo de investigación denominado: “Formalización tributaria de los comerciantes informales en la Zona Central del Cantón Milagro”, de la Universidad Estatal de Milagro - Ecuador, de la Unidad Académica de Ciencias Administrativas y Comerciales. Los autores, concluyen en lo siguiente:

La falta de capacitación y formación en los comerciantes informales genera un alto desconocimiento de las obligaciones tributarias, fomentando así la irregularidad del control contable que se pierde en los esquemas fiscales del Servicio de Rentas Internas, es por eso que el sector financiero nacional no considera sujeto de crédito a los comerciantes informales ya que no tienen ningún sustento de que su negocio tenga estabilidad financiera. Además, la falta de una educación tributaria crea actitudes de incumplimiento en las normas fiscales, debido al poco interés por prepararse a miras de llevar un proceso de desarrollo y actualización mercantil del control tributario.

- Torres (2010), en su tesis denominada: “Análisis de las características generales del sector informal en el Ecuador – Segmento pequeños comercios”, de la Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales sede Ecuador. El autor, concluye en lo siguiente:

El tipo de actividades informales se orientan al comercio minorista, a restaurantes o servicios de reparación y a la adquisición de mercadería terminada para venderla en el mismo estado. Los negocios informales no son industrializados y no agregan valor a las mercaderías que comercian.

Así mismo, las empresas que operan en el sector informal de la economía son pequeñas y encuentran obstáculos a su crecimiento, lo que les impide ofrecer productos y servicios de buena calidad.

Quienes tienen establecimientos o negocios en el sector informal se aprovisionan de mercadería a través de cadenas de distribución y no directamente de los productores, acción que encarece el producto y disminuye el margen de utilidad.

Los comerciantes informales no han desarrollado sistemas de asociatividad que les permitirían ser más competitivos, ampliar sus negocios y reducir sus costos. No tienen registros contables ni de clientes o proveedores. Los principales problemas que afrontan son dificultades para la comercialización de sus productos, la falta de clientes o el incumplimiento de estos, la inseguridad y los altos costos de materia prima y mantenimiento de los negocios.

- Días (2013), en su trabajo de investigación denominado: "Producción, comercialización y rentabilidad de la naranja (*citrus aurantium*) y su relación con la economía del Cantón la Mana y su zona de influencia, año 2011", de la Universidad Técnica de Cotopaxi, de la Unidad Académica de Ciencias Administrativas y Humanísticas. El autor, concluye en lo siguiente:

Luego de los resultados obtenidos en las encuestas se dio a conocer que es necesario realizar un análisis de producción, comercialización y rentabilidad de la naranja el mismo que permite

conocer la rentabilidad y los canales de comercialización de la naranja y las formas de expender el producto.

Gran parte de los productores de naranja a nivel local no poseen con registros contables donde constan los gastos e ingresos del producto, es estudio por lo que existirá una insuficiencia de cálculos exactos y óptimos de los costos de producción que en un futuro podrían ocasionar pérdidas en su negocio.

2.1.2. Antecedentes de la Investigación a Nivel Nacional

- Villanueva (2013), en su trabajo de investigación denominado: “Factores tributarios causantes de la Informalidad del sector de comercialización de lubricantes automotriz en Lima Metropolitana”, de la Universidad San Martín de Porres, de la Escuela Profesional de Contabilidad y Finanzas. El autor, concluye en lo siguiente:

Entre las causas de la Informalidad para el sector estudiado se encuentran la presión tributaria, la magnitud de sanciones tributarias y el nivel de complicación de los trámites burocráticos.

La presión tributaria se refleja alta en relación al capital, ventas y utilidades. Un incremento en el nivel de impuestos que pagan los empresarios prácticamente los desplazaría al sector informal debido al pequeño tamaño de sus negocios. Si el nivel de impuestos fuera menor, la primera opción de los empresarios sería aumentar su capital de trabajo. Existe un deseo por parte del empresario de que sean menores y mejorar su rentabilidad para crecer.

- Santander (2013), en su trabajo de investigación denominado: “Estrategias para inducir la Formalidad de la MYPE de la industria gráfica – OFFSET por medio de gestión competitiva”, de la Pontificia Universidad Católica del Perú, de la Escuela de Posgrado. El autor, concluye en lo siguiente:

Una MYPE será formal mientras concurren en ella requisitos como: poseer un RUC vigente, tributar en rentas de tercera categoría, no superar los montos establecidos en ventas, estar dedicado a una actividad económica legal, no transgredir normas laborales y poseer una licencia de funcionamiento.

La informalidad es un fenómeno que se representa en todo tipo de empresas, no únicamente en la industria gráfica o en la MYPE. Se tiene que una empresa aun siendo aparentemente formal puede asumir conductas informales por diferentes motivaciones de sus representantes. La formalidad e informalidad de un empresario muchas veces depende de sus convicciones personales, alejar al empresario de falsos paradigmas implica darle a conocer los beneficios que le otorgan las normas.

Es por eso que un empresario que se maneja dentro de las líneas de la formalidad puede ser más competitivo que un empresario informal. En la actualidad, la informalidad representa un modo de ingreso fácil, con bajo margen de ganancia que no puede perdurar en el tiempo. Actuar dentro de la formalidad es una herramienta competitiva en sí.

- Alarcón & Malca (2014), en su trabajo de investigación denominado: “Evasión tributaria y la rentabilidad de los comerciantes de abarrotes del mercado N° 03 en el distrito de Tarapoto – año 2014”, de la Universidad Nacional de San Martín, de la Facultad de Ciencias Económicas. Los autores, concluyen en lo siguiente:

Los factores más importantes que determinan la evasión tributaria son: El deseo de generar mayores ingresos, desconocimiento de las normas tributarias, desconocimiento de los contribuyentes acerca de los fines y objetivos del tributo y el acogerse a regímenes que no les corresponden.

La rentabilidad del negocio, fundamental para la normal operación es sumamente baja, el 72.3% de los comerciantes de abarrotes tienen una rentabilidad baja, que no permite la mejora e impulso del negocio.

Finalmente coincide con el autor Tarrillo en que la falta de una adecuada difusión por parte del Estado respecto a los tributos y el objeto de los mismos, trae consigo la ausencia de una cultura y conciencia tributaria, lo que origina que los contribuyentes se encuentren más propensos a caer en la evasión y elusión tributaria.

- Aguirre & Silva (2013), en su trabajo de investigación denominado: “Evasión tributaria en los comerciantes de abarrotes ubicados en los alrededores del Mercado Mayorista del Distrito de Trujillo – año 2013”, de la Universidad Privada Antenor Orrego, de la Escuela Profesional de Contabilidad. Los autores, concluyen en lo siguiente:

Los comerciantes de Abarrotes que se encuentran ubicados en los alrededores del mercado Mayorista por el giro de negocio que tienen, deben cumplir con todas las obligaciones formales que les corresponden (otorgar comprobantes de pago por sus ventas, presentar sus declaraciones, llevar registros y libros contables de acuerdo a su régimen) a los contribuyentes, así como la determinación y pago de los impuestos a los que están afectos (obligaciones sustanciales), tales como el IGV, IR y ESSALUD.

Los autores, en su trabajo de investigación han procesado la información obtenida de las encuestas de los que se ha determinado que los ingresos que estos comerciantes obtienen mensualmente, superan en su mayoría el tope de la categoría mayor del Nuevo RUS (S/. 30,000), no correspondiéndoles este régimen. Esto general que un 10% de los encuestados se

encuentran en un régimen que no les corresponde. Considerando que se ha determinado un nivel de ventas promedio mensual de S/ 78,000, les correspondería estar en el Régimen General.

Los autores también concluyeron que las causas que generan evasión tributaria son la falta de información, deseos de generar mayores ingresos (Utilidades), complejidad de las normas tributarias y excesiva carga para tributar, y por último acogerse a regímenes tributarios que no les corresponde.

- Schneider y Enste (2000), en su artículo denominado: “Shadow Economies: Size, Causes, and Consequences” señalan como principales causas de la informalidad: a) la excesiva carga tributaria y las contribuciones a la seguridad social, b) la carga regulatoria, c) los costos laborales; y d) las transferencias sociales.

Estos cuatro factores tendrían un impacto positivo sobre el tamaño del sector informal porque altos impuestos, significativas contribuciones a la seguridad social, pesadas regulaciones (laborales, ambientales, etc.) y salarios elevados (incluido el salario mínimo), entre otros aspectos, llevarían a empresas, familias y/o trabajadores a la economía informal.

- Moreno (2012), en su artículo denominado: “La importancia de ser formal”, indica las consecuencias negativas que trae la informalidad, las cuales son: a) Los menores ingresos que percibe el Estado limitan sus posibilidades para satisfacer las necesidades básicas de la población y/o mejorar los servicios públicos; b) Origina una situación de desigualdad y competencia desleal entre actividades formales e informales ya que el costo de la informalidad no es asumido por quienes realizan actividades informales. Por tal motivo, estos últimos pueden reducir sus precios y competir deslealmente con quienes venden los mismos

productos o prestan los mismos servicios respetando todas las obligaciones establecidas por nuestra legislación; c) Influye en un mayor desempleo y/o subempleo. Por su propia naturaleza las actividades informales difícilmente incorporan empleo formal. Además, las empresas formales que compiten con estas actividades se ven obligadas a reducir costos, generalmente, a través de la reducción de personal, la contratación de menos trabajadores o de la utilización de formas de empleo precario, y; d) Atenta contra una correcta toma de decisiones políticas y/o económicas por parte del Gobierno Central ya que limita la planificación y la proyección de las variables económicas del país.

2.2. Bases teóricas

2.2.1. Definiciones

2.2.1.1. Informalidad

De acuerdo con Moreno, son aquellas actividades económicas en las que no se respetan las formas establecidas en la legislación vigente como, por ejemplo, no inscribirse en el Registro Único de Contribuyentes, no obtener Licencia Municipal de Funcionamiento o no presentar declaraciones juradas de impuestos cuando corresponde. (Moreno, 2012)

De Soto (1986), señala que la informalidad se produce cuando el Derecho impone reglas que exceden el marco normativo socialmente aceptado, no ampara las expectativas, elecciones y preferencias de quien no puede cumplir tales reglas y el Estado no tiene la capacidad coercitiva suficientes.

La informalidad se utilizó para referirse al grupo de actividades que eran ilegales en el sentido de que no cumplían con las regulaciones económicas, tales como aquellas referidas a los aspectos fiscales, de condiciones de empleo, salubridad, etc. La emergencia del sector informal fue vista como causada por trabas en la ley, la regulación y el sistema tributario. (Lagos, 1995).

Por otro lado, se define al sector informal como el conjunto de empresas, trabajadores y actividades que operan fuera de los marcos legales y normativos que rigen la actividad económica. Así, ser informal supone estar exento tanto de las cargas tributarias, como del cumplimiento de normas legales, pero también implica no contar con la protección y servicios que el Estado ofrece. (Hernando De Soto, 1986)

En ese sentido, podemos concluir que la informalidad es el reflejo del comportamiento de comerciantes que no cumplen sus obligaciones tributarias y en consecuencia refleja subdesarrollo y una alta competencia desleal entre ellos mismos.

a) ¿Por qué la informalidad debe ser motivo de preocupación?

La informalidad es la forma distorsionada con la que una economía excesivamente reglamentada responde tanto a los choques que enfrenta como a su potencial de crecimiento. Se trata de una respuesta distorsionada porque la informalidad supone una asignación de recursos deficiente que conlleva la pérdida, por lo menos parcial, de las ventajas que ofrece la legalidad: la protección policial y judicial, el acceso al crédito formal, y la capacidad de participar en los mercados

internacionales. Por tratar de eludir el control del estado, muchas empresas informales siguen siendo empresas pequeñas con un tamaño inferior al óptimo, utilizan canales irregulares para adquirir y distribuir bienes y servicios, y tiene que utilizar recursos constantemente para encubrir sus actividades o sobornar a funcionarios públicos.

Por otra parte, la informalidad induce a las empresas formales a usar en forma más intensiva los recursos menos afectados por el régimen normativo. En los países en desarrollo en particular, esto significa que las empresas formales tienen un uso menos intensivo de mano de obra de la que les correspondería tener de acuerdo a la dotación de recursos del país. Además, el sector informal genera un factor externo negativo que se agrega a su efecto adverso sobre la eficiencia: las actividades informales utilizan y congestionan la infraestructura pública sin contribuir con los ingresos tributarios necesarios para abastecerla. Puesto que la infraestructura pública complementa el aporte del capital privado en el proceso de producción, la existencia de un sector informal de gran tamaño implica un menor crecimiento de la productividad.

Es por ello, que si la formalización se sustenta exclusivamente en hacer que se cumplan las normas, lo más probable es que ello genere desempleo y un bajo crecimiento. Si por el contrario el proceso de formalización se sostiene mediante mejoras del marco legal como de la calidad y disponibilidad de los servicios públicos, generara un uso más eficiente de los recursos y un mayor crecimiento. (Loayza, 1996)

2.2.1.2. Comprobantes de Pago

Según Mamani (1999), manifiesta que el comprobante de pago es un documento que acredita la transferencia de bienes, la entrega en uso o la prestación de servicios.

Documentos considerados Comprobantes de Pago

Solo se consideran comprobantes de pago, siempre que cumplan con todas las características y requisitos, los siguientes:

- Facturas
- Recibos por honorarios
- Boletas de venta
- Liquidaciones de compra
- Tickets o cintas emitidas por máquinas registradoras
- Los documentos autorizados en el numeral 6 del artículo 4°
- Otros documentos que por su contenido y sistema de emisión permitan un adecuado control tributario y se encuentren expresamente autorizados, de manera previa, por la SUNAT.

A continuación, detallaremos los siguientes comprobantes de pago:

a) Facturas:

Se emitirán en los siguientes casos:

- Cuando la operación se realice con sujetos del Impuesto General a las Ventas que tengan derecho al crédito fiscal.
- Cuando el comprador o usuario lo solicite a fin de sustentar gasto o costo para efectos tributarios
- Cuando el sujeto del Régimen Único Simplificado lo solicite a fin de sustentar crédito deducible.

- En las operaciones de exportación consideradas como tales por las normas del Impuesto General a las Ventas. En el caso de la venta de bienes en los establecimientos ubicados en la Zona internacional de los aeropuertos de la Republica, si la operación se realiza con consumidores finales, se emitirán boletas de venta o tickets.
- En los servicios de comisión mercantil prestados a sujetos no domiciliados, en relación con la venta en el país de bienes provenientes del exterior, siempre que el comisionista actúe como intermediario entre un sujeto domiciliado en el país y otro no domiciliado y la comisión sea pagada en el exterior.

b) Boleta de Venta:

Se emitirán en los siguientes casos:

- En operaciones con consumidores o usuarios finales.
- En operaciones realizadas por los sujetos del Régimen Único Simplificado

No permitirán ejercer el derecho al crédito fiscal, ni podrán sustentar gasto o costo para efecto tributario, ni crédito deducible, salvo en los casos que la ley lo permita.

c) Tickets o Cintas emitidas por Máquinas Registradoras:

Solo podrán ser emitidos en moneda nacional. Se emitirán en los siguientes casos:

- En operaciones con consumidores finales
- En operaciones realizadas por los sujetos del Régimen Único Simplificado.

No permitirán ejercer el derecho al crédito fiscal, crédito deducible, ni sustentaran gasto o costo para efecto tributario, salvo en los casos que la ley lo permita.

2.2.1.3. Infracciones

Según Gonzales (2015), es infracción tributaria, toda acción u omisión que importe la violación de normas tributarias, siempre que se encuentre tipificada como tal en el presente Título o en otras leyes o decretos legislativos.

a) Tipos de Infracciones tributarias

Las infracciones tributarias se originan por el incumplimiento de las siguientes obligaciones:

- Obligaciones de inscribirse, actualizar o acreditar la inscripción en registros de SUNAT. Este tipo de infracciones están detalladas en el artículo 173° del Código Tributario.
- Obligaciones de emitir, otorgar y exigir comprobantes de pago y/u otros documentos y sustentar el traslado de bienes. Del mismo modo el artículo 174° describe cada acción u omisión de la presente infracción.
- Obligaciones de llevar libros y/o registros o contar con informes u otros documentos. Este tipo de infracción esta detallada en el artículo 175° del Código Tributario.

- Obligaciones de presentar declaraciones y comunicaciones. artículo 176° del Código Tributario.
- Obligaciones de permitir el control de la Administración Tributaria, informar y comparecer ante la misma. Del mismo modo el artículo 177° describe este tipo de infracción.
- Obligaciones tributarias se encuentran detalladas en el artículo 178° del Código Tributario.

b) Facultad sancionatoria

La Administración Tributaria tiene la facultad discrecional de determinar y sancionar administrativamente las infracciones tributarias.

En virtud de la citada facultad discrecional, la Administración Tributaria también puede aplicar gradualmente las sanciones, en la forma y condiciones que ella establezca, mediante Resolución de Superintendencia o norma de rango similar.

c) Infracciones y Sanciones relacionadas con la Obligación de emitir, otorgar y exigir comprobantes de pago y/u otros documentos

Effio (2008), la Administración Tributaria haciendo uso de su facultad de fiscalización, desarrolla frecuentemente Programas para verificar el cumplimiento en la emisión de comprobantes de pago. En ese sentido, de verificarse el incumplimiento de dicha obligación, impondrá las sanciones correspondientes.

El artículo 174° del Código Tributario establece un grupo de infracciones relacionadas todas ellas, con la obligación de emitir, otorgar y exigir comprobantes de pago y/u otros

documentos. Dichas infracciones han sido definidas de la siguiente forma:

- No emitir y/o no otorgar comprobantes de pago o documentos complementarios a estos, distintos a la guía de remisión.
- Emitir y/u otorgar otros documentos que no reúnen los requisitos y características para ser considerados como comprobantes de pago o como documentos complementarios a estos, distintos a la guía de remisión.
- Emitir y/u otorgar comprobantes de pago o documentos complementarios a estos, distintos a la guía de remisión, que no correspondan al régimen del deudor tributario o al tipo de operación realizada de conformidad con las leyes, reglamentos o Resolución de Superintendencia de la SUNAT.
- No obtener el comprador los comprobantes de pago u otros documentos complementarios a estos, distintos a la guía de remisión, por las compras efectuadas, según las normas sobre la materia.
- Remitir bienes sin el comprobante de pago, guía de remisión y/u otro documento previsto por las normas para sustentar la remisión.
- Remitir bienes con comprobantes de pago, guías de remisión y/u otros documentos complementarios que no correspondan al régimen del deudor tributario o al tipo de operación realizada de conformidad con las normas sobre la materia.
- Utilizar máquinas registradoras u otros sistemas de emisión no declarados o sin la autorización de la Administración Tributaria para emitir comprobantes de pago o documentos complementarios a estos.

- Utilizar máquinas registradoras u otros sistemas de emisión, en establecimientos distintos del declarado ante la SUNAT para su utilización.
- No sustentar la posesión de bienes, mediante los comprobantes de pago u otro documento previsto por las normas sobre la materia, que permitan sustentar costo o gasto, que acrediten su adquisición.
- Sustentar la posesión de bienes con documentos que no reúnen los requisitos y características para ser considerados comprobantes de pago según las normas sobre la materia y/u otro documento que carezca de validez.
- Entre otras.

Un aspecto muy importante a considerar a efecto de verificar la configuración de estas infracciones y la aplicación de su correspondiente sanción, es aquella relacionada al tipo de contribuyente. En efecto, a fin de aplicar las sanciones establecidas de este artículo, el Código Tributario ha clasificado a los Contribuyentes en tres (3) tablas, de acuerdo a lo siguiente:

Tabla 1

Clasificación de Contribuyentes

| TABLA | DESCRIPCION | PERSONAS INCLUIDAS |
|--------------|---|---|
| I | Personas y entidades generadores de rentas de tercera categoría. | Aplicable a personas y entidades que tributan bajo las reglas del Régimen General del Impuesto a la Renta de tercera categoría. |
| II | Personas naturales, que perciban rentas de cuarta categoría, personas acogidas al RER y otras personas y entidades no incluidas en las Tablas I y III, en lo que sea aplicable. | Aplicable a personas naturales que perciban rentas de: <ul style="list-style-type: none"> • Primera categoría • Segunda categoría • Cuarta categoría • Quinta categoría Asimismo, es de aplicación a los contribuyentes del Régimen Especial del Impuesto a la Renta (RER) así como a otras personas naturales, no incluidas en las Tablas I y III. |
| III | Personas y entidades que se encuentran en el Nuevo Régimen Único Simplificado. | Aplicable a personas acogidas al Nuevo RUS. |

Fuente: Effio, 2008

d) Infracciones relacionadas con la Obligación de Presentar Declaraciones y Comunicaciones:

El artículo 176° del Código Tributario, Constituyen infracciones relacionadas con la obligación de presentar declaraciones y comunicaciones:

- No presentar las declaraciones que contengan la determinación de la deuda tributaria dentro de los plazos establecidos.
- No presentar otras declaraciones o comunicaciones dentro de los plazos establecidos.

- Presentar las declaraciones que contengan la determinación de la deuda tributaria en forma incompleta.
- Presentar otras declaraciones o comunicaciones en forma incompleta o no conformes con la realidad.
- Presentar más de una declaración rectificatoria relativa al mismo tributo y periodo tributario.
- Presentar las declaraciones, incluyendo las declaraciones rectificatorias, sin tener en cuenta los lugares que establezca la Administración Tributaria.

2.2.1.4. Sanciones

Gonzales (2015), es una pena administrativa que se impone a quien comete una infracción relacionada con obligaciones formales o sustanciales de naturaleza tributaria.

También se puede decir que es la voluntad del contribuyente al no cumplir con sus obligaciones la que origina la imposición de la sanción, razón por la cual no se puede considerar que haga parte de las obligaciones tributarias, puesto que estas no pueden escapar a la voluntad del obligado.

a) Clases de sanciones tributarias

- Multa: es una sanción pecuniaria, es decir expresada en un monto de dinero, que debe pagarse por haber cometido una infracción.
- Cierre temporal de establecimiento u oficina de profesionales independientes: Es el cierre temporal del local o establecimiento, con un máximo de días calendario, conforme las Tablas aprobadas por

SUNAT, en función de la infracción y situación del deudor infractor.

Entre otros casos, se sanciona con este cierre a los contribuyentes a quienes se detecta que no emiten o entregan comprobantes de pago.

- Comiso de bienes: Es la sanción mediante la cual se afecta, el derecho de posesión o propiedad del infractor, según sea el caso, sobre los bienes vinculados a la comisión de las infracciones sancionadas con comiso según lo previsto en las Tablas del Código Tributario.
- Internamiento temporal de vehículos: Es la sanción mediante la cual se afecta los derechos de posesión o propiedad del infractor sobre el vehículo que se encuentra en infracción de conformidad con las normas tributarias.
- Suspensión de licencias, permisos, concesiones o autorizaciones:
 - Colocación de carteles.

b) Tipos de sanciones

La Administración Tributaria aplicara, por la comisión de infracciones, las sanciones consistentes en multa, comiso, internamiento temporal de vehículos, cierre temporal de establecimiento u oficina de profesionales independientes y suspensión temporal de licencias, permisos, concesiones o autorizaciones vigentes otorgadas por entidades del Estado para el desempeño de actividades o servicios públicos de acuerdo a las Tablas que, como anexo, forman parte del presente Código.

Las multas se podrán determinar en función:

- ✓ UIT: La unidad impositiva tributaria vigente a la fecha en que se cometió la infracción y cuando no sea posible establecerla, la que se encontrara vigente a la fecha en que la Administración Tributaria detecto la infracción.
- ✓ IN: Total de ventas netas y/o ingresos por servicios y otros ingresos gravables y no gravables o ingresos netos o rentas netas comprendidos en un ejercicio gravable.
- ✓ I: Cuatro (4) veces el límite máximo de cada categoría de los ingresos brutos mensuales del Nuevo Régimen Único Simplificado (RUS) por las actividades de ventas o servicios prestados por el sujeto del nuevo RUS, según la categoría en que se encuentra o deba encontrarse ubicado el citado sujeto.
- ✓ El tributo omitido, no retenido o no percibido, no pagado, el monto aumentado indebidamente y otros conceptos que se tomen como referencia.
- ✓ El monto no entregado.

c) Sanción por no emitir Comprobantes de Pago

Tabla 2

Sanción por no emitir Comprobantes de Pago

| BASE LEGAL | DESCRIPCION | TABLA I | TABLA II | TABLA III |
|-------------------|--|----------------|------------------------|------------------------|
| 174.1 | No emitir y/o no otorgar comprobantes de pago o documentos complementarios a estos, distintos a la guía de remisión. | 1 UIT ó cierre | 50% de la UIT ó cierre | 0.6% de los I ó cierre |

Fuente: Effio, 2008

Tratándose de la sanción a los sujetos del Nuevo RUS (Tabla III), debe considerarse que se entiende por “I” a Cuatro (4) veces el límite máximo de cada categoría de los ingresos brutos mensuales del Nuevo Régimen Único Simplificado (RUS) por las actividades de ventas o servicios prestados por un sujeto del Nuevo RUS, según la categoría en que se encuentra o deba encontrarse ubicado el citado sujeto.

Asimismo, debe considerarse que en estos casos, la sanción pecuniaria (0.6% de los I) se aplicara cuando el contribuyente efectúe el pago de la multa correspondiente antes de la notificación de la resolución de cierre. De lo contrario, se aplicara la sanción de cierre.

2.2.1.5. Registro Único del Contribuyente (RUC)

El RUC es el registro informático donde se encuentran inscritos los contribuyentes de todo el país, así como los obligados a inscribirse en el por mandato legal. Contiene información como el nombre, razón social, domicilio fiscal, la actividad económica principal y la secundaria de los contribuyentes. Asimismo recoge la relación de tributos afectos, teléfonos, la fecha de inicio de actividades y los responsables del cumplimiento de obligaciones tributarias.

Cada contribuyente es identificado con un número de 11 dígitos denominado número RUC. Este número es de carácter único y permanente y debe utilizarse en todo trámite que se realiza ante la SUNAT.

a) ¿Qué personas están obligadas a inscribirse?

- Persona natural: con o sin negocio.
- Los que sean contribuyentes o responsables de tributos administrados por la SUNAT.
- Los que soliciten devoluciones de impuestos, se acojan a un régimen aduanero de importación o exportación o realicen procedimientos, actos u operaciones establecidos por la SUNAT en otras entidades de la Administración Pública.

b) Plazo para la inscripción en el RUC

La inscripción en el RUC se llevara a cabo de acuerdo a lo siguiente:

- Los sujetos que adquieran la condición de contribuyentes y/o responsables de tributos administrados y/o recaudados por la SUNAT se inscribirán siempre que proyecten iniciar sus actividades dentro de los doce (12) meses siguientes a la fecha de su inscripción en el RUC.
- En el caso de sujetos que solicitan la devolución del Impuesto General a las Ventas y/o Impuesto de Promoción Municipal contemplada en el Decreto Legislativo N° 783, dentro de los treinta (30) días calendario anteriores a la presentación de la solicitud.
- Los sujetos que no se encuentran inscritos en el RUC, que se acojan a los Regímenes Aduaneros y/u operaciones o a los Destinos Aduaneros Especiales o de excepción previstos en la Ley General de Aduanas, deberán efectuar la inscripción dentro de los treinta (30) días, y hasta cinco (5) días calendarios anteriores a la fecha de la destinación aduanera correspondiente.

- Los sujetos que realicen alguno de los procedimientos, actos u operaciones indicadas en el Anexo N° 6 del Reglamento de la Ley del RUC, deberán inscribirse en el RUC dentro de los treinta (30) días calendarios anteriores a la realización del trámite u operación.

c) Sanción por no inscribirse en el RUC

De acuerdo al Código Tributario, la sanción que corresponde a esta infracción es la siguiente:

Tabla 3

Sanción por no Inscribirse en el RUC

| INFRACCION | DETALLE | TABLA I | TABLA II | TABLA III |
|-----------------------|--|---|---|---|
| Artículo 173°, Num. 1 | No inscribirse en los registros de la Administración Tributaria, salvo aquellos en que la inscripción constituye condición para el goce de un beneficio. | Una (1) UIT o comiso o internamiento temporal del vehículo. | 50% UIT o comiso o internamiento temporal del vehículo. | 40% UIT o comisión o internamiento temporal del vehículo. |

Fuente: Effio, 2008

2.2.1.6. Nuevo Régimen Único Simplificado – RUS

Es el primer régimen donde se encuentran las personas o negocios de menor movimiento económico establecido dentro de los rangos establecidos.

a) ¿Quiénes pueden acogerse a este régimen?

Pueden acogerse a este régimen: Personas Naturales y Sucesiones Indivisas que contemplen lo siguiente:

- Los ingresos Brutos y el monto de las compras no sean mayor a S/. 360,000
- El valor de los activos fijos no sean mayor a S/. 70,000
- Deben realizar actividades en un solo establecimiento o sede productiva.

b) Tipos de comprobantes a emitir:

- Boletas de venta
- Tickets de máquinas registradora sin derecho al crédito fiscal.

Tabla 4

Tributo a pagar - NRUS

| CATEGORIA | INGRESOS HASTA S/. | COMPRAS HASTA S/. | CUOTA POR PAGAR |
|-----------|-----------------------|----------------------|--------------------|
| 1 | 5,000 | 5,000 | 20 |
| 2 | 8,000 | 8,000 | 50 |
| 3 | 13,000 | 13,000 | 200 |
| 4 | 20,000 | 20,000 | 400 |
| 5 | 30,000 | 30,000 | 600 |

Fuente: Sunat

c) Multa por no declarar dentro del plazo – Nuevo Régimen Único Simplificado

Si la persona no realiza el pago de las cuotas correspondientes al NRUS, incurre en una infracción, la misma que será sancionada con multa:

Tabla 5

Multa por no declarar dentro del plazo - NRUS

| Categoría | Rango de ingresos brutos o adquisiciones mensuales | Cuatro veces el límite máximo ingresos mensuales | Porcentaje Tabla III | Multa según tabla |
|------------------|---|---|-----------------------------|--------------------------|
| 1 | Hasta 5000 | 5000 x4 = 20000 | 0.6 % | 120 |
| 2 | Más de 5000 hasta 8000 | 8000 x4 = 32000 | 0.6 % | 192 |
| 3 | Más de 8000 hasta 13000 | 13000 x4 = 52000 | 0.6 % | 312 |
| 4 | Más de 13000 hasta 20000 | 20000 x4 = 80000 | 0.6 % | 480 |
| 5 | Más de 20000 hasta 30000 | 30000 x4 = 120000 | 0.6 % | 720 |

Fuente: Sunat

Comparar el monto con el 5% de la UIT, la vigente al momento de la infracción y elegir el mayor monto:

El 5% de la UIT para el 2016 es 198, quedando las multas determinadas de la siguiente manera:

Categoría 1 = 198

Categoría 2 = 198

Categoría 3 = 312

Categoría 4 = 480

Categoría 5 = 720

d) Gradualidad

Tabla 6

Gradualidad

| Categoría | Rango ingresos brutos o adquisiciones mensuales | Código multa por no presentar la declaración dentro de plazo | Código de tributo asociado | Multa S/. Considerando UIT 2016 | Multa rebajada en 90% S/. |
|------------------|--|---|-----------------------------------|--|----------------------------------|
| 1 | Hasta S/. 5,000 | 6041 | 4131 | 198 | 20 |
| 2 | Más de S/. 5,000 hasta S/. 8,000 | 6041 | 4132 | 198 | 20 |
| 3 | Más de S/. 8,000 hasta S/. 13,000 | 6041 | 4133 | 312 | 31 |
| 4 | Más de S/. 13,000 hasta S/. 20,000 | 6041 | 4134 | 480 | 48 |
| 5 | Más de S/. 20,000 hasta S/. 30,000 | 6041 | 4135 | 720 | 72 |

Fuente: Sunat

2.2.1.7. Régimen Especial del Impuesto a la Renta - RER

El RER es un régimen tributario dirigido a personas naturales y jurídicas, sucesiones indivisas y sociedades conyugales domiciliadas en el país que obtengan rentas de tercera categoría provenientes de:

- Actividades de comercio y/o industria, como la venta de bienes que se adquieren, produzcan o manufacturen, así como la de aquellos recursos naturales que extraigan, incluidos la cría y el cultivo.
- Actividades de servicio, es decir, cualquier actividad no señalada anteriormente o que solo se lleve a cabo con mano de obra.

a) ¿Quiénes pueden acogerse al RER?

- Personas Naturales
- Sociedades Conyugales
- Sucesiones Indivisas
- Personas Jurídicas

b) Requisitos para acogerse al RER

- El monto de sus ingresos netos no debe superar los S/. 525,000 en el transcurso de cada año.
- El valor de los activos fijos afectados a la actividades con excepción de los predios y vehículos, no debe superar los S/. 126,000.
- Se deben desarrollar las actividades generadoras de rentas de tercera categoría con personal afectado a la actividad que no supere las 10 personas por turno de trabajo.
- El monto acumulado de sus adquisiciones afectadas a la actividad, no debe superar los S/. 525,000 en el transcurso de cada año.

c) Tributos afectos al RER

- IGV: 18% del valor de venta, con deducción del crédito fiscal.
- Impuesto a la Renta: 1.5% de sus ingresos netos mensuales. El pago de esta cuota mensual es de carácter cancelatorio.

d) Libros y Registros Contables

Está obligado a llevar los siguientes libros contables:

- Registro de compras
- Registro de ventas

e) Tipo de comprobantes que pueden emitir

Los contribuyentes que se encuentren acogidos a este régimen tributario, pueden emitir:

- Facturas
- Boletas de venta
- Tickets emitidos por máquinas registradoras que dan derecho al crédito fiscal
- Factura electrónica a través de SUNAT virtual.

f) Declaración y pago de impuestos en el RER

Pueden declarar presentado la declaración mediante:

- El formulario virtual No. 621 Simplificado IGV – Renta Mensual PDT 621
- Mediante el PDT 621 a través de internet o en las agencias bancarias autorizadas, utilizando para dicho efecto la CLAVE SOL y considerando su vencimiento según el Cronograma de Obligaciones tributarias aprobado por la SUNAT.

2.2.1.8. Evasión

El término evasión es un concepto genérico que está inevitablemente relacionada con el tema de la informalidad en la economía peruana. Por ello, haremos mención de diversos autores que definieron este término:

Tabla 7

Definiciones de evasión

| Autor | Definición |
|---------------------------|---|
| Allingham y Sandmo (1972) | La evasión es el resultado de la decisión tomada por el individuo que trata de maximizar utilidades y cuya conducta negativa dependerá de su estimación de los costos y los beneficios que espera por evadir sus impuestos. |
| Cosulich (1993) | Define la evasión como la falta de cumplimiento de sus obligaciones por parte de los contribuyentes. Esa falta de cumplimiento puede derivar en pérdida efectiva de ingreso para el Fisco o no. Es evidente que ambas implican una modalidad de evasión, aun con efectos tributarios. |
| Zeballos y Montes (2011) | El termino evasión significa toda actividad racional dirigida a sustraer, total o parcialmente, en provecho propio, un tributo legalmente debido al Estado. |

Fuente: Elaboración propia

a) Causas de la Evasión tributaria

Entre las causas de la evasión tributaria Cosulich (1993), considera a las siguientes:

- *Inexistencia de una conciencia tributaria en la población.*- A nadie le agrada pagar impuestos, eso es históricamente valido en el tiempo y en el espacio. Sin embargo la falta de conciencia tributaria es una consecuencia lógica de la falta de conciencia social. En general, son pocos los que satisfacen voluntariamente con puntualidad y corrección sus obligaciones, cualquiera sea la naturaleza de las mismas, esa resistencia se vincula con la imagen del Gobierno y la percepción que los individuos se hacen de la forma en que el Gobierno gasta el dinero a la corrupción de los países.
- *Complejidad y limitaciones de la legislación tributaria.*- Esta causa incluye en dicho concepto una

gama amplia de situaciones. Las normas jurídicas tributarias son complejas por su propia naturaleza técnica, estas normas regulan la misma base imponible y los contribuyentes, la existencia de exoneraciones amplias o condicionadas, la vigencia de regímenes de fomento o incentivos con procedimientos muy detallados y confusos, al alcance no siempre claro en cuanto a las facultades y deberes de la administración tributaria y de los contribuyentes;

- *La ineficiencia de la administración tributaria.*- La decisión de evadir los impuestos implica muchas veces que el contribuyente efectúe un cálculo económico, valorando los beneficios y costos de la evasión. En ese cálculo, si el contribuyente percibe que las probabilidades de ser detectado o sometido a inspección es nula o casi nula, su decisión de evadir se acrecienta. En un país, donde la probabilidad de que un contribuyente evasor sea detectado y pague sus impuestos es baja, entonces este asumirá normalmente el riesgo de evadir, aun cuando las sanciones sean muy altas.

2.2.1.9. Rentabilidad

Para Gitman (2012), es la relación entre los ingresos y los costos generados por el uso de los activos de la compañía (tanto corrientes como fijos) en actividades productivas.

Las utilidades de una empresa pueden aumentar:

- a) al incrementar los ingresos; o
- b) al disminuir los costos

Por otra parte, Ferruz (2000), es una variable deseada por el inversor financiero que, por tanto, deseara maximizar. Esto implica que el decisor intentara que el valor actual de los rendimientos futuros esperados tenga el mayor valor posible. Sin embargo, y como contraposición, las variaciones de estas rentabilidades suponen un componente de riesgo que, por tanto, no será deseado por el inversor.

Cuesta define la rentabilidad como un ratio económico que compara los beneficios obtenidos en relación con recursos propios de la empresa.

La literatura económica, denomina a la rentabilidad como a la medida del rendimiento que en un determinado periodo de tiempo producen los capitales utilizados en el mismo.

Según el Diccionario de Economía Política, es el rendimiento, ganancia que produce una empresa. Se llama gestión rentable de una empresa la que no solo evita las pérdidas, sino que, además, permite obtener una ganancia, un excedente por encima del conjunto de gastos de la empresa.

a) Tipos de Rentabilidad

- **Rentabilidad Económica**

La rentabilidad económica mide la tasa de devolución producida por un beneficio económico (anterior a los intereses y los impuestos) respecto al capital total, incluyendo todas las cantidades prestadas y el patrimonio neto (que sumados forman el activo total). Es totalmente independiente de la estructura financiera de la empresa.

La rentabilidad económica RE, se puede calcular con:

$$RE = \frac{\text{Beneficio Económico}}{\text{Activo Total}}$$

Esta cifra expresa la capacidad que una empresa tiene para realizar con el activo que controla, sea propio o ajeno.

La rentabilidad económica es útil para comparar empresas dentro del mismo sector, pero para empresas en distintos sectores económicos (por ejemplo, comercio) ya que cada sector tiene necesidades distintas de capitalización.

- **Rentabilidad financiera**

Relaciona el beneficio económico con los recursos necesarios para obtener el lucro. Dentro de una empresa, muestra el retorno para los accionistas de la misma, que son los únicos proveedores de capital que no tienen ingresos fijos.

La rentabilidad financiera ROE, se calcula:

$$ROE = \frac{\text{Beneficio neto antes de impuestos}}{\text{Fondos Propios}}$$

Por ejemplo si se coloca en una cuenta un millón y los intereses generados son cien mil, la rentabilidad es 10%. La rentabilidad de la cuenta se calcula dividiendo la cantidad generada y la cantidad que se ha necesitado para generarla.

b) Importancia del análisis de rentabilidad

La importancia del análisis de la rentabilidad viene determinada porque, aun partiendo de la multiplicidad de objetivos a que se enfrenta una empresa, basados unos en la rentabilidad o beneficio, otros en el crecimiento, la estabilidad e incluso en el servicio a la colectividad, en todo análisis empresarial el centro de la discusión tiende a situarse en la polaridad entre rentabilidad o seguridad o solvencia como variables fundamentales de toda actividad económica. (Sánchez, 2002)

2.2.1.10. Ingresos

Alcarria (2009), los ingresos son incrementos del patrimonio neto, distintos de las aportaciones de fondos de la entidad por parte de los propietarios, como consecuencia de las actividades económicas de venta de bienes o prestación de servicios o como consecuencia de las variaciones en el valor de activos y pasivos que deben reconocerse contablemente.

Asesor Empresarial (2013), los ingresos son definidos, en el marco conceptual para la preparación y presentación de los estados financieros, como incremento en los beneficios económicos, producidos a los largo del periodo contable.

Los cuales son definidos de la siguiente forma:

- *Ingresos de actividades ordinarias*

Es la entrada bruta de beneficios económicos, durante el periodo, surgidos en el curso de las actividades ordinarias de una entidad, siempre que tal entrada de lugar a un aumento en el patrimonio

que no esté relacionado con las aportaciones de quienes participan en el mismo. Este tipo de conceptos adoptan una gran variedad de nombres, tales como ventas, comisiones, intereses, dividendos y regalías.

- *Ganancias*

Incluyen otras partidas que satisfacen la definición de ingresos pero que no son ingresos de actividades ordinarias. Un ejemplo de estos son los ingresos obtenidos por la enajenación de activos permanentes; también están dentro de esta categoría, las ganancias reconocidas por la variación en el valor de bienes medidos a su valor razonable.

2.2.1.11. Costos

Welsch & Hilton & Gondon (2005) desembolso que se registra en su totalidad como un activo y se convierte en un gasto cuando “rinde sus beneficios” en el futuro. Por consiguiente una cuenta de costo es una cuenta de activo.

a) Clasificación de costos

La clasificación de costos es necesaria a fin de determinar el método más adecuado para su acumulación y asignación. A continuación se describen los principales:

- Por función

Producción. Costos aplicados a la elaboración de un producto

Mercadeo. Costos causados por la venta de un servicio o producto.

Administrativo. Costos causados en actividades de formulación de políticas.

Financiera. Costos relacionados con actividades financieras.

- Por elementos

Materiales directos. Materiales que hacen parte integral del producto terminado.

Mano de obra directa. Mano de obra aplicada directamente a los componentes del producto terminado.

Costos indirectos. Costos de materiales, de mano de obra indirecta y de gastos de fabricación que no pueden cargarse directamente a unidades, trabajos o productos específicos.

- Por producto

Directos. Costos cargados al producto y que no requieren más prorrateo.

Indirectos. Costos que son prorrateados.

- Por departamento

Producción. Una unidad en donde las operaciones se ejecutan sobre la parte o el producto, sin que sus costos requieran prorrateo posterior.

Servicio. Una unidad que no está comprometida directamente en la producción y cuyos costos se prorratean en última instancia a una unidad de producción.

- Con relación al volumen

Variable. Costos cuyo total varía en proporción directa a los cambios en su actividad correspondiente. El costo unitario se mantiene igual, independientemente del volumen de producción.

Fijos. Costos cuyo total no varía a lo largo de un gran volumen de producción. Los costos unitarios disminuyen en la medida en que el volumen de producción aumenta. (Cashin, 1980)

2.2.1.12. Utilidad

Decimos que una empresa ha logrado utilidad cuando al restar del total de ingresos y el total de egresos (gastos y costos) le queda un saldo por distribuir (ganancia).

La utilidad o beneficio se deriva de la ganancia que una acción deriva y del aumento de satisfacción o disminución del malestar logrado; obtener utilidades es siempre el objetivo de toda acción humana, pero entendida la utilidad en un concepto amplio y no necesariamente mensurable. (Ludwing von Mises, 1968)

2.3. Definición de términos básicos

- **Cultura tributaria**
Según Carolina Roca (2011) es el conjunto de información y el grado de conocimientos que en un determinado país se tiene sobre los impuestos, así como el conjunto de percepciones, criterios, hábitos y actitudes que la sociedad tiene respecto a la tributación.
- **Comerciante**
Es la persona que, buscando lucro, realiza actos de comercio haciendo de ello su profesión habitual. Son comerciantes también los negociantes que se ocupan tanto en especulaciones en el extranjero, como los que limitan su tráfico al interior del país. (Quevedo, 2008)
- **Formalizarse**
Es administrarse, gestionarse, planearse y dirigirse de una manera seria, responsable y acorde con las exigencias del mundo empresarial moderno para garantizar su sostenibilidad y permanencia en el mercado. Formalizarse es cumplir con los requisitos legales, pero también con las buenas prácticas de gestión de la empresa (Cámara de Comercio de la Republica Dominicana, 2014)

- **Impuestos**
La Superintendencia Nacional de Aduanas y Administración Tributaria (2005), señala que, es el tributo cuyo pago no origina por parte del Estado una contraprestación directa en favor del contribuyente.
- **Infracción tributaria**
Villegas, señala que la infracción tributaria es la violación a las normas jurídicas que establecen obligaciones tributarias formales y sustanciales.
- **Obligación tributaria**
Giuliani (2004) define la obligación tributaria como, el vínculo jurídico en virtud del cual un sujeto (deudor) debe dar a otro sujeto que actúa ejerciendo el poder tributario (acreedor), sumas de dinero o cantidades de cosas determinadas por Ley.
- **Fiscalización**
Gonzales (2015), es la revisión, control y verificación que realiza la Administración Tributaria respecto de los tributos que administra, sin la necesidad que el contribuyente lo solicite, verificando de esta forma, el correcto cumplimiento de sus obligación tributarias.
- **Recaudación de Impuestos**
Taleva (2009) define la recaudación referente a los impuestos como un conjunto de operaciones cuya finalidad es pasar el dinero del impuesto del bolsillo del contribuyente a las arcas del Tesoro.
- **Sector informal**
Según la OIT (1993) el sector informal está integrado por todas aquellas empresas no constituidas en sociedad que forman parte del sector de los hogares, dedicadas a la producción de bienes o servicios, con la finalidad primordial de generar empleo o ingreso para las personas involucradas.

CAPITULO III

MARCO METODOLOGICO

3.1. Tipo de Investigación

El tipo de Investigación del presente trabajo es una investigación pura, puesto que base en un marco teórico, investiga la relación entre las variables dependiente e independiente para proponer mejoras.

3.2. Diseño de Investigación

El tipo de diseño del presente trabajo es de tipo observacional – No experimental, porque se realizara la recolección de información estadística sobre la relación de la Informalidad y la Rentabilidad en un momento en el tiempo. Por tanto el estudio es de corte transversal.

3.3. Nivel de Investigación

La presente investigación utiliza un diseño descriptivo – correlacional ya que tiene por finalidad determinar el nivel de Informalidad y la relación directa con la Rentabilidad de los comerciantes.

3.4. Población y Muestra

3.4.1. Población

La población estuvo conformada por todos los comerciantes – sección pollos del Mercado Grau, los cuales fueron un total de 111 comerciantes ubicados en el Mercado Grau – sección pollos de la ciudad de Tacna.

3.4.2. Muestra

El presente trabajo es de población finita, por lo cual se utilizara la siguiente fórmula para obtener la muestra:

$$n_0 = \frac{Z^2 \cdot p \cdot q \cdot N}{(N - 1) \cdot e^2 + Z^2 \cdot p \cdot q}$$

| |
|------------|
| $n_0 = 86$ |
|------------|

Dónde:

Z : Valor asociado al nivel de confianza, ubicado en la tabla normal estándar, cuyo rango de variación esta entre (90% ≤ confianza ≤ 99%) para una probabilidad del 90%, el valor asociado a la tabla normal estándar de Z = 1.95.

P : Proporción de comerciantes que venden en el Mercado Grau – sección pollos, para el presente estudio representa un valor de (p = 0.5), es decir el 50% son mujeres.

Q : Proporción de comerciantes que venden en el Mercado Grau – sección pollos, para el presente estudio representa un valor de (p = 0.5), es decir el 50% son hombres.

e : Es el máximo error permisible que existe en todo trabajo de investigación, siendo el rango de variación del margen de error (1% ≤ ε ≤ 10%). Para el presente trabajo se considera un error del 5% (e = 0.05)

N : Total de comerciantes – sección pollos (N=111)

n₀ : Tamaño óptimo de la muestra

3.5. Operacionalización de variables

Tabla 8

Operacionalización de variables

| VARIABLES | DEFINICION CONCEPTUAL | DEFINICION OPERACIONAL | ESCALA | NATURALEZA | INDICADORES |
|--|---|--|---------|-------------|--|
| Variable Independiente: Informalidad | Ser informal es una elección racional donde los agentes evalúan los costos y beneficios de ser parcial o completamente informal. La informalidad se podría dividir en dos tipos: costos de acceso y costos de permanencia. Los primeros incluyen el gasto incurrido para obtener licencias y permisos, y sobre todo el costo de oportunidad derivado del tiempo empleado para cumplir con todos los requerimientos legales. Los segundos están referidos a los impuestos, las regulaciones y los requisitos burocráticos. (Loayza, 1996). | El sector informal se define como el conjunto de unidades económicas que no cumplen con todas las regulaciones e impuestos. Más aun, se enfatiza que las actividades informales emplean medios ilegales para satisfacer objetivos esencialmente legales. (Hernando De Soto, 1986). | Ordinal | Cualitativa | <ul style="list-style-type: none"> ○ Emisión de comprobantes de pago ○ Control de ingresos y gastos ○ Cumplimiento de regímenes tributarios |

| | | | | | |
|---|--|--|---------|--------------|---|
| Variable Dependiente: Rentabilidad | La rentabilidad es la relación que existe entre la utilidad y la inversión necesaria para lograrla, ya que mide tanto la efectividad de la gerencia de una empresa, demostrada por las utilidades obtenidas de las ventas realizadas y utilización de inversiones, su categoría y regularidad es la tendencia de las utilidades. | La rentabilidad es el rendimiento de la inversión medido mediante las correspondientes ecuaciones de equivalencia financiera. Es decir, mide la eficiencia con la cual una empresa utiliza sus recursos financieros. (Lawrence, 2000). | Ordinal | Cuantitativa | <ul style="list-style-type: none"> ○ Ingresos ○ Costos ○ Utilidad Bruta ○ Adquisición de mercadería |
|---|--|--|---------|--------------|---|

Fuente: Elaboración propia

3.6. Técnicas e Instrumentos de recolección de datos

3.6.1. Instrumentos

Para el presente trabajo de Investigación, se construyó dos cuestionarios para la variable independiente y dependiente, dirigido a los comerciantes del Mercado Grau – sección pollos de la ciudad de Tacna, con la finalidad de conocer cuál es la relación entre la Informalidad y la Rentabilidad.

3.7. Procesamiento y análisis de datos

El procesamiento de datos se hará de forma automatizada con la utilización de medios informáticos. Para ello, se utilizaran:

En cuanto al SPSS 22 Edition

Soporte informático SPSS 22.0 para Windows paquete con recursos para el desarrollo de la prueba Rho de Spearman para la contraste de las hipótesis.

En cuanto a Microsoft Office Excel

- Elaboración de las tablas de doble entrada que permitirá ver el comportamiento de las variables y los indicadores.
- Gráficos de barras.
- Desarrollo de la prueba Rho de Spearman, para la demostración de las hipótesis.

Al igual que con Excel, las tablas y los análisis efectuados serán trasladados a Word, para su ordenamiento y presentación final.

CAPITULO IV

RESULTADOS Y DISCUSION

4.1. Tratamiento estadístico e interpretación de resultados

En el presente capítulo se efectúa el tratamiento estadístico e interpretación de los datos de la investigación titulada “La Informalidad y su relación con la Rentabilidad de los comerciantes del Mercado Grau – sección pollos, año 2015”.

Los resultados obtenidos se analizan del proceso de recolección de información, mediante la estadística descriptiva, estableciéndose las frecuencias y porcentajes de éstos, exponiéndoles siguiendo el orden de presentación de las variables y sus indicadores. El análisis se desarrolla mediante la interpretación de las respuestas obtenidas en los cuestionarios aplicados, presentados por variables e indicadores.

4.2. Tratamiento para la recolección de datos

En el presente trabajo se aplicó dos cuestionarios a 86 comerciantes del Mercado Grau – sección pollos, asignándose una valoración para medir el nivel de percepción sobre cada uno de los indicadores de ambas variables, en algunas preguntas se cambió la escala de Likert de acuerdo a la formulación de la pregunta.

Tabla 9

Valoración del Cuestionario

| Descripción | Valor |
|---------------|-------|
| Nunca | 1 |
| Casi nunca | 2 |
| Algunas veces | 3 |

| | |
|--------------|---|
| Casi siempre | 4 |
| Siempre | 5 |

Fuente: Elaboración propia

Para la recolección de datos se hizo previamente la validación de los instrumentos utilizados y la confiabilidad de los ítems:

- En la validación se recurrió a 03 expertos, los que verificaron: claridad, objetividad, actualidad, organización, intencionalidad, consistencia, coherencia, metodología y suficiencia.
- Para medir la confiabilidad de los instrumentos se utilizó el método:

Alfa de Cronbach:

Tabla 10

Confiabilidad de la variable Informalidad

| Alfa de Cronbach | N de elementos |
|------------------|----------------|
| .971 | 10 |

Fuente: Elaboración propia

El coeficiente obtenido tiene el valor de 0.971 lo cual significa que el instrumento aplicado a la variable “Informalidad” es de alta confiabilidad.

Tabla 11

Confiabilidad de la variable Rentabilidad

| Alfa de Cronbach | N de elementos |
|------------------|----------------|
| .0982 | 13 |

Fuente: Elaboración propia

El coeficiente obtenido tiene el valor de 0.982 lo cual significa que el instrumento aplicado a la variable “Rentabilidad” es de alta confiabilidad.

4.3. Presentación de Resultados

4.3.1. Resultados de la Variable Independiente: Informalidad

Informalidad

Tabla 12
Variable Informalidad

| Categoría | Frecuencia | Porcentaje |
|-----------|------------|------------|
| Bajo | 14 | 16.3 |
| Regular | 25 | 29.1 |
| Alto | 47 | 54.7 |
| Total | 86 | 100.0 |

Fuente: Elaboración propia

En la tabla 12, se muestran los resultados de la variable Informalidad. Los comerciantes encuestados del Mercado Grau – sección pollos indicaron en un 54,7% que la informalidad es “alto”. Asimismo, el 29,1% manifiestan que es “regular” y el 16,3% manifiestan que es “bajo”, concluyendo que los comerciantes dedicados a la venta de pollos deberían concientizarse y formalizarse en el más breve plazo posible para que con ello puedan ser más competitivos y obtener beneficios tributarios.

a) Emisión de Comprobantes de Pago

Tabla 13
Indicador Emisión de comprobantes de pago

| Categoría | Frecuencia | Porcentaje |
|-----------|------------|------------|
| Alto | 15 | 17.4 |
| Regular | 30 | 34.9 |
| Bajo | 41 | 47.7 |
| Total | 86 | 100.0 |

Fuente: Elaboración propia

En la tabla 13, se muestran los resultados del indicador Emisión de comprobantes de pago. Los comerciantes del Mercado Grau – sección pollos indicaron en un 47,7% que la emisión de comprobantes de pago es “bajo”. Asimismo, el 34,9% manifiestan que es “regular” y el 17,4% manifiestan que es “alto”, concluyendo que la SUNAT realice charlas y/o capacitaciones exclusivamente a los comerciantes dedicados a la venta de pollos para que éstos emitan comprobantes de pago a sus clientes.

b) Control de Ingresos y Gastos

Tabla 14
Indicador Control de Ingresos y Gastos

| Categoría | Frecuencia | Porcentaje |
|-----------|------------|------------|
| Bajo | 15 | 17.4 |
| Regular | 25 | 29.1 |
| Alto | 46 | 53.5 |
| Total | 86 | 100.0 |

Fuente: Elaboración propia

En la tabla 14, se muestran los resultados del indicador Control de Ingresos y Gastos. Los comerciantes del Mercado Grau – sección pollos indicaron en un 53,5% que el control de ingresos y gastos es “alto”. Asimismo, el 29,1% manifiestan que es “regular” y el 17,4% manifiestan que es “bajo”, concluyendo que el comerciante dedicado a la venta de pollos si lleva un control de sus ingresos y gastos, pero lo cual es mínimo y no como lo establece las normas tributarias, ósea, contablemente.

c) Cumplimiento de Regímenes Tributarios

Tabla 15

Indicador Cumplimiento de Regímenes tributarios

| Categoría | Frecuencia | Porcentaje |
|-----------|------------|------------|
| Alto | 15 | 17.4 |
| Regular | 26 | 30.2 |
| Bajo | 45 | 52.3 |
| Total | 86 | 100.0 |

Fuente: Elaboración propia

En la tabla 15, se muestran los resultados del indicador Cumplimiento de Regímenes tributarios. Los comerciantes del Mercado Grau – sección pollos indicaron en un 52,3% que el cumplimiento de los Regímenes tributarios es “bajo”. Asimismo, el 30,2% manifiestan que es “regular” y el 17,4% manifiestan que es “alto”, concluyendo que los comerciantes dedicados en su mayoría consideran que no están orientados acerca de los requisitos formales que deben cumplir para acogerse a uno de los regímenes tributarios. Por ello, es necesario que la SUNAT deba realizar actividades de difusión de la información referida para que los comerciantes tributen y contribuyan al Estado.

Resumen de los Indicadores de la Variable Informalidad

Tabla 16

Resumen de los indicadores de la variable la informalidad

| Categoría | Emisión de Comp. Pago | Control de Ingresos y gastos | Cumplimiento de Regímenes Tributarios |
|-----------|-----------------------|------------------------------|---------------------------------------|
| Bajo | 47.7 | 17.4 | 52.3 |
| Regular | 34.9 | 29.1 | 30.2 |
| Alto | 17.4 | 53.5 | 17.5 |
| Total | 100 | 100 | 100 |

Fuente: Elaboración propia

En la tabla 16, se muestran los resultados obtenidos del resumen de los indicadores de la variable Informalidad. Los comerciantes del Mercado Grau – sección pollos encuestados indicaron que su percepción es “bajo” en un 47,7% para la emisión de comprobantes de pago, también indicaron que es “alto” en un 53,5% para el control de ingresos y gastos, y “bajo” en un 52,3% para el cumplimiento de Regímenes tributarios, concluyendo que los resultados obtenidos reflejan el nivel de Informalidad “alta” que existe en los comerciantes dedicados a la venta de pollos del Mercado Grau.

4.3.2. Resultados de la Variable Dependiente: Rentabilidad

Rentabilidad

Tabla 17
Variable Rentabilidad

| Categoría | Frecuencia | Porcentaje |
|-----------|------------|------------|
| Bajo | 14 | 16.3 |
| Regular | 22 | 25.6 |
| Alto | 50 | 58.1 |
| Total | 86 | 100.0 |

Fuente: Elaboración propia

En la tabla 17, se muestran los resultados de la variable Rentabilidad. Los comerciantes del Mercado Grau – sección pollos indicaron en un 58,1% que la rentabilidad es “alta”. Asimismo, el 25,6% manifiestan que es “regular” y el 16,3% manifiestan que es “baja”, concluyendo que desde el punto de vista del comerciante, consideran que tienen una alta rentabilidad debido a que no pagan tributos ni tienen otros gastos como por ejemplo, llevar la contabilidad de su negocio. Analizando desde otra perspectiva, el comerciante tendría una baja rentabilidad si la SUNAT lo sancionaría por no cumplir con las normas tributarias.

a) Ingresos

Tabla 18
Indicador Ingresos

| Categoría | Frecuencia | Porcentaje |
|-----------|------------|------------|
| Bajo | 16 | 18.6 |
| Regular | 22 | 25.6 |
| Alto | 48 | 55.8 |
| Total | 86 | 100.0 |

Fuente: Elaboración propia

En la tabla 18, se muestran los resultados del indicador de Ingresos. Los comerciantes del Mercado Grau – sección pollos indicaron en un 55,8% que los ingresos son “altos”. Asimismo, el 25,6% manifiestan que es “regular” y el 18,6% manifiestan que es “bajo”, concluyendo que a pesar que los comerciantes no son formales ni llegan a ser microempresarios competitivos, ellos obtienen altos ingresos día a día en la venta de pollos, generando así una alta rentabilidad.

b) Costos

Tabla 19
Indicador Costos

| Categoría | Frecuencia | Porcentaje |
|-----------|------------|------------|
| Alto | 15 | 17.4 |
| Regular | 23 | 26.7 |
| Bajo | 48 | 55.8 |
| Total | 86 | 100.0 |

Fuente: Elaboración propia

En la tabla 19, se muestran los resultados del indicador de costos. Los comerciantes del Mercado Grau – sección pollos indicaron en un 55,8% que los costos son “bajos”. Asimismo, el 26,7% manifiestan que es “regular” y el 17,4% manifiestan que es “alto”, concluyendo que los costos de los comerciantes

dedicados a la venta de pollos son bajos, dentro de los cuales están el agua, luz, autoavaluo, entre otros.

c) Utilidad Bruta

Tabla 20
Indicador Utilidad Bruta

| Categoría | Frecuencia | Porcentaje |
|-----------|------------|------------|
| Bajo | 15 | 17.4 |
| Regular | 21 | 24.4 |
| Alto | 50 | 58.1 |
| Total | 86 | 100.0 |

Fuente: Elaboración propia

En la tabla 20, se muestran los resultados del indicador de Utilidad bruta. Los comerciantes del Mercado Grau – sección pollos indicaron en un 58,1% que la utilidad bruta es “alta”. Asimismo, el 24,4% manifiestan que es “regular” y el 17,4% manifiestan que es “baja”, concluyendo que este resultado está relacionado a los ingresos y costos que tienen los comerciantes.

Se puede decir también que esta utilidad aumentaría si el comerciante formalizara su negocio, sería más competitivo y ya no vendería solo a consumidores finales, sino también productos en cantidad alta o comerciantes minoristas.

d) Adquisición de mercadería

Tabla 21
Indicador Adquisición de mercadería

| Categoría | Frecuencia | Porcentaje |
|-----------|------------|------------|
| Bajo | 15 | 17.4 |
| Regular | 20 | 23.3 |
| Alto | 51 | 59.3 |
| Total | 86 | 100.0 |

Fuente: Elaboración propia

En la tabla 21, se muestran los resultados del indicador de adquisición de mercadería. Los comerciantes del Mercado Grau – sección pollos indicaron en un 59,3% que la adquisición de mercadería es “alta”. Asimismo, el 23,3% manifiestan que es “regular” y el 17,4% manifiestan que es “baja”, concluyendo que los comerciantes adquieren mercadería día a día y las venden durante el mismo día, en algunas ocasiones lo venden en el mismo estado que sus proveedores les entregan.

Resumen de los Indicadores de la Variable Rentabilidad

Tabla 22

Resumen de los indicadores de la variable rentabilidad

| Categoría | Ingresos | Costos | Utilidad Bruta | Adquisic. de mercadería |
|-----------|----------|--------|----------------|-------------------------|
| Bajo | 18.6 | 55.8 | 17.4 | 17.4 |
| Regular | 25.6 | 26.7 | 24.4 | 23.3 |
| Alto | 55.8 | 17.5 | 58.2 | 59.3 |
| Total | 100 | 100 | 100 | 100 |

Fuente: Elaboración propia

En la tabla 22, se muestran los resultados obtenidos del resumen de los indicadores de la variable Rentabilidad. Los comerciantes del Mercado Grau – sección pollos encuestados indicaron que su percepción es “alta” en un 55,8% en cuanto sus ingresos, también indicaron que es “bajo” en un 55,8% los costos, también indicaron que es “alta” en un 58,2% su utilidad bruta y “alto” en un 59,3% en cuanto la adquisición de mercadería, concluyendo que desde el punto de vista del comerciante tendríamos “a mayor informalidad, mayor rentabilidad”, pero también corren el riesgo de ser sancionados por la SUNAT y de no poder ampliar su negocio y ser competitivos, todo esto afectando sus ganancias.

4.4. Contraste de Hipótesis

4.4.1. Hipótesis General

Existe relación directa entre la Informalidad y la rentabilidad de los comerciantes del Mercado Grau – sección pollos

a) Planteamiento de la hipótesis:

Hipótesis nula

H_0 = No existe relación directa entre la informalidad y la rentabilidad de los comerciantes del Mercado Grau – sección pollos

Hipótesis alterna

H_1 = Existe relación directa entre la informalidad y la rentabilidad de los comerciantes del Mercado Grau – sección pollos

b) Nivel de significancia: 0,05

Para todo valor de p igual o menor que 0,05 se rechaza H_0 .

c) Elección de la prueba estadística: Rho de spearman

Tabla 23

Prueba de Rho de spearman

| | | Correlaciones | | |
|-----------------|--------------|----------------------------|--------------|--------------|
| | | | Informalidad | Rentabilidad |
| Rho de Spearman | Informalidad | Coeficiente de correlación | 1.000 | 0,929** |
| | | Sig. (bilateral) | | 0.000 |
| | | N | 86 | 86 |
| Rho de Spearman | Rentabilidad | Coeficiente de correlación | ,929** | 1.000 |
| | | Sig. (bilateral) | .000 | |
| | | N | 86 | 86 |

Fuente: Elaboración propia

d) Regla de decisión:

- Rechazar H_0 si el valor-p es menor a 0,05
- No rechazar H_0 si el valor-p es mayor a 0,05

e) Conclusión:

Los resultados de la tabla 23 dan como resultado que el valor $-p = ,000$ es menor al nivel de significancia 0,05; entonces se rechaza la hipótesis nula y se concluye que existe relación directa entre la informalidad y la rentabilidad de los comerciantes del Mercado Grau – sección pollos.

4.4.2. Primera Hipótesis Específica

Existe relación directa entre la emisión de comprobantes de pago y la rentabilidad de los comerciantes del Mercado Grau – sección pollos

a) Planteamiento de la hipótesis

Hipótesis nula

$H_0 =$ No existe relación directa entre la emisión de comprobantes de pago y la rentabilidad de los comerciantes del Mercado Grau – sección pollos

Hipótesis alterna

$H_1 =$ Existe relación directa entre la emisión de comprobantes de pago y la rentabilidad de los comerciantes del Mercado Grau – sección pollos.

b) Nivel de significancia: 0,05

Para todo valor de p igual o menor que 0,05 se rechaza H_0 .

c) Elección de la prueba estadística: Rho de Spearman

Tabla 24

Prueba de Rho de spearman

| Correlaciones | | | | |
|----------------------|---------------------------------|---------------------------------|--------|--------------|
| | | Emisión de comprobantes de pago | | Rentabilidad |
| Rho de Spearman | Emisión de comprobantes de pago | Coefficiente de correlación | 1.000 | 0,897** |
| | | Sig. (bilateral) | | 0.000 |
| | | N | 86 | 86 |
| | Rentabilidad | Coefficiente de correlación | ,897** | 1.000 |
| | | Sig. (bilateral) | .000 | |
| | | N | 86 | 86 |

Fuente: Elaboración propia

d) Regla de decisión:

- Rechazar H_0 si el valor-p es menor a 0,05
- No rechazar H_0 si el valor-p es mayor a 0,05

e) Conclusión:

Los resultados de la tabla 24 dan como resultado que el valor $-p = ,000$ es menor al nivel de significancia 0,05; entonces se rechaza la hipótesis nula y se concluye que existe relación directa entre la emisión de comprobantes de pago y la rentabilidad de los comerciantes del Mercado Grau – sección pollos.

4.4.3. Segunda Hipótesis Específica

Existe relación directa entre el control de ingresos y gastos y la rentabilidad de los comerciantes del Mercado Grau – sección pollos.

a) Planteamiento de la hipótesis

Hipótesis nula

H_0 = No existe relación directa entre el control de ingresos y gastos y la rentabilidad de los comerciantes del Mercado Grau – sección pollos

Hipótesis alterna

H_1 = Existe relación directa entre el control de ingresos y gastos y la rentabilidad de los comerciantes del Mercado Grau – sección pollos.

b) Nivel de significancia: 0,05

Para todo valor de p igual o menor que 0,05 se rechaza H_0 .

c) Elección de la prueba estadística: Rho de Spearman

Tabla 25

Prueba de Rho de spearman

| Correlaciones | | | | |
|----------------------|------------------------------------|-------------------------------|------------------------------------|--------------|
| | | | Control de Ingresos y gastos | Rentabilidad |
| Rho de Spearman | Control de ingresos y gastos | Coeficiente de correlación | 1.000 | 0,893** |
| | | Sig. (bilateral) | | 0.000 |
| | | N | 86 | 86 |
| | Rentabilidad | Coeficiente de correlación | ,893** | 1.000 |
| | | Sig. (bilateral) | .000 | |
| | | N | 86 | 86 |

Fuente: Elaboración propia

d) Regla de decisión:

- Rechazar H_0 si el valor-p es menor a 0,05
- No rechazar H_0 si el valor-p es mayor a 0,05

e) Conclusión:

Los resultados de la tabla 25 dan como resultado que el valor $-p = ,000$ es menor al nivel de significancia 0,05; entonces se rechaza la hipótesis nula y se concluye que existe relación directa entre el control de ingresos y gastos y la rentabilidad de los comerciantes del Mercado Grau – sección pollos.

4.4.4. Tercera Hipótesis Específica

Existe relación directa entre el cumplimiento de los regímenes tributarios y la rentabilidad de los comerciantes del Mercado Grau – sección pollos.

a) Planteamiento de la hipótesis

Hipótesis nula

$H_0 =$ No existe relación directa entre el cumplimiento de los regímenes tributarios y la rentabilidad de los comerciantes del Mercado Grau – sección pollos

Hipótesis alterna

$H_1 =$ Existe relación directa entre el cumplimiento de los regímenes tributarios y la rentabilidad de los comerciantes del Mercado Grau – sección pollos.

b) Nivel de significancia: 0,05

Para todo valor de p igual o menor que 0,05 se rechaza H_0 .

c) Elección de la prueba estadística: Rho de Spearman

Tabla 26

Prueba de Rho de spearman

| Correlaciones | | | | |
|----------------------|--|---|--------|--------------|
| | | Cumplimiento de Regímenes tributarios | | Rentabilidad |
| Rho de Spearman | Cumplimiento de Regímenes tributarios | Coeficiente de correlación | 1.000 | 0,867** |
| | | Sig. (bilateral) | | .000 |
| | | N | 86 | 86 |
| | Rentabilidad | Coeficiente de correlación | ,867** | 1.000 |
| | | Sig. (bilateral) | .000 | |
| | | N | 86 | 86 |

Fuente: Elaboración propia

d) Regla de decisión:

- Rechazar H_0 si el valor-p es menor a 0,05
- No rechazar H_0 si el valor-p es mayor a 0,05

e) Conclusión:

Los resultados de la tabla 26 dan como resultado que el valor $-p = ,000$ es menor al nivel de significancia 0,05; entonces se rechaza la hipótesis nula y se concluye que existe relación directa entre el cumplimiento de los regímenes tributarios y la rentabilidad de los comerciantes del Mercado Grau – sección pollos.

4.5. Discusión de Resultados

De acuerdo a los resultados obtenidos en la presente investigación, se determinó que la informalidad es regular en un 29,1% y es alta en un 54.7%, tales resultados se relacionan con Hernández & Silvera (2012), quien en su estudio titulado “Formalización tributaria de los comerciantes informales en la zona central del Cantón Milagro”, concluyó que la falta de capacitación y formación en los comerciantes informales genera un alto desconocimiento de las obligaciones tributarias, fomentando así la irregularidad del control contable que se pierde en los esquemas fiscales del Servicio de Rentas Internas.

Al respecto, es importante considerar lo expresado por Hernando de Soto (1987), quien indica que el sector informal es el conjunto de empresas, trabajadores y actividades que operan fuera de los marcos legales y normativos que rigen la actividad económica. Así, ser informal supone estar exento tanto de las cargas tributarias, como del cumplimiento de normas legales, pero también implica no contar con la protección y servicios que el Estado ofrece.

Asimismo, Schneider y Enste (2000) señalan como principales causas de la informalidad: la carga tributaria y las contribuciones a la seguridad social, la carga regulatoria, los costos laborales; y las transferencias sociales.

Con respecto a la emisión de comprobantes de pago se determinó que es baja en un 47,7%. Asimismo, se relaciona en alguna medida con Aguirre & Silva (2013), quien en su estudio titulado “Evasión tributaria en los comerciantes de abarrotes ubicados en los alrededores del Mercado Mayorista del Distrito de Trujillo – año 2013” concluyó que los comerciantes de Abarrotes que se encuentran ubicados en los alrededores del mercado Mayorista por el giro de negocio que tienen, deben cumplir con todas las obligaciones formales que les corresponden (otorgar comprobantes de pago por

sus ventas, presentar sus declaraciones, llevar registros y libros contables de acuerdo a su régimen) a los contribuyentes, así como la determinación y pago de los impuestos a los que están afectos (obligaciones sustanciales), tales como el IGV, IR y ESSALUD.

Al respecto, es importante considerar lo expresado por Mamani (1999), quien indica que el comprobante de pago es un documento que acredita la transferencia de bienes, la entrega en uso o la prestación de servicios. Así como indica que solo se consideran comprobantes de pago, siempre que cumplan con todas las características y requisitos, los siguientes, como: facturas, recibos por honorarios, boletas de venta y tickets o cintas emitidas por máquinas registradoras.

En cuanto al control de ingresos y gastos, se determinó que es alto en un 53,5%. Tales hallazgos se relacionan con Días (2013), quien en su trabajo de investigación titulada “Producción, comercialización y rentabilidad de la naranja (*citrus aurantium*) y su relación con la economía del Cantón la Mana y su zona de influencia, año 2011”, concluyó que gran parte de los productores de naranja a nivel local no poseen con registros contables donde constan los gastos e ingresos del producto, es estudio por lo que existirá una insuficiencia de cálculos exactos y óptimos de los costos de producción que en un futuro podrían ocasionar pérdidas en su negocio. Por lo que se deduce que, si bien es cierto, los comerciantes del Mercado Grau, llevan un control de los ingresos y gastos, pero son mínimos, y no como lo establece las normas tributarias.

Con respecto al cumplimiento de los Regímenes tributarios se determinó que es bajo en un 52,3%. Los resultados se relaciona con Santander (2013), quien en su trabajo de investigación titulada “Estrategias para inducir la Formalidad de la MYPE de la industria gráfica – OFFSET por medio de gestión competitiva”, concluye que una MYPE será formal mientras concurren en ella requisitos como:

poseer un RUC vigente, tributar en rentas de tercera categoría, no superar los montos establecidos en ventas, estar dedicado a una actividad económica legal, no transgredir normas laborales y poseer una licencia de funcionamiento. La formalidad e informalidad de un empresario muchas veces depende de sus convicciones personales, alejar al empresario de falsos paradigmas implica darle a conocer los beneficios que le otorgan las normas.

Al respecto, se deduce que los comerciantes del mercado Grau, especialmente la sección pollos, no conocen ni comprenden las normas tributarias, como por ejemplo los requisitos formales para acogerse a uno de los regímenes tributarios, y más aún la SUNAT, no desarrolla programas de capacitación orientados exclusivamente a mercados, que tanta falta hace, y de esta forma se podría lograr ampliar la base tributaria con la formalización.

Con respecto a la rentabilidad se determinó que es alto en un 58,1%, los ingresos son altos en un 55,8% y los costos son bajos en un 55,8%. En cuanto a la utilidad bruta, se determinó que es alto en un 58,1%. Tales resultados se relacionan en cierta medida con lo expresado por Gitman (2012), quien define a la rentabilidad como la relación entre los ingresos y los costos generados por el uso de los activos de la compañía (tanto corrientes como fijos) en actividades productivas. Las utilidades de una empresa pueden aumentar: al incrementar los ingresos; o al disminuir los costos.

Al respecto, se deduce que desde el punto de vista de los comerciantes del Mercado Grau, especialmente la sección pollos tienen una rentabilidad alta, sus ingresos son altos, sus costos son bajos debido a que no cumplen con formalizarse, y por ende cuentan con una utilidad alta.

Con respecto a la adquisición de mercadería, los resultados muestran que es alta en un 59,3%. Asimismo, los referidos

resultados se relacionan parcialmente con Torres (2010), en su tesis titulada “Análisis de las características generales del sector informal en el Ecuador – Segmento pequeños comercios”, quien concluye que el tipo de actividades informales se orientan al comercio minorista, a restaurantes o servicios de reparación y a la adquisición de mercadería terminada para venderla en el mismo estado. Los negocios informales no son industrializados y no agregan valor a las mercaderías que comercian. Es por ello que quienes tienen establecimientos o negocios en el sector informal se aprovisionan de mercadería a través de cadenas de distribución y no directamente de los productores.

Al respecto, se asume que los comerciantes del Mercado Grau, adquieren bastante mercadería, debido a que, como son informales, se dedican únicamente a vender, y es frecuente, y por ello cuentan con una utilidad constantemente, y les permite adquirir más mercadería.

CONCLUSIONES

PRIMERA

Existe relación directa entre la informalidad y la rentabilidad de los comerciantes del Mercado Grau – sección pollos. Al respecto desde el punto de vista de los comerciantes, en su gran mayoría, creen que siendo negocios informales, obtendrán más utilidades y no ven el riesgo de ser sancionados por la Administración Tributaria, debido que están cometiendo varias infracciones y esto afectaría directamente a su utilidad.

SEGUNDA

Existe relación directa entre la emisión de comprobantes de pago y la rentabilidad de los comerciantes del Mercado Grau – sección pollos. Al respecto los comerciantes, en su gran mayoría, no emiten comprobantes de pago a sus clientes y la cual afecta directamente su competitividad ya que cuando desean vender en cantidades mayores no pueden por falta de emisión de comprobantes de pago.

TERCERA

Existe relación directa entre el control de ingresos y gastos y la rentabilidad de los comerciantes del Mercado Grau – sección pollos. Al respecto los comerciantes, en su gran mayoría, no llevan un control de sus ingresos y gastos de acuerdo a las normas tributarias, debido a que no son negocios formales y esto afecta directamente su utilidad ya que con controles mínimos, no se obtiene un monto real de la utilidad.

CUARTA

Existe relación directa entre el cumplimiento de los regímenes tributarios y la rentabilidad de los comerciantes del Mercado Grau – sección pollos. Al respecto los comerciantes, en su gran mayoría, no están debidamente orientados y/o capacitados acerca del acogimiento a uno de los regímenes tributarios ni de cuáles son los requisitos que deben cumplir para que se negocio sea formal.

RECOMENDACIONES

PRIMERA

A la Administración Tributaria, solicitarle disponga el desarrollo de un Plan de Orientación estratégica sobre la formalización exclusivamente a los comerciantes del Mercado Grau – sección pollos, para que ellos se formalicen en el más breve plazo.

SEGUNDA

A la Administración Tributaria, solicitarle disponga que en el Plan de Orientación estratégica sobre la formalización, considere charlas y/o capacitaciones de la emisión de comprobantes de pago exclusivamente a los comerciantes del Mercado Grau – sección pollos, para que ellos emitan comprobantes de pago a sus clientes, obtengan su RUC, cumplan los requisitos para formalizar su negocio y no sean sancionados.

TERCERA

A la Administración Tributaria, solicitarle disponga que en el Plan de Orientación estratégica sobre la formalización, considere orientarlos acerca de cómo llevar un control de sus ingresos y gastos exclusivamente a los comerciantes del Mercado Grau – sección pollos, para lleven adecuadamente el control de sus ingresos y gastos, así como de sus ventas diarias, de acuerdo como lo establece las normas tributarias.

CUARTA

A la Administración Tributaria, solicitarle disponga que en el Plan de Orientación estratégica sobre la formalización, considere orientarlos acerca de los requisitos que se deben cumplir para acogerse a uno de los regímenes tributarios exclusivamente a los comerciantes del Mercado Grau – sección pollos, para que se acojan a uno de los regímenes tributarios y de esta forma lograr la competitividad.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- Allingham, M., & Sandmo, A. (1972). *Income Tax Evasion: A Theoretical analysis*. Obtenido de <http://www3.nccu.edu.tw/~klueng/tax%20paper/1.pdf>
- Beyer, R. (1968). *Contabilidad de eficiencia para planeamiento y control*. Buenos Aires: Ediciones Contabilidad Moderna.
- Carolina, R. (2011). *Estrategias para la formacion de la Cultura Tributaria- Asamblea General del CIAT N° 42*.
- Cashin, J. (1980). *Contabilidad de Costos*. Libros McGRAW-HILL de Mexico S.A.
- Choy, Z. E., & Montes, F. E. (2011). *Informality in the Economic and Tax Evasion of Taxes in Peru*.
- Cosulich, A. J. (1993). *La Evasion Tributaria*.
- De la Roca, J., & Hernández, M. (2005). *Evasion tributaria e informalidad en el Peru: Una aproximacion a partir del enfoque de discrepancias en el consumo*. Lima.
- De Soto, H. (1986). *El Otro Sendero*. Colombia: El Barranco.
- Effio, F. (2008). *Manual de Infracciones y Sanciones Tributarias*. Entrelíneas SRL.
- Empresarial, A. (2013). *Reconocimiento y medicion de ingresos, impreso en Peru - Lima*.
- Ferdinand Drucker, P. (2002). *Los desafíos de la gerencia para el siglo XXI*. (M. Cárdenas, Trad.) Bogotá: Editorial Norma.
- Gerardo, G., & Andrade de Guajardo, N. (2008). *Contabilidad financiera*. Mexico: Mcgraw-Hill/Interamericana Editores, S.A.
- Glosario de terminos economicos*. (s.f.). Obtenido de Banco Central de Reserva del Peru: <http://www.bcrp.gob.pe/publicaciones/glosario/i.html>
- Hernandez Sampieri, R. (2010). *Metodologia de la Investigacion*. Mexico: Mcgraw-Hill / Interamericana Editores, S.A.
- INEI. (s.f.). *Glosario de terminos*. Obtenido de https://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/publicaciones_digitales/Est/Lib1154/glosario.pdf
- Internos, S. d. (s.f.). *Diccionario Basico Tributario Contable*. Obtenido de http://www.sii.cl/diccionario_tributario/dicc_g.htm

- Jimenez Boulanger, F., & Espinoza Gutierrez, C. L. (2007). *Costos industriales*. Costa Rica: Editorial Tecnologica de Costa Rica.
- Lawrence, G., & Chad, Z. (2012). *Principios de Administracion Financiera*. Mexico: Pearson Educacion S.A.
- Loayza, N. (s.f.). *Causas y consecuencias de la Informalidad en el Peru*. Obtenido de <https://core.ac.uk/download/pdf/7115890.pdf>
- Mamani Copaja, A. (1999). *Ley Comprobantes de Pago*. Tacna.
- Moreno, C. (s.f.). *La importancia de ser formal* . Obtenido de http://www.sunat.gob.pe/institucional/publicaciones/revista_tributemos/tribut104/analisis.htm
- Nerre, B. (2001). *The concept of Tax Culture*. Obtenido de <http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.198.6056&rep=ep1&type=pdf>
- OIT. (1993). *Resolucion sobre las estadísticas del empleo en el sector informal* . Obtenido de Informe de la conferencia, Decimoquinta conferencia Internacional de Estadísticos del trabajo : <http://www.ilo.org/public/spanish/bureau/stat/download/res/infsec.pdf>
- Quevedo Coronado, F. (2008). *Derecho Mercantil Tercera Edicion*. Pearson Educacion de Mexico S.A.
- REAL ACADEMIA DE LA LENGUA ESPAÑOLA. (2001). *DICCIONARIO DE LA REAL ACADEMIA DE LA LENGUA ESPAÑOLA (VIGESIMA SEGUNDA ed.)*.
- Rivera Hernandez, J. L., & Silvera Ochoa, I. T. (2012). *Formalizacion tributaria de los comerciantes informales en la zona central del Canton Milagro*. Universidad estatal de Milagro. Ecuador.
- Sanchez, J. P. (2002). *Analisis de rentabilidad de la empresa*. Obtenido de <http://ciberconta.unizar.es/leccion/anarenta/analisisr.pdf>
- Schneider Friedrich, Enste Dominik H. (2000). *Shadow Economies: Size, Causes, and Consequences*. Obtenido de <http://www.economics.uni-linz.ac.at/members/Schneider/files/publications/JEL.pdf>
- SUNAT. (s.f.). *SUPERINTENDENCIA NACIONAL DE ADUANAS Y DE ADMINISTRACION TRIBUTARIA*. Obtenido de <http://www.sunat.gob.pe/>
- Welsch, G., Hilton, R., & Gordon, P. (2005). *Presupuestos, planificacion y control* . Mexico: Pearson Educacion S.A. .

ANEXOS

ANEXO 01

MATRIZ DE CONSISTENCIA

Título de Tesis: “LA INFORMALIDAD Y SU RELACION CON LA RENTABILIDAD DE LOS COMERCIANTES DEL MERCADO GRAU – SECCION POLLOS DE LA CIUDAD DE TACNA, AÑO 2015”

| FORMULACION DE PROBLEMA | FORMULACION DE OBJETIVO | FORMULACION DE HIPOTESIS | VARIABLES | INDICADORES |
|---|--|---|--|--|
| <p>Problema General: ¿Cuál es la relación entre la informalidad y la rentabilidad de los comerciantes del Mercado Grau – sección pollos?</p> | <p>Objetivo General: Determinar la relación entre la informalidad y la rentabilidad de los comerciantes del Mercado Grau – sección pollos</p> | <p>Hipótesis General: Existe relación directa entre la Informalidad y la rentabilidad de los comerciantes del Mercado Grau – sección pollos</p> | <p>Variable Independiente: Informalidad</p> | <ul style="list-style-type: none"> - Emisión de comprobantes de pago - Control de Ingresos y gastos - Cumplimiento de regímenes tributarios |
| <p>Problemas Específicos ¿Cuál es la relación entre la emisión de comprobantes de pago y la rentabilidad de los comerciantes del Mercado Grau – sección pollos?</p> | <p>Objetivos Específicos Determinar la relación entre el cumplimiento de los regímenes tributarios y la rentabilidad de los comerciantes del Mercado Grau – sección pollos</p> | <p>Hipótesis Específicos Existe relación directa entre la emisión de comprobantes de pago y la rentabilidad de los comerciantes del Mercado Grau – sección pollos</p> | | |

| | | | | |
|--|---|--|--|---|
| ¿Cuál es la relación entre el control de ingresos y gastos y la rentabilidad de los comerciantes del Mercado Grau – sección pollos? | Determinar la relación entre el control de ingresos y gastos y la rentabilidad de los comerciantes del Mercado Grau – sección pollos | Existe relación directa entre el control de ingresos y gastos y la rentabilidad de los comerciantes del Mercado Grau – sección pollos | Variable Dependiente: Rentabilidad | <ul style="list-style-type: none"> - Ingresos - Costos - Utilidad Bruta - Adquisición de mercadería |
| ¿Cuál es la relación entre el cumplimiento de los regímenes tributarios y la rentabilidad de los comerciantes del Mercado Grau – sección pollos? | Determinar la relación entre el cumplimiento de los regímenes tributarios y la rentabilidad de los comerciantes del Mercado Grau – sección pollos | Existe relación directa entre el cumplimiento de los regímenes tributarios y la rentabilidad de los comerciantes del Mercado Grau – sección pollos | | |

ANEXO 02

OPERACIONALIZACION DE VARIABLES

| VARIABLES | DEFINICIÓN CONCEPTUAL | DEFINICIÓN OPERACIONAL | ESCALA | NATURALEZA | INDICADORES |
|--|--|---|---------|-------------|---|
| Variable Independiente: Informalidad | <p>Ser informal es una elección racional donde los agentes evalúan los costos y beneficios de ser parcial o completamente informal. La informalidad se podría dividir en dos tipos: costos de acceso y costos de permanencia. Los primeros incluyen el gasto incurrido para obtener licencias y permisos, y sobre todo el costo de oportunidad derivado del tiempo empleado para cumplir con todos los requerimientos legales. Los segundos están referidos a los impuestos, las regulaciones y los requisitos burocráticos. (Loayza, 1996).</p> | <p>El sector informal se define como el conjunto de unidades económicas que no cumplen con todas las regulaciones e impuestos. Más aun, se enfatiza que las actividades informales emplean medios ilegales para satisfacer objetivos esencialmente legales. (Hernando De Soto, 1986).</p> | Ordinal | Cualitativa | <p>Emisión de comprobantes de Pago</p> <hr/> <p>Control de ingresos y gastos</p> <hr/> <p>Cumplimiento de Regímenes tributarios</p> |

| | | | | | | | | |
|-----------------------|---|---|---------|--------------|----------|--------|----------------|---------------------------|
| Variable dependiente: | <p>La rentabilidad es la relación que existe entre la utilidad y la inversión necesaria para lograrla, ya que mide tanto la efectividad de la gerencia de una empresa, demostrada por las utilidades obtenidas de las ventas realizadas y utilización de inversiones, su categoría y regularidad es la tendencia de las utilidades.</p> | <p>La rentabilidad es el rendimiento de la inversión medido mediante las correspondientes ecuaciones de equivalencia financiera. Es decir, mide la eficiencia con la cual una empresa utiliza sus recursos financieros. (Lawrence, 2000).</p> | Ordinal | Cuantitativa | Ingresos | Costos | Utilidad Bruta | Adquisición de mercadería |
|-----------------------|---|---|---------|--------------|----------|--------|----------------|---------------------------|

ANEXO 03
INSTRUMENTOS DE INVESTIGACION



CUESTIONARIO 1
Cuestionario sobre Informalidad



Sr(a). Comerciante del Mercado Grau – sección pollos:

Se está realizando un estudio respecto a **LA INFORMALIDAD Y SU RELACION CON LA RENTABILIDAD**, es por ello que se ha elaborado este cuestionario para saber su opinión.

Por favor, evalúe el nivel de frecuencia con el que suscitan los aspectos que se citan en este cuestionario, según el criterio de la tabla, marcando el dígito que corresponda para cada pregunta.

INSTRUCCIONES:

A continuación se presenta preguntas sobre aspectos relacionados con la Informalidad, cada una de las proposiciones tiene cinco alternativas para responder de acuerdo a su ambiente de trabajo. Lea detenidamente cada pregunta y marque con un aspa (X) solo una alternativa, que mejor crea conveniente, con respecto a la realidad del **Mercado Grau – sección pollos**.

Aplique la siguiente escala:

| | | | | |
|-------|------------|---------------|--------------|---------|
| Nunca | Casi Nunca | Algunas veces | Casi Siempre | Siempre |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |

Emisión de Comprobantes de Pago

Pregunta 1: Emite usted comprobantes de pago a sus clientes

| | | | | |
|-------|------------|---------------|--------------|---------|
| Nunca | Casi Nunca | Algunas veces | Casi Siempre | Siempre |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |

Pregunta 2: La SUNAT le orienta para que tenga su Registro Único de Contribuyente (RUC)

| | | | | |
|-------|------------|---------------|--------------|---------|
| Nunca | Casi Nunca | Algunas veces | Casi Siempre | Siempre |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |

Pregunta 3: Cumple con todos los requisitos para formalizar su negocio

| | | | | |
|-------------------|---------------|-------------|------------|-----------------------|
| Muy en desacuerdo | En desacuerdo | Indiferente | De acuerdo | Totalmente de acuerdo |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |

Pregunta 4: Alguna vez la SUNAT lo ha sancionado y/o multado por no emitir comprobantes de pago

| | | | | |
|-------|------------|---------------|--------------|---------|
| Nunca | Casi Nunca | Algunas veces | Casi Siempre | Siempre |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |

Control de Ingresos y Gastos

Pregunta 5: Lleva usted un control mínimo de sus ingresos

| | | | | |
|-------|------------|---------------|--------------|---------|
| Nunca | Casi Nunca | Algunas veces | Casi Siempre | Siempre |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |

Pregunta 6: Lleva usted un control mínimo de sus gastos

| | | | | |
|-------|------------|---------------|--------------|---------|
| Nunca | Casi Nunca | Algunas veces | Casi Siempre | Siempre |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |

Pregunta 7: Controla usted sus ventas en forma diaria

| | | | | |
|-------|------------|---------------|--------------|---------|
| Nunca | Casi Nunca | Algunas veces | Casi Siempre | Siempre |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |

Cumplimiento de Regímenes tributarios

Pregunta 8: Considera usted que está orientado acerca de cuáles son los requisitos formales para acogerse a uno de los regímenes tributarios

| | | | | |
|-------------------|---------------|-------------|------------|-----------------------|
| Muy en desacuerdo | En desacuerdo | Indiferente | De acuerdo | Totalmente de acuerdo |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |

Pregunta 9: Recibe charlas y/o capacitaciones por parte de la SUNAT

| | | | | |
|-------|------------|---------------|--------------|---------|
| Nunca | Casi Nunca | Algunas veces | Casi Siempre | Siempre |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |

Pregunta 10: Considera que si la SUNAT fuera al mercado para facilitarle los procedimientos de formalización, Ud. formalizaría su negocio

| | | | | |
|-------------------|---------------|-------------|------------|-----------------------|
| Muy en desacuerdo | En desacuerdo | Indiferente | De acuerdo | Totalmente de acuerdo |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |



CUESTIONARIO 2

Cuestionario sobre Rentabilidad



Sr(a). Comerciante del Mercado Grau – sección pollos

Se está realizando un estudio respecto a **LA INFORMALIDAD Y SU RELACION CON LA RENTABILIDAD**, es por ello que se ha elaborado este cuestionario para saber su opinión.

Por favor, evalúe el nivel de frecuencia con el que suscitan los aspectos que se citan en este cuestionario, según el criterio de la tabla, marcando el dígito que corresponda para cada pregunta.

INSTRUCCIONES:

A continuación se presenta preguntas sobre aspectos relacionados con la Rentabilidad, cada una de las proposiciones tiene cinco alternativas para responder de acuerdo a su ambiente de trabajo. Lea detenidamente cada pregunta y marque con un aspa (X) solo una alternativa, que mejor crea conveniente, con respecto a la realidad del **Mercado Grau – sección pollos**.

| PREGUNTAS | |
|-----------------------|--|
| Ingresos | <p>¿Cuántos días a la semana vende en el puesto de pollos?</p> <p>5. 7 días ()</p> <p>4. 6 días ()</p> <p>3. De 5 a 4 días ()</p> <p>2. De 3 a 2 días ()</p> <p>1. 1 día ()</p> |
| | <p>¿Cuál es el nivel de venta de pollos al día?</p> <p>1. De 200 a 500 soles ()</p> <p>2. De 501 a 800 soles ()</p> <p>3. De 801 a 1,100 soles ()</p> <p>4. De 1,101 a 1,400 soles ()</p> <p>5. De 1,401 a más soles ()</p> |
| Costos | <p>¿A cuánto asciende el pago del consumo mensual de agua?</p> <p>1. De 1 a 20 soles ()</p> <p>2. De 21 a 40 soles ()</p> <p>3. De 41 a 60 soles ()</p> <p>4. De 61 a 80 soles ()</p> <p>5. De 81 a más soles ()</p> |
| | <p>¿A cuánto asciende el pago del consumo mensual de luz?</p> <p>1. De 1 a 20 soles ()</p> <p>2. De 21 a 40 soles ()</p> <p>3. De 41 a 60 soles ()</p> <p>4. De 61 a 80 soles ()</p> <p>5. De 81 a más soles ()</p> |
| | <p>¿Usted cuánto paga mensualmente a la Municipalidad por ocupar el puesto?</p> <p>1. No pago ()</p> <p>2. De 1 a 30 soles ()</p> <p>3. De 31 a 60 soles ()</p> <p>4. De 61 a 90 soles ()</p> <p>5. De 91 soles a más ()</p> |
| | <p>¿Cuánto paga de impuesto a la SUNAT?</p> <p>1. No pago ()</p> <p>2. De 1 a 50 soles ()</p> <p>3. De 51 a 100 soles ()</p> <p>4. De 101 a 150 soles ()</p> <p>5. De 151 a más soles ()</p> |
| | <p>¿Cuánto paga anualmente el autoavalúo ante la Municipalidad?</p> <p>1. No pago ()</p> <p>2. De 1 a 50 soles ()</p> <p>3. De 51 a 100 soles ()</p> <p>4. De 101 a 150 soles ()</p> <p>5. De 151 a más soles ()</p> |
| Utilidad Bruta | <p>¿Cuál es el costo del pollo por Kg al cual usted compra?</p> <p>1. De 5 a 5.70 soles ()</p> <p>2. De 5.80 a 6.50 soles ()</p> <p>3. De 6.60 a 7.30 soles ()</p> <p>4. De 7.40 a 8.10 soles ()</p> <p>5. De 8.20 a más soles ()</p> |

| | |
|---------------------------|--|
| | <p>¿Cuántos pollos vende al día?</p> <p>1. De 20 a 50 pollos ()</p> <p>2. De 51 a 80 pollos ()</p> <p>3. De 81 a 110 pollos ()</p> <p>4. De 111 a 140 pollos ()</p> <p>5. De 141 a más pollos ()</p> |
| | <p>¿A cuánto asciende el precio del pollo por Kg al cual usted vende?</p> <p>1. De 5 a 6 soles ()</p> <p>2. De 6.10 a 7 soles ()</p> <p>3. De 7.10 a 8 soles ()</p> <p>4. De 8.10 a 9 soles ()</p> <p>5. De 9.10 a más soles ()</p> |
| | <p>¿A cuánto asciende su ganancia por la venta de los pollos al día?</p> <p>1. De 20 a 60 soles ()</p> <p>2. De 61 a 100 soles ()</p> <p>3. De 101 a 140 soles ()</p> <p>4. De 141 a 180 soles ()</p> <p>5. De 181 a más soles ()</p> |
| Adquisición de mercadería | <p>¿Cuántos días a la semana efectúa compras de pollos?</p> <p>5- 7 días ()</p> <p>6. 6 días ()</p> <p>7. De 5 a 4 días ()</p> <p>8. De 3 a 2 días ()</p> <p>1. 1 día ()</p> |
| | <p>¿Cuántos pollos compra al día?</p> <p>1. De 20 a 50 pollos ()</p> <p>2. De 51 a 80 pollos ()</p> <p>3. De 81 a 110 pollos ()</p> <p>4. De 111 a 140 pollos ()</p> <p>5. De 141 a más pollos ()</p> |

Muchas gracias por su colaboración.

ANEXO 04

VALIDACION DEL INSTRUMENTO DE INVESTIGACION

| | | |
|---|---|--|
|  | UNIVERSIDAD PRIVADA DE TACNA Unidad de Investigación Formato de Validación por expertos | |
|---|---|--|

INFORME DE OPINIÓN DE EXPERTOS DEL INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN

I. DATOS GENERALES:

- 1.1. Apellidos y nombres del informante (Experto): Costa Meléndez Vargas Wanda
 1.2. Grado Académico: Doña D.M.
 1.3. Profesión: Economista
 1.4. Institución donde labora: UP T Tacna
 1.5. Cargo que desempeña: Docente
 1.6. Denominación del Instrumento: Autoevaluación

1) CRITERIOS DE VALIDACIÓN

| INDICADORES DE EVALUACIÓN DEL INSTRUMENTO | CRITERIOS CUALITATIVO CUANTITATIVO | Deficiente | Regular | Buena | Muy Buena | Excelente |
|---|---|------------|---------|-------|-----------|-----------|
| | | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 |
| 1.-CLARIDAD | Está formulado con lenguaje apropiado que facilita su comprensión. | | | | X | |
| 2.-OBJETIVIDAD | Está expresado en conductas observables, medibles. | | | | X | |
| 3.-ACTUALIDAD | Responde al avance de la ciencia y la tecnología. | | | | X | |
| 4.-ORGANIZACIÓN | Existe una organización lógica en su estructura. | | | | X | |
| 5.-INTEGRALIDAD | Comprende los aspectos en cantidad y calidad suficientes | | | | | X |
| 6.-INTENCIONALIDAD | Permite valorar los indicadores de cada variable | | | | | X |
| 7.-CONSISTENCIA | Observa los aspectos científicos y tecnológicos en su construcción. | | | | X | |
| 8.-COHERENCIA | Existe relación entre variables, dimensiones e indicadores. | | | | | X |
| 9.-METODOLOGÍA | El instrumento responde al diseño de la investigación. | | | | X | |
| 10.-PLAUSABILIDAD | Genera nuevas pautas para construir una teoría. | | | | X | |
| SUMATORIA PARCIAL | | | | | 21 | 12 |
| SUMATORIA TOTAL | | 33 | | | | |

| | | |
|---|--|--|
|  | UNIVERSIDAD PRIVADA DE TACNA Unidad de Investigación Formato de Validación por expertos | |
| | | |

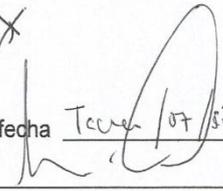
2) RESULTADOS DE LA VALIDACIÓN

a) Valoración Cualitativa:

Deficiente ()

Regular ()

Bueno (X)

Lugar y fecha Tacna / 07 / set. / 16Firma: Nombre: WILSON CASTRO PDNI N°: 29210671Teléfono: 952670230

| | | |
|---|--|--|
|  | UNIVERSIDAD PRIVADA DE TACNA Unidad de Investigación Formato de Validación por expertos | |
| | | |

INFORME DE OPINIÓN DE EXPERTOS DEL INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN

I. DATOS GENERALES:

- 1.1. Apellidos y nombres del informante (Experto): PEÑALOSA ARANDA, ELOISA LUCIA
- 1.2. Grado Académico: DPA
- 1.3. Profesión: COMPTADORA
- 1.4. Institución donde labora: U.P.T.
- 1.5. Cargo que desempeña: DOCENTE
- 1.6. Denominación del Instrumento:
"La Informalidad y su relación con la Rentabilidad de los Comerciantes del Mercado Grau - sección pollos de la ciudad de Tacna, año 2015"

1) CRITERIOS DE VALIDACIÓN

| INDICADORES DE EVALUACIÓN DEL INSTRUMENTO | CRITERIOS CUALITATIVO CUANTITATIVO | Deficiente | Regular | Buena | Muy Buena | Excelente |
|---|---|------------|---------|-------|-----------|-----------|
| | | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 |
| 1.-CLARIDAD | Está formulado con lenguaje apropiado que facilita su comprensión. | | | | X | |
| 2.-OBJETIVIDAD | Está expresado en conductas observables, medibles. | | | | X | |
| 3.-ACTUALIDAD | Responde al avance de la ciencia y la tecnología. | | | | | X |
| 4.-ORGANIZACIÓN | Existe una organización lógica en su estructura. | | | | X | |
| 5.-INTEGRALIDAD | Comprende los aspectos en cantidad y calidad suficientes | | | | X | |
| 6.-INTENCIONALIDAD | Permite valorar los indicadores de cada variable | | | | | X |
| 7.-CONSISTENCIA | Observa los aspectos científicos y tecnológicos en su construcción. | | | | X | |
| 8.-COHERENCIA | Existe relación entre variables, dimensiones e indicadores. | | | | X | |
| 9.-METODOLOGÍA | El instrumento responde al diseño de la investigación. | | | | | X |
| 10.-PLAUSABILIDAD | Genera nuevas pautas para construir una teoría. | | | | X | |
| SUMATORIA PARCIAL | | | | | 21 | 12 |
| SUMATORIA TOTAL | | | | | 33 | |

| | | |
|---|--|--|
|  | UNIVERSIDAD PRIVADA DE TACNA Unidad de Investigación Formato de Validación por expertos | |
| | | |

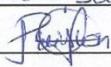
2) RESULTADOS DE LA VALIDACIÓN

a) Valoración Cualitativa:

Deficiente ()

Regular ()

Bueno (x)

Lugar y fecha Tarma 30 de mayo 2016Firma: Nombre: ERONNA PERALTADNI N°: 04406159Teléfono: 341035

| | | |
|---|--|--|
|  | UNIVERSIDAD PRIVADA DE TACNA Unidad de Investigación Formato de Validación por expertos | |
| | | |

INFORME DE OPINIÓN DE EXPERTOS DEL INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN
I. DATOS GENERALES:

- 1.1. Apellidos y nombres del informante (Experto): *Arnulfo Chino-Dávalos*
- 1.2. Grado Académico: *Ph.D.*
- 1.3. Profesión: *Consultor*
- 1.4. Institución donde labora: *U.P.T.*
- 1.5. Cargo que desempeña: *DOCENTE*
- 1.6. Denominación del Instrumento:
 *"La informalidad y su relación con la Rentabilidad de los Comerciantes del Mercado
 Grau - sección pollos de la ciudad de Tacna, año 2015"*

1) CRITERIOS DE VALIDACIÓN

| INDICADORES DE EVALUACIÓN DEL INSTRUMENTO | CRITERIOS CUALITATIVO CUANTITATIVO | Deficiente | Regular | Buena | Muy Buena | Excelente |
|---|---|------------|---------|-------|-----------|-----------|
| | | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 |
| 1.-CLARIDAD | Está formulado con lenguaje apropiado que facilita su comprensión. | | | | X | |
| 2.-OBJETIVIDAD | Está expresado en conductas observables, medibles. | | | | X | |
| 3.-ACTUALIDAD | Responde al avance de la ciencia y la tecnología. | | | | | X |
| 4.-ORGANIZACIÓN | Existe una organización lógica en su estructura. | | | | X | |
| 5.-INTEGRALIDAD | Comprende los aspectos en cantidad y calidad suficientes | | | | | X |
| 6.-INTENCIONALIDAD | Permite valorar los indicadores de cada variable | | | | X | |
| 7.-CONSISTENCIA | Observa los aspectos científicos y tecnológicos en su construcción. | | | | X | |
| 8.-COHERENCIA | Existe relación entre variables, dimensiones e indicadores. | | | | | X |
| 9.-METODOLOGÍA | El instrumento responde al diseño de la investigación. | | | | X | |
| 10.-PLAUSABILIDAD | Genera nuevas pautas para construir una teoría. | | | | X | |
| SUMATORIA PARCIAL | | | | | 21 | 12 |
| SUMATORIA TOTAL | | <i>33.</i> | | | | |

| | | |
|---|--|--|
|  | UNIVERSIDAD PRIVADA DE TACNA Unidad de Investigación Formato de Validación por expertos | |
|---|--|--|

2) RESULTADOS DE LA VALIDACIÓN

a) Valoración Cualitativa:

Deficiente ()

Regular ()

Bueno (X)

Lugar y fecha _____

Firma: _____

Nombre: _____

DNI N°: _____

Teléfono: _____

ANEXO 05

PROPUESTA DE UN PLAN DE ORIENTACION Y ASISTENCIA A LOS COMERCIANTES DEDICADOS A LA VENTA DE POLLOS EN EL MERCADO GRAU DE LA CIUDAD DE TACNA

El Plan de Orientación y Asistencia consiste en brindar herramientas interactivas, modernas, que fomenten la auto-asistencia de acuerdo al segmento el que pertenecen los contribuyentes de la compra y venta de la sección de pollos del mercado Grau de la ciudad de Tacna, a fin de facilitar el cumplimiento voluntario de las obligaciones y lograr un acercamiento de los comerciantes que se dedican a la compra y venta de pollos con la Superintendencia Nacional de Administración Tributaria.

Asimismo la propuesta que doy a conocer, busca fomentar la conciencia tributaria a la informalidad que cometen los comerciantes que se dedican a la venta de pollos en el mercado Grau de la ciudad de Tacna, poniendo énfasis a la ciudadanía de Tacna.

El escenario propuesto comprende:

- Habilitar una plataforma integrada de Orientación y Asistencia para cada segmento de contribuyentes y usuario de comercio de pollos tanto como interior y exterior del mercado Grau de la ciudad de Tacna.
- Impulsar el auto-servicio para fomentar el cumplimiento voluntario, a través de módulos interactivos ubicados en el mercado Grau.
- Desarrollo de nuevas herramientas colaborativas con el contribuyente (portales especializados, chat, redes sociales, nuevos servicios de la SUNAT) y la habilitación servicios proactivos según las necesidades del contribuyente a través de herramientas de relacionamiento, todo ello en el mercado Grau de la ciudad de Tacna.
- Reforzar en la sociedad la importancia del cumplimiento de las obligaciones tributarias a través de programas de educación tributaria, con particular impulso en los jóvenes y escolares.

Los entregables previstos son:

Segmento de Megas y Grandes Contribuyentes:

- Optimizar el servicio de atención personalizada a través de Sectoristas (maximizando el uso de la información de parte de la SUNAT en el mismo mercado Grau)
- Habilitación de servicios proactivos de acuerdo al comportamiento del contribuyente: invitación a fraccionamiento, cambios normativos, etc.
- Habilitación de oficina virtual personalizada en el mercado Grau.

Medianos y Pequeños Contribuyentes:

- Nueva central de consultas de la emisión de comprobantes de pago.
- Nuevas consultas automáticas telefónicas.
- Portales especializados: comprobantes y libros electrónicos; contadores; preguntas y respuestas frecuentes.
- Habilitación de la atención por chat.
- Nuevo Portal SUNAT personalizado, con secciones habilitadas en función al contribuyente que accede al mismo.

Emprendedores y Personas Naturales:

- Portales especializados: emprendedores, guía para personas naturales.
- Atención presencial por citas.
- Asistencia personalizada (atención de consultas y realización de trámites en un solo momento dentro del mercado Grau).

Cultura Tributaria para comerciantes del mercado Grau:

- Concurso de conocimientos para el mercado Grau sección pollos.
- Formación de capacitadores tributarios en el mercado Grau.
- Portales especializados: cultura tributaria.
- Participación en el sorteo electrónico de comprobantes de pago para todos los contribuyentes de la sección de pollos del mercado Grau.

ANEXO 06

PADRON DEL MERCADO GRAU – SECCION POLLOS



Municipalidad
Provincial de Tacna

"Año de la consolidación del Mar de Grau"



Tacna, 23 SEP 2016

CARTA N° 186 2016-SGBP-GDU/MPT

SEÑORITA

ERIKA CAMILA GALARZA CHOQUE
Urb. Los Viñedos de Grace B-15

Ciudad.-

REFERENCIA: EXP. DE REG. 97862 SOLICITA PADRON DEL CC.
GRAU

Mediante el Presente me dirijo a usted, saludándola cordialmente y en atención al documento de la referencia, adjunto el reporte de los Puestos Sección Pollos del C.C. Grau,

Sin otro particular quedo de Usted.

Atentamente,

Municipalidad Provincial de Tacna
Gerencia de Desarrollo Urbano
Sub Gerencia de Bienes Patrimoniales

.....
Jaime A. Dueñas Noriega
Sub Gerente

C.c. Arch.
JEDN/jca.

MUNICIPALIDAD PROVINCIAL
DE TACNA
AREA DE ADJ. COMERCIALES

PADRON GENERAL AL 23/09/2016
MERCADO II
TIPO DE CAMBIO : 3.55

23/09/2016
08:37:28
PAG: 28

| COD MERC. | ADJUDICATARIO | PUESTO | MONTO ORIGINAL | MONTO PAGADO | MONTO ADEUDADO |
|--------------|---------------|--------|-------------------|-----------------|-------------------|
|--------------|---------------|--------|-------------------|-----------------|-------------------|

PL PAN Y LECHE

| | | | | | |
|----|---------|------------------------------------|--------|--------|------|
| 1 | 03PL043 | MARTINA MAMANI MAMANI | 985.00 | 985.00 | 0.00 |
| 2 | 03PL044 | DECIDERIA LUGUE CHAMBE | 885.01 | 885.01 | 0.00 |
| 3 | 03PL045 | LORENZO APOLINAR CHAMBI QUISPE | 885.00 | 885.00 | 0.00 |
| 4 | 03PL046 | ELIZABETH LUCY CUSI MAMANI | 885.00 | 885.01 | 0.00 |
| 5 | 03PL047 | ENRIQUE ALVA SOTO | 884.98 | 884.98 | 0.00 |
| 6 | 03PL048 | ANASTACIO TICONA ANAHUA | 885.00 | 885.00 | 0.00 |
| 7 | 03PL049 | JUANA INQUILLA DE TICONA | 885.00 | 885.00 | 0.00 |
| 8 | 03PL050 | JUANA INQUILLA DE TICONA | 985.00 | 985.00 | 0.00 |
| 9 | 03PL051 | AMBROSIO MAMANI QUELCAHUANCA | 985.00 | 985.00 | 0.00 |
| 10 | 03PL052 | PASCUAL MAMANI CALLIZAYA | 885.00 | 885.00 | 0.00 |
| 11 | 03PL053 | PASCUAL MAMANI CALLIZAYA | 885.08 | 885.08 | 0.00 |
| 12 | 03PL054 | MARIA CALIZANA MAMANI | 885.00 | 885.00 | 0.00 |
| 13 | 03PL055 | FELIPA SINTECALA CHOQUE | 885.00 | 885.00 | 0.00 |
| 14 | 03PL056 | HECTOR JUAN NINA PACCO | 885.00 | 885.00 | 0.00 |
| 15 | 03PL057 | SATURNINA HUACACUNE CARDOSA | 885.00 | 885.00 | 0.00 |
| 16 | 03PL058 | FELICIANO CONTRERAS MAMANI | 985.00 | 985.00 | 0.00 |
| 17 | 03PL059 | JOSEFA REGINA MAQUERA DE GUTIERREZ | 985.01 | 985.01 | 0.00 |
| 18 | 03PL060 | FRANCISCO RAMOS HUAYTA | 884.99 | 884.99 | 0.00 |
| 19 | 03PL061 | JUANA MARIA HUALPA COPA | 885.00 | 884.99 | 0.01 |
| 20 | 03PL062 | FLORENTINO CHAMBI ALARCON | 885.00 | 885.00 | 0.00 |
| 21 | 03PL063 | FRANCISCA MAMANI MAMANI | 884.98 | 884.98 | 0.00 |
| 22 | 03PL064 | JORGE MAMANI CHAMBILLA | 885.00 | 885.00 | 0.00 |
| 23 | 03PL065 | NICOLAS HUAYTA CHIPANA | 885.00 | 884.98 | 0.02 |
| 24 | 03PL066 | ISMAEL CHARA BANEGAS | 985.00 | 985.00 | 0.00 |
| 25 | 03PL067 | GUILLELMO AMBROSIO MAMANI CHIPANA | 985.00 | 985.00 | 0.00 |
| 26 | 03PL068 | ANTIA LUGUE CHAMBE | 884.99 | 884.99 | 0.00 |
| 27 | 03PL069 | ANIBAL SEGUNDO CALIZAYA CABALLERO | 884.99 | 884.99 | 0.00 |
| 28 | 03PL070 | AURELIA GARCIA BUTRON | 885.00 | 885.00 | 0.00 |
| 29 | 03PL071 | LUCILA PORFIDIA LIENDO AYCA | 884.98 | 884.98 | 0.00 |
| 30 | 03PL072 | SATURNINA HUACACUNE CARDOSA | 885.00 | 885.08 | 0.00 |
| 31 | 03PL073 | ROSA MARIA CONTRERAS YAPURASI | 885.00 | 885.00 | 0.00 |
| 32 | 03PL074 | TELESFORO PARI SARMIENTO | 985.00 | 985.00 | 0.00 |

PO POLLOS

| | | | | | |
|----|---------|-----------------------------------|----------|----------|--------|
| 1 | 03P0001 | NDE ABRAHAN LUPACA CAINICELA | 1.060.00 | 1.060.00 | 0.00 |
| 2 | 03P0002 | JOSE TORRES HUAYNA | 960.00 | 960.00 | 0.00 |
| 3 | 03P0003 | ELIZABETH LUZMILA TAPIA RAMOS | 965.63 | 965.63 | 0.00 |
| 4 | 03P0004 | MILAGRO AVELINA MAMANI | 1.060.00 | 1.060.00 | 0.00 |
| 5 | 03P0005 | MARIA DEL CARMEN SILVA LA TORRE | 1.060.00 | 450.00 | 610.00 |
| 6 | 03P0006 | NATIVIDAD MUMARIMAY ALEJP | 960.00 | 960.00 | 0.00 |
| 7 | 03P0007 | EMILIA POMA MARIACA | 960.00 | 960.00 | 0.00 |
| 8 | 03P0008 | CARMEN ROSA TICONA DE MAMANI | 960.00 | 960.00 | 0.00 |
| 9 | 03P0009 | LUZ MARINA JUSTINIANI DE CACERES | 1.060.00 | 1.060.00 | 0.00 |
| 10 | 03P0010 | PAULA DE LA CRUZ GALLEGOS MIRANDA | 1.060.00 | 1.060.00 | 0.00 |
| 11 | 03P0011 | JULIA CHOQUE CALIZAYA | 960.00 | 700.00 | 260.00 |
| 12 | 03P0012 | JOSE CCALLO CONTRERAS | 960.00 | 960.00 | 0.00 |
| 13 | 03P0013 | JUSTA MAQUERA DE RIVERA | 960.00 | 960.00 | 0.00 |
| 14 | 03P0014 | MARILYN ADRIANA RODRIGUEZ RAMOS | 959.97 | 959.97 | 0.00 |
| 15 | 03P0015 | DULA MARINA CHECALLA DE MORALES | 960.00 | 960.00 | 0.00 |

MUNICIPALIDAD PROVINCIAL
DE TACNA
AREA DE ADJ. COMERCIALES

PADRON GENERAL AL 23/09/2016
MERCADO II
TIPO DE CAMBIO : 3.55

23/09/2016
08:37:28
PAG: 29

| COD MERC. | ADJUDICATARIO | PUESTO | MONTO ORIGINAL | MONTO PAGADO | MONTO ADEUDADO |
|--------------|---------------|----------------------------------|-------------------|-----------------|-------------------|
| 16 | 03P0016 | DULA MARINA CHECALLA DE MORALES | 960.00 | 960.00 | 0.00 |
| 17 | 03P0017 | LETICIA TORRES CASTILLO | 1,060.00 | 1,060.00 | 0.00 |
| 18 | 03P0018 | VIVIANA ALEJANDRA CCALLO CHAMBE | 1,060.00 | 1,060.03 | 0.00 |
| 19 | 03P0019 | YSAAC GUIESPE ORDOÑEZ | 960.00 | 960.00 | 0.00 |
| 20 | 03P0020 | JUAN BAUTISTA SOTO FERNANDEZ | 960.01 | 960.01 | 0.00 |
| 21 | 03P0021 | JOSEFINA MAQUERA TACORA | 962.61 | 962.61 | 0.00 |
| 22 | 03P0022 | JESUSA CONDORI MAMANI | 960.00 | 960.00 | 0.00 |
| 23 | 03P0023 | ALEX ALVARO CHAMBILLA CHAMBILLA | 960.00 | 960.00 | 0.00 |
| 24 | 03P0024 | VICTORIA MAMANI DE MAMANI | 960.00 | 960.00 | 0.00 |
| 25 | 03P0025 | CALIXTA GALLEGOS DE VASQUEZ | 1,060.00 | 1,060.00 | 0.00 |
| 26 | 03P0026 | MARTHA SENOVIA GADNA ORTEGAL | 1,060.00 | 1,060.00 | 0.00 |
| 27 | 03P0027 | JUANA FRANCISCA GADNA ORTEGAL | 960.00 | 960.00 | 0.00 |
| 28 | 03P0028 | ANTONIA CHOQUEJAHUA DE MENDOZA | 960.00 | 960.00 | 0.00 |
| 29 | 03P0029 | JUANA FRANCISCA GADNA ORTEGAL | 960.41 | 960.41 | 0.00 |
| 30 | 03P0030 | FRANCISCA CHAGUA CCAMA | 960.01 | 960.01 | 0.00 |
| 31 | 03P0031 | SONIA APAZA APAZA | 960.00 | 960.00 | 0.00 |
| 32 | 03P0032 | UBALDINA YOLANDA MOLINA MAMANI | 960.01 | 960.01 | 0.00 |
| 33 | 03P0033 | MARCELINA CRUZ CALIZAYA | 1,060.00 | 1,060.00 | 0.00 |
| 34 | 03P0034 | JESSICA MAMANI CHOQUECOTA | 1,060.00 | 1,060.00 | 0.00 |
| 35 | 03P0035 | ASUNTA GUIESPE MAMANI DE PILCO | 960.00 | 960.00 | 0.00 |
| 36 | 03P0036 | NATIVIDAD CUEVA UCHASARA | 960.00 | 960.02 | 0.00 |
| 37 | 03P0037 | PASCUALA HILARIA VARGAS FRANCO | 960.00 | 960.00 | 0.00 |
| 38 | 03P0038 | ORIETA IRMA GUIESPE SANTANA | 960.00 | 960.00 | 0.00 |
| 39 | 03P0039 | CARMEN CARRILLO DE ARIAS | 960.00 | 960.00 | 0.00 |
| 40 | 03P0040 | ALEX QUINTO CERRON | 960.00 | 960.00 | 0.00 |
| 41 | 03P0041 | AYDE CARMEN CONDORI JAHUIRA | 1,060.00 | 1,060.00 | 0.00 |
| 42 | 03P0042 | LUIS CANAVIRI LLACA | 1,060.00 | 1,060.00 | 0.00 |
| 43 | 03P0043 | DOMINGA AGUILAR PONGO | 960.01 | 960.01 | 0.00 |
| 44 | 03P0044 | MARIA CONCEPCION APAZA CHOQUE | 960.00 | 960.00 | 0.00 |
| 45 | 03P0045 | MARIA CONCEPCION APAZA CHOQUE | 960.00 | 960.00 | 0.00 |
| 46 | 03P0046 | MARIA MAGDALENA RAMOS HUANACUNI | 960.00 | 960.00 | 0.00 |
| 47 | 03P0047 | MARIA MAGDALENA RAMOS HUANACUNI | 960.00 | 960.00 | 0.00 |
| 48 | 03P0048 | ANTONIO CAMA CAMA | 1,060.00 | 1,060.00 | 0.00 |
| 49 | 03P0049 | JULIANA ZAPANA LIVE | 1,060.00 | 1,060.00 | 0.00 |
| 50 | 03P0050 | JOSE LEMA LEMA | 960.00 | 960.00 | 0.00 |
| 51 | 03P0051 | SUSANA MIRYAM JAHUIRA HUAYCANI | 960.00 | 960.00 | 0.00 |
| 52 | 03P0052 | ISRAEL DELIZ BERRIOS CHALCO | 960.00 | 960.00 | 0.00 |
| 53 | 03P0053 | ALBERTO PAUCAR TINTAYA | 960.00 | 960.00 | 0.00 |
| 54 | 03P0054 | FRANCISCO RENE VILLALOBOS HUANCA | 1,060.00 | 1,060.00 | 0.00 |
| 55 | 03P0055 | ANASTACIO J.RAMIRES CONDORI | 1,060.00 | 1,060.00 | 0.00 |
| 56 | 03P0056 | ANASTACIO J.RAMIRES CONDORI | 960.00 | 960.00 | 0.00 |
| 57 | 03P0057 | MIRIA GARCIA CALIZAYA | 960.00 | 960.00 | 0.00 |
| 58 | 03P0058 | MARIA ASUNTA CHATA DE ATENCIO | 960.00 | 960.00 | 0.00 |
| 59 | 03P0059 | HILDA TICONA RAMOS | 1,059.97 | 1,059.97 | 0.00 |
| 60 | 03P0060 | JUDITH HAYDEE COAYLA MAMANI | 1,060.00 | 1,060.00 | 0.00 |
| 61 | 03P0061 | ARNALDO ROBERTO PINELDO DONOSO | 960.00 | 960.00 | 0.00 |
| 62 | 03P0062 | HERNAN MONTURA ISIDRO | 960.00 | 960.00 | 0.00 |
| 63 | 03P0063 | BERTHA CONDORI CONDORI | 1,060.00 | 1,060.00 | 0.00 |
| 64 | 03P0380 | DOMITILA MARCIZA PACO BAUTISTA | 1,060.00 | 1,060.00 | 0.00 |
| 65 | 03P0381 | FRECIA NIÑA CALIZAYA | 959.94 | 959.94 | 0.00 |
| 66 | 03P0382 | ROSA TEOFILA MAMANI MAMANI | 959.97 | 959.97 | 0.00 |

MUNICIPALIDAD PROVINCIAL
DE TACNA
AREA DE ADJ. COMERCIALES

PADRON GENERAL AL 23/09/2016
MERCADO II
TIPO DE CAMBIO : 3.55

23/09/2016
08:37:28
PAG: 30

| COD MERC. | ADJUDICATARIO | PUESTO | MONTO ORIGINAL | MONTO PAGADO | MONTO ADEUDADO |
|--------------|---------------|--|-------------------|-----------------|-------------------|
| 67 | 03P0383 | MARIA CHAMBILLA ADUVIRE | 960.57 | 960.57 | 0.00 |
| 68 | 03P0384 | ISABEL REINA CHAMBILLA MAMANI | 960.00 | 960.00 | 0.00 |
| 69 | 03P0385 | SEVERINO TEOFILO COAQUIRA COAQUIRA | 960.18 | 960.18 | 0.00 |
| 70 | 03P0386 | DELIA RUBILA CONDORI QUISPE | 960.71 | 960.71 | 0.00 |
| 71 | 03P0387 | GRICELDA POMA SOTO Y MIGUEL CORDOVA S. | 960.22 | 960.22 | 0.00 |
| 72 | 03P0388 | DORA RITA HUARCAYA RODRIGUEZ | 960.00 | 960.00 | 0.00 |
| 73 | 03P0389 | MIGUEL ANGEL CORDOVA SANCHEZ | 960.00 | 960.00 | 0.00 |
| 74 | 03P0390 | GLADYS MARCELA QUISPE PEDRAZA | 960.59 | 960.59 | 0.00 |
| 75 | 03P0391 | EDILBERTA FLORENCIA VEGA PANIAGUA | 1.060.00 | 1,060.00 | 0.00 |
| 76 | 03P0392 | MARIZOL NINARAGUA TESILLO | 1.060.00 | 1,060.00 | 0.00 |
| 77 | 03P0393 | JULIA FLORES DE COOPA | 960.62 | 960.62 | 0.00 |
| 78 | 03P0394 | ELADIA MAMANI FLORES | 960.01 | 960.01 | 0.00 |
| 79 | 03P0395 | JUANA FRANCISCA QUISPE PAULINO | 960.00 | 675.07 | 284.93 |
| 80 | 03P0396 | AMALIA FELICITAS ILAQUITA MAQUERA | 960.00 | 960.00 | 0.00 |
| 81 | 03P0397 | ANTONIA MAMANI DE MAMANI | 960.77 | 960.77 | 0.00 |
| 82 | 03P0398 | VALENTINA FLORES DE CATAORA | 960.56 | 960.56 | 0.00 |
| 83 | 03P0399 | BALBINA MAMANI CCALJARRO | 960.00 | 960.00 | 0.00 |
| 84 | 03P0400 | MARTHA CATACHURA ARO | 960.81 | 960.81 | 0.00 |
| 85 | 03P0401 | SUSANA MIRYAM JAHUIRA HUAYCANI | 960.00 | 960.00 | 0.00 |
| 86 | 03P0402 | ELENA QUINTANA GUILLEN | 960.81 | 960.81 | 0.00 |
| 87 | 03P0403 | IGNACIA CHATA DE QUISPE | 1.060.03 | 1,060.03 | 0.00 |
| 88 | 03P0404 | HERMINIA HUANACUNI TICONA | 1.060.00 | 1,060.00 | 0.00 |
| 89 | 03P0405 | CARMEN EMILIA ILLACHURA CHOQUE | 960.51 | 960.51 | 0.00 |
| 90 | 03P0406 | FROILAN CATUNTA VARGAS | 960.00 | 793.71 | 166.29 |
| 91 | 03P0407 | LUCIA CATACHURA ARO | 960.22 | 960.22 | 0.00 |
| 92 | 03P0408 | OLIMPIA CHOQUECOTA CORONEL | 960.00 | 960.00 | 0.00 |
| 93 | 03P0409 | LILY SOLEDAD CALSINA CALCINA | 960.00 | 960.00 | 0.00 |
| 94 | 03P0410 | MARTHA ENCINAS HUILAHUANA | 960.28 | 962.39 | 0.00 |
| 95 | 03P0411 | JHON EVER SUCSO CHAMBILLA | 960.00 | 960.00 | 0.00 |
| 96 | 03P0412 | LIZ MARINA MAMANI MAMANI | 960.00 | 960.00 | 0.00 |
| 97 | 03P0413 | VILMA PINTO NAVEROS | 960.03 | 960.03 | 0.00 |
| 98 | 03P0414 | CONCEPCION DELIA MAMANI MAMANI | 960.19 | 960.19 | 0.00 |
| 99 | 03P0415 | CONCEPCION DELIA MAMANI MAMANI | 1.060.10 | 1,060.10 | 0.00 |
| 100 | 03P0416 | JOSE LUIS ANCO REJAS | 1.060.00 | 1,060.00 | 0.00 |
| 101 | 03P0417 | YOLANDA PETRONA CHAMBILLA QUIS | 960.00 | 498.05 | 461.95 |
| 102 | 03P0418 | ABDULIA ARO CHINO | 960.00 | 960.00 | 0.00 |
| 103 | 03P0419 | HERMOGENES MENDOZA CARITA | 960.00 | 606.64 | 353.36 |
| 104 | 03P0420 | MARIANELA PARI MAMANI | 960.00 | 407.08 | 552.92 |
| 105 | 03P0421 | JESUSA FLORES QUISPE | 960.00 | 960.00 | 0.00 |
| 106 | 03P0422 | JANET SONIA PEREYRA MAMANI | 960.00 | 960.00 | 0.00 |
| 107 | 03P0423 | BETZABETH GLADYS TICONA CASILLO | 960.00 | 960.00 | 0.00 |
| 108 | 03P0424 | BETZABETH GLADYS TICONA CASILLO | 960.00 | 960.00 | 0.00 |
| 109 | 03P0425 | IVONNE MARITZA TICONA CASILLA | 960.00 | 960.00 | 0.00 |
| 110 | 03P0426 | FORTUNATA FLORES DE QUISPE | 960.00 | 960.00 | 0.00 |
| 111 | 03P0427 | LORENZO FRANCISCO CONDORI CONDORI | 1.060.00 | 1,060.00 | 0.00 |

ANEXO 07

MERCADO GRAU

