



**UNIVERSIDAD PRIVADA TELESUP**  
**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y**  
**CONTABLES**  
**ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD Y**  
**FINANZAS**

**TESIS**

**IMPACTO DE IMPUESTO GENERAL A LAS VENTAS**  
**EN LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA**  
**AGROINDUSTRIAL CAYALTI EN LAMBAYEQUE - 2019.**

**PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE:**  
**CONTADOR PÚBLICO**

**AUTORES:**  
**Bach. CCANTO ORIHUELA, YELITZA**  
**Bach. PAITAN MATAMOROS, NILDA**

**LIMA – PERÚ**  
**2020**

**ASESOR DE TESIS**

---

**Mg. MICHEL JAIME MÉNDEZ ESCOBAR**

**JURADO EXAMINADOR**

---

**Dr. FERNANDO LUIS TAM WONG**  
**Presidente**

---

**Mg. FRANCISCO EDUARDO DIAZ ZARATE**  
**Secretario**

---

**Dra. ANA CONSUELO TINEO MONTESINOS**  
**Vocal**

## **DEDICATORIA**

“Esta investigación es dedicada a mis padres que gracias a sus esfuerzos he logrado culminar mis estudios y a todas las personas cercanas que me apoyaron durante todo este proceso en el desarrollo de mi proyecto”

## **AGRADECIMIENTO**

Deseo agradecer especialmente a mis padres y docentes, quienes brindaron su apoyo incondicional en el transcurso de la realización del presente trabajo de investigación.

## RESUMEN

El siguiente trabajo de investigación denominado Impacto del Impuesto General a las Ventas en la Rentabilidad de la Empresa Agroindustrial Cayalti en Lambayeque – 2019; cuyo objetivo es establecer el impacto del impuesto general a las ventas en la rentabilidad de la empresa agroindustrial Cayalti en Lambayeque - 2019.

Para poder desarrollar el estudio se utilizó la metodología de tipo aplicada, descriptivo correlacional no experimental, de corte transversal con enfoque cuantitativo, esta metodología permitió lograr los objetivos deseados, para la recolección de datos se empleó como técnica la encuesta y el instrumento fue el cuestionario previamente validado por expertos los que afirmaron que era confiable, este ha sido aplicado a los trabajadores de la empresa contando con una población de 33 colaboradores, la muestra estuvo conformada por 33 empleados, luego de obtener los datos necesarios, se procedió al procesamiento de datos mediante el programa SPSS Vs. 24.

Luego de hacer los análisis y procedimientos correspondientes, se obtuvo como resultado que se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alterna con un grado de correlación de 0,879; los datos disponibles que se obtuvo de la muestra nos ayudó a conocer el nivel de correlación de las variables por lo que se concluye que, el impuesto general a las ventas impacta significativamente en la rentabilidad.

**Palabras claves:** Impuesto General a las Ventas, Rentabilidad y Valor agregado del IGV.

## **ABSTRACT**

The following research work called Impact of the General Sales Tax on the Profitability of the Agro-industrial Company Cayalti in Lambayeque - 2019; whose objective is to establish the impact of the general sales tax on the profitability of the Agro-industrial company Cayalti in Lambayeque - 2019.

In order to develop this study we used the applied, descriptive, correlational, non-experimental, cross-sectional methodology with a quantitative approach, this methodology allowed us to achieve the desired objectives, for data collection we used the survey as a technique and our instrument was the previously validated questionnaire by experts who affirmed that it was reliable, this was applied to the workers of the company with a population of 33 collaborators, the sample is made up of 33 after obtaining the necessary data, the data was processed through the SPSS Vs. 24.

After doing the corresponding analyzes and procedures, we obtained as a result that the null hypothesis is rejected and the alternate hypothesis is accepted with a degree of correlation of 0.879, the available data obtained from the sample helped us to know the level of correlation of the variables Therefore, we conclude that the general sales tax has a significant impact on profitability.

Keywords: General Sales Tax, Profitability and Added value of IGV.

## ÍNDICE DE CONTENIDO

<b>CARÁTULA</b> .....	<b>i</b>
<b>ASESOR DE TESIS</b> .....	<b>ii</b>
<b>JURADO EXAMINADOR</b> .....	<b>iii</b>
<b>DEDICATORIA</b> .....	<b>iv</b>
<b>AGRADECIMIENTO</b> .....	<b>v</b>
<b>RESUMEN</b> .....	<b>vi</b>
<b>ABSTRACT</b> .....	<b>vii</b>
<b>ÍNDICE DE CONTENIDO</b> .....	<b>viii</b>
<b>ÍNDICE DE TABLAS</b> .....	<b>xi</b>
<b>ÍNDICE DE FIGURAS</b> .....	<b>xii</b>
<b>INTRODUCCIÓN</b> .....	<b>xiii</b>
<b>I. PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN</b> .....	<b>15</b>
1.1. Planteamiento del problema .....	15
1.2. Formulación del problema .....	17
1.2.1. Problema general .....	17
1.2.2. Problemas específicos .....	17
1.3. Justificación del estudio .....	17
1.3.1. Justificación Teórica .....	17
1.3.2. Justificación práctica .....	18
1.3.3. Justificación metodológica .....	18
1.4. Objetivo de la investigación .....	18
1.4.1. Objetivo general .....	18
1.4.2. Objetivos específicos .....	18
<b>II. MARCO TEÓRICO</b> .....	<b>19</b>
2.1. Antecedentes de la investigación .....	19
2.1.1. Antecedentes nacionales .....	19
2.1.2. Antecedentes Internacionales .....	22
2.2. Bases teóricas de las variables .....	25
2.2.1. Bases teóricas de la Variable independiente: Impuesto general a las ventas - IGV .....	25

2.2.2. Bases teóricas de la Variable dependiente: Rentabilidad .....	40
2.3. Definición de términos básicos .....	59
<b>III. MARCO METODOLÓGICO.....</b>	<b>61</b>
3.1. Hipótesis de la investigación .....	61
3.1.1. Hipótesis general .....	61
3.1.2. Hipótesis específicas .....	61
3.2. Variables de estudio .....	61
3.2.1. Definición conceptual.....	62
3.2.2. Definición operacional.....	63
3.3. Tipo y nivel de la Investigación.....	67
3.3.1. Tipo.....	67
3.3.2. Nivel.....	67
3.4. Diseño de la Investigación.....	68
3.5. Población y muestra de estudio.....	69
3.5.1. Población .....	69
3.5.2. Muestra .....	69
3.6. Técnicas e instrumentos de recolección de datos .....	70
3.6.1. Técnicas de recolección de datos.....	70
3.6.2. Instrumentos de recolección de datos .....	70
3.6.3. Confiabilidad del instrumento.....	72
3.6.4. Validez .....	74
3.7. Métodos de análisis de datos .....	75
3.8. Aspectos Éticos .....	75
<b>IV. RESULTADOS .....</b>	<b>76</b>
4.1. Resultados .....	76
4.2. Prueba de confiabilidad .....	80
4.3. Prueba de hipótesis.....	81
4.3.1. Hipótesis general .....	81
4.3.2. Prueba de hipótesis específicas.....	82
<b>V. DISCUSIÓN .....</b>	<b>84</b>
<b>VI. CONCLUSIONES .....</b>	<b>87</b>
<b>VII. RECOMENDACIÓN .....</b>	<b>88</b>
<b>REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS .....</b>	<b>89</b>

<b>ANEXOS .....</b>	<b>92</b>
Anexo 1: Matriz de Consistencia.....	93
Anexo 2: Matriz de operacionalización .....	94
Anexo 3: Instrumentos .....	96
Anexo 4: Validación del instrumento.....	99
Anexo 5: Matriz de datos .....	113
Anexo 6: Propuesta de Valor .....	115

## ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1.	Operacionalización de la variable Impuesto General a las Ventas.....	65
Tabla 2.	Operacionalización de la variable rentabilidad .....	66
Tabla 3.	Calificación y evaluación de la variable IGV.....	71
Tabla 4.	Calificación y evaluación de la variable rentabilidad.....	72
Tabla 5.	Valores de interpretación confiabilidad.....	73
Tabla 6.	Confiabilidad del instrumento IGV .....	73
Tabla 7.	Confiabilidad del instrumento rentabilidad.....	74
Tabla 8.	Validez de instrumento .....	75
Tabla 9.	Resultado de Impacto del Impuesto general a las ventas .....	76
Tabla 10.	Resultado de la variable rentabilidad.....	77
Tabla 11.	Resultado de la dimensión Valor agregado del IGV .....	78
Tabla 12.	Resultado de la dimensión Base imponible.....	79
Tabla 13.	Resultado de la dimensión Comprobantes de pago .....	80
Tabla 14.	Estadísticas de fiabilidad .....	80
Tabla 15.	Estadísticas de fiabilidad .....	81
Tabla 16.	Nivel de correlación y significación impuesto general a las ventas y rentabilidad.....	81
Tabla 17.	Nivel de correlación de la dimensión valor agregado del IGV y rentabilidad.....	82
Tabla 18.	Nivel de correlación y significancia de la dimensión base imponible y rentabilidad.....	83
Tabla 19.	Nivel de correlación y significancia de la dimensión comprobante de pago y rentabilidad .....	83

## ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1. Resultado del impacto del impuesto general a las ventas.....	76
Figura 2. Resultado de la variable rentabilidad.....	77
Figura 3. Resultado de la dimensión Valor agregado del IGV.....	78
Figura 4. Resultado de la dimensión Base imponible.....	79
Figura 5. Resultados de la dimensión Comprobantes de pago.....	80

## INTRODUCCIÓN

El presente trabajo se desarrolló teniendo en cuenta los lineamientos del reglamento de grados y títulos de pregrado de la Facultad de contabilidad y finanzas de la Universidad Privada TELESUP, el cual me permitió realizar una adecuada estructura para investigar la relación de la variable impuesto general a las ventas y la rentabilidad.

El objetivo de la presente investigación fue determinar la influencia entre ambas variables en la empresa agroindustrial Cayalti en Lambayeque - 2019.

Cuando nos preguntamos, cómo el impuesto general a las ventas impacta en la rentabilidad de la empresa agroindustrial Cayalti en Lambayeque - 2019, los cuales buscan maximizar la rentabilidad de la empresa agroindustrial Cayalti, para ello se basan en probar el impacto que tiene el conocimiento del impuesto general a las ventas.

Desarrollar el Fortalecimiento, el monitorear, controlar y el mejorar toda la gestión financiera, en beneficio de la comunidad de Cayalti.

Para poder mejorar la rentabilidad la cual se traduce en un mayor crecimiento económico y mayor presupuesto para reinvertir, que es la principal preocupación de los comerciantes del centro comercial polvos rosados, lo cual se busca replicar dichas mejoras probando el impacto que se tiene en el conocimiento del impuesto general a las ventas, las cuales ayudan a un correcto cumplimiento de sus obligaciones ante el ente fiscalizador del estado.

La presente investigación trata sobre El impacto del impuesto general a las ventas y su impacto en la rentabilidad de la empresa agroindustrial Cayalti en Lambayeque - 2019, el cual está dividido en cuatro capítulos.

En el Capítulo I: Planteamiento del Problema, se elabora la descripción de la realidad problemática del estudio, la formulación del problema, justificación del estudio y objetivos de la investigación.

En el Capítulo II: Marco Teórico, está compuesto por los antecedentes de la investigación, bases teóricas de las variables IGV y rentabilidad, así como la definición de términos básicos.

En el Capítulo III: Marco Metodológico, comprende las hipótesis de la investigación, variables del estudio, tipo y nivel de investigación, diseño de la investigación, población y muestra del estudio, técnicas e instrumentos de recolección de datos, métodos de análisis de datos y aspectos éticos.

En el Capítulo IV: Aspectos administrativos, está compuesto por el presupuesto y el cronograma del trabajo de investigación. Adicionalmente, las referencias bibliográficas y los anexos correspondientes.

## **I. PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN**

### **1.1. Planteamiento del problema**

A nivel internacional, en los últimos años los ingresos operacionales representan el 100% para el 2018, y el 2019, ya que analizamos referenciándonos en estas cifras. Para ambos periodos, la utilidad bruta de la empresa resulta en un 100%.

Los gastos de venta representan un -54.40% en el 2018 y el 2019 un -52.19% esto significa que en este periodo se tuvo menos gastos.

En el 2018 los gastos administrativos resultan en -36.27%, esto resulta de los salarios de personal que presta sus servicios esporádicamente, alquiler de local, asesoramiento entre otros. En el ejercicio 2019 tuvo gastos de administración en un -44.62% más que el año anterior.

La utilidad operativa para el 2018 fue un 9.33%. Y para el 2019 resultó en un 3.19% esto significa que los gastos fueron menores al año 2018.

Los resultados antes del impuesto a la renta el 2018 fue de 9.33% y el impuesto a la renta es de un -0.93% esto es bueno para la empresa ya que pagará menos del 1% del total de los ingresos. Y para el 2019 fue 3.19% lo que conlleva a que el impuesto a la renta sea aún más bajo que el año anterior.

En el año 2018 la utilidad del ejercicio de un 8.40% que es el mismo resultado del ejercicio lo que la empresa generó durante este periodo. Por otro lado, para el 2019 se tuvo 2.87%, buscan mejorar su competitividad ante un mundo globalizado, mediante una mejor rentabilidad, la cual es base para un mayor presupuesto de cara, al siguiente periodo después de cancelar sus obligaciones ante el estado por temas de impuestos gravados a los productos o servicios que comercializa.

Según Freire y Govea (2018) indica:

La rentabilidad mide la eficiencia con la que se utilizan los recursos, se denomina utilidad neta al valor residual de los ingresos, que se obtiene después de haber restado todos sus costos y gastos, siempre

que los gastos sean menores a los ingresos, de un periodo contable, es decir cuando los egresos sean mayores a todos los ingresos obtenidos, al resultado se lo denomina una pérdida neta. (p.7)

En el Perú, en la actualidad las empresas buscan evadir todo lo referente a los impuestos gravados a sus actividades comerciales como el IGV, siendo uno de los motivos principales, la falta de conocimiento sobre el impuesto general a las ventas, la cual sirve para cumplir de manera adecuada con las fechas y procesos adecuados de pagos de importes del IGV, redundando así, una mayor rentabilidad las empresas.

Flores y Ramos (2018) sostienen:

El sistema de retenciones es el régimen por el cual, los sujetos designados por la SUNAT como agentes de retención retienen parte del impuesto general a las ventas, siendo trasladado por algunos de sus proveedores para su posterior entrega al fisco, según la fecha de vencimiento de sus obligaciones tributarias que les corresponda. Asimismo, los proveedores podrán reducir los montos que se les hubieran retenido, contra su IGV que les corresponda pagar. (p.386)

A nivel local en la actualidad las empresas, buscan mejorar todo lo referente al cumplimiento de sus impuestos a las ventas, evitando así sanciones y clausuras que se dan más que todo por desconocimiento de este, por ello se busca no solo relacionar sino buscar el impacto que tiene el impuesto del IGV sobre la rentabilidad de la empresa agroindustrial Cayalti en Lambayeque, así como las deducciones correspondientes para su mayor rentabilidad.

Según Robin (2019):

El IGV en Perú es del 18% el cuarto más alto en toda América latina. Este impuesto es establecido por la super intendencia nacional de aduanas y de administración tributaria llamada SUNAT. También, hay un IVA reducido al 0% es decir que no se cobra el impuesto, se exonera, cuando se trata de transporte público, espectáculos públicos, primera venta de una construcción para vivienda, entre otros. (p.15)

Según Daza (2018) indica:

La rentabilidad es una concreción de un resultado obtenido a partir de cualquier tipo de actividad económica, ya sea de transformación, de producción o de intercambio, considerando que el excedente aparece en la parte final de intercambio. (p.76)

## **1.2. Formulación del problema**

### **1.2.1. Problema general**

PG ¿De qué manera impacta impuesto general a las ventas en la rentabilidad de la empresa agroindustrial Cayalti en Lambayeque - 2019?

### **1.2.2. Problemas específicos**

PE 1 ¿De qué manera impacta el valor agregado del IGV en la rentabilidad de la empresa agroindustrial Cayalti en Lambayeque - 2019?

PE 2 ¿De qué manera impacta el base imponible en la rentabilidad de la empresa agroindustrial Cayalti en Lambayeque - 2019?

PE 3 ¿De qué manera impacta el comprobante de pago en la rentabilidad de la empresa agroindustrial Cayalti en Lambayeque - 2019?

## **1.3. Justificación del estudio**

### **1.3.1. Justificación Teórica**

Esta investigación se realiza con el propósito de aportar al conocimiento existente sobre la relación entre el impacto del impuesto general a las ventas y su impacto en la rentabilidad de la empresa agroindustrial Cayalti en Lambayeque, cuyos resultados podrán sistematizarse en una propuesta, para ser incorporado como un aporte de conocimiento, ya que se estaría demostrando que el impacto del impuesto general a las ventas ayuda a la empresa agroindustrial Cayalti con el cumplimiento correcto de sus obligaciones tributarias y así fortalecer su rentabilidad según los autores.

### **1.3.2. Justificación práctica**

Esta investigación se realiza porque existe la necesidad de mejorar el cumplimiento correcto de las obligaciones tributarias de la empresa agroindustrial Cayalti, para ello, usará el conocimiento previo del impuesto general a las ventas, los cuales ayudan a deducir impuesto, saber cuánto se tiene que pagar, en el momento justo y como reestructurar así como todo lo referente al entorno del pago de los tributos, especialmente del IGV por ser gravados de manera principal en la empresa agroindustrial Cayalti en Lambayeque - 2019.

### **1.3.3. Justificación metodológica**

El conocer sobre todo, los temas relacionados al principal impuesto llamado IGV, siendo su principal actividad económica del comercio que grava el impuesto general a las ventas, así mismo en el presente estudio se validó con un juicio de expertos y se probó su nivel confiabilidad en el estudio de ambas variables, así como su correlación para su mejor uso y aplicación en futuros trabajos de investigación.

## **1.4. Objetivo de la investigación**

### **1.4.1. Objetivo general**

OG Establecer el impacto del impuesto general a las ventas en la rentabilidad de la empresa agroindustrial Cayalti en Lambayeque - 2019.

### **1.4.2. Objetivos específicos**

OE 1 Establecer el impacto del valor agregado del IGV en la rentabilidad de la empresa agroindustrial Cayalti en Lambayeque - 2019.

OE 2 Establecer el impacto de la base imponible en la rentabilidad de la empresa agroindustrial Cayalti en Lambayeque - 2019.

OE 3 Establecer el impacto del comprobante de pago en la rentabilidad de la empresa agroindustrial Cayalti en Lambayeque - 2019.

## II. MARCO TEÓRICO

### 2.1. Antecedentes de la investigación

#### 2.1.1. Antecedentes nacionales

Llempen, A. (2018) La siguiente investigación titulada: "*Gestión financiera y su incidencia en la rentabilidad de la empresa inversiones Aquario´s SAC, Chiclayo - 2018*". Universidad Señor de Sipán, pregrado, Lima, Perú. El objetivo principal es determinar las gestiones financieras y sus incidencias en la rentabilidad de la organización, Inversiones Aquario´s SAC. Los diseños de investigación son de tipo aplicada con fines de dar solución a problemas prácticos, no experimentales sin la manipulación deliberada de variables y correlaciones dirigidas para la determinación del grado de relación que existe en una sola muestra o fenómeno o evento detectado, este dato fue tabulado en los programas estadísticos SPSS versión 25, todo el resultado fue analizado e interpretado. La indagación se realizó en poblaciones infinitas, la cual tuvo como muestra a ocho personas. Asimismo, se afirma que las correlaciones entre la variable: gestión financiera y la rentabilidad, (X y Y) son directas y fuertes, siendo su valor 0.943, los resultados alcanzados evidencian que por medio de las observaciones directas del resultado del estado financiero y los análisis correspondientes, que los manejos con eficiencia en Gestiones financieras repercute de forma satisfactoria en las rentabilidades y el resultado obtenido por la organización inversiones Aquario´s SAC de la ciudad de Chiclayo.

Quispe, J. (2018) con la tesis "*Las Retenciones del Impuesto General a las Ventas y la Liquidez de las MYPES del sector comercial - Los Olivos, Periodo 2017*". Universidad cesar vallejo, Pregrado, Lima, Perú. El subsecuente estudio "*Retenciones del Impuesto General a las Ventas y la Liquidez de las MYPES del sector comercial – Los Olivos en el año 2017*", por lo que el objetivo principal del estudio es poner en evidencia de que maneras la retención del IGV está relacionada con la liquidez de la MYPES de los sectores comerciales en los olivos en el año 2017. El desarrollo de este estudio se hizo por medio de la recopilación de antecedentes de diversos textos de escritores que plantearon en la siguiente

variable: Retenciones del IGV y Liquidez. Las más notables son relacionadas a los artículos 33 de los Textos Únicos Ordenado de la ley del IGV, esta es la base para interpretar, desarrollar y aplicar en los procesos de esta indagación. Los diseños usados en esta indagación fueron no experimentales y los tipos de diseños de estudios es transversal con enfoques cuantitativos. Las muestras fueron hechas mediante los métodos probabilísticos estratificado, en el cual estos muestreos aleatoriamente de manera simple y las fórmulas empleadas señalaron cincuenta y ocho organizaciones quien fue parte de las muestras determinadas. Los instrumentos tuvieron validez mediante las mediciones de los especialistas y para confiabilidad fueron aplicados los coeficientes del Alfa de Cronbach, y una correlación de 0.807. Por último, la conclusión es la siguiente: la retención de los impuestos generales a la venta, el cual está relacionada con la liquidez de los MYPES de sectores comerciales del distrito los olivos en el año 2017.

Aldea, N. (2018) con la investigación *“El sistema de detracción del impuesto general a las ventas y su relación en la liquidez de las empresas de transporte de carga, Callao - 2018”*. Universidad cesar vallejo, pregrado, Lima, Perú. Los trabajos de indagación apuntan como El objetivo principal la determinación de las relaciones entre los sistemas de detracciones de los IGV y la liquidez de la empresa de transporte de carga, de la provincia constitucional de callao en el periodo 2018, que involucra buscar fuentes de informaciones científicas para sus respectivas ejecuciones. Los métodos usados fueron hipotéticos deductivos con enfoques cuantitativos, de tipos aplicadas, con niveles explicativos causales y diseños no experimentales transversales. Las poblaciones de los estudios estuvieron formadas por el representante de la organización de transportes de carga del Callao y las muestras fijadas fueron de treinta individuos. Los instrumentos de medición fueron los cuestionarios, en este se elaboró dieciséis interrogantes en escalas de Likert, después, se hizo un análisis a través de los softwares estadísticos SPSS veintitrés. También, se usó las pruebas estadísticas de spearman para hacer los análisis del dato extraído por medio de la encuesta a la organización en estudios, de acuerdo con las pruebas de las correlaciones de la rho de spearman de la variable general son verificadas que existen correlaciones positivas de 0.878. Ochocientos noventa y seis, asimismo se verifican que los niveles de significado son de 0.000 y son menores a 0.005 programada en el estudio, da entender que las hipótesis nulas

deben ser rechazadas (H0) y reconocer las hipótesis alternas (H1). En consecuencia, se sostiene que los sistemas de detracciones de los IGV están relacionados directamente con la liquidez de las organizaciones de transporte de carga en la provincia constitucional callao en el año 2018.

Timoteo, J. (2017) con la investigación *“operaciones de exportación y su relación con la Devolución del impuesto general a las ventas en las empresas de hospedaje en el Distrito de Miraflores, año 2017”*. Universidad cesar vallejo, pregrado, Lima, Perú. El siguiente trabajo “Operaciones de exportación y su relación con la Devolución del IGV en las empresas de hospedaje en el distrito de Miraflores, periodo 2017”, debido a lo cual El objetivo principal de este trabajo son evidenciar de que forma la operación de exportaciones está relacionada con las devoluciones de los IGV en la empresa de hospedajes en Miraflores (distrito), periodo 2017. El trabajo se desarrolló y se dio por medio de la búsqueda de diversos libros de escritores que plantearon la variable presentada: Operaciones de exportación y Devolución del IGV. Las que tienen más significado son las que están relacionadas a los artículos treinta y tres del libro Único Ordenado de la ley del IGV, por el cual son bases para interpretar, desarrollar y aplicar en los procesos de este trabajo. Los diseños usados en este estudio fueron no experimentales y los tipos de diseños de análisis fueron transversal o transeccional tuvieron en cuenta enfoques cuantitativos. Las muestras fueron realizadas mediante métodos probabilísticos estratificando, en el que los muestreos aleatorios simples y las fórmulas empleadas determino sesenta y tres individuos que fueron parte de las muestras realizadas. Los instrumentos fueron aprobados mediante las mediciones de validez de especialistas y para que sea confiable, se aplicaron los coeficientes del Alfa de Cronbach, da respuestas generales de cero puntos ochocientos noventa y cuatro, para la variable 1 fueron de 0.802 y en la variable 2 fueron de 0.809. Al final, se concluyó con lo siguiente: la operación de exportaciones está relacionadas a las devoluciones de los IGV en la organización de hospedajes de Miraflores, en el periodo 2017.

Gaspar, P. (2016) con la investigación *“los pagos adelantados del IGV y su relación con el principio de no confiscatoriedad en las empresas editoriales del distrito de San Borja, año 2016”*. Universidad cesar vallejo, pregrado, Lima, Perú.

La presente investigación: *“Los pagos adelantados del IGV y su relación con el principio de No Confiscatoriedad en las empresas editoriales del distrito de San Borja, periodo 2016”*, El objetivo principal de la indagación fueron realizar estudios en las relaciones entre el pago adelantado de los IGV y los principios de no confiscatoriedad en la organización editorial de San Borja (distrito) en el periodo 2016. Las investigaciones fueron trabajadas con las teorías de Alva, M. et al. (2013) en el cual hace mención que los poderes ejecutivos en compañía del congreso de la República fundaron los sistemas de pago de obligación tributaria con los gobiernos centrales o también conocido como sistema de Detracción, los motivos de su creación fue para garantizar el sitio final de algunas partes de los pagos generadas por las compras de bienes o servicios, y se usará únicamente para los pagos de tributo a los fiscos. Las funciones reales de los sistemas de pago de obligación tributaria son contraatacar las informalidades en el tiempo de hacer ventas o prestaciones de los servicios sujetos a dichos sistemas. Los tipos de estudio son correlacionales – causales, los diseños de estudios son no experimentales los enfoques son cuantitativos, las muestras son de tipo probabilísticas y estratificadas, treinta y dos empleados de diversas organizaciones editoriales la componen. Las técnicas que se emplearon han sido las encuestas y los instrumentos que recolectaron los datos fueron los cuestionarios impuestos a empleados de la editorial, para darle valor al instrumento se usaron los juicios de experimentados expertos de la materia y para su confiabilidad de los instrumentos se hizo el Alpha de Cronbach saliendo 0.849, dando significado que es confiable en un alto porcentaje. En este estudio se llegó a concluir que hay la existencia de relaciones significativas del pago adelantado de los IGV y los principios de no confiscatoriedad en la organización editorial de los distritos de San Borja, periodo 2016.

### **2.1.2. Antecedentes Internacionales**

Kong (2018) En el trabajo de investigación titulada *“Influencia de las fuentes de rentabilidad y el leasing financiero en el desarrollo de Parceros Fuertes S.A”* en Colombia del periodo 2012-2014”, para elegir el grado de maestría en contabilidad pública. Universidad Nacional de Venezuela. Se refiere que el objetivo principal de este estudio fue dar relación y descripción a las influencias de la fuentes de las

rentabilidades y los leasing financieros en el progreso de Parceros Fuertes S.A. su medición fue con poblaciones en el que todo dato documental de las organizaciones referentes a los leasing y las muestras de sesenta y tres empleados de los últimos tres años 2012, 2013 y 2014 del dato documental y siendo enfoques cuantitativos y de tipos descriptivos correlacionales y diseños no experimentales, la técnica de instrumento fue un dato cuestionarios y estadísticos SPSS. La cual arribó en la siguiente conclusión que analizó de manera principal en las situaciones de los sectores empresariales de la organización, determinando que los sectores comerciales son las concentraciones manifestadas por la bodega quien en su utilidad de ahorro inicio un mini negocio, pero con el deseo de crecer y desarrollarse en los tiempos tomaron la decisión de elegir otra opción para subvencionarse, iniciando el leasing de la fuente del subvencionamiento. En presencia de estas situaciones es recomendable fomentar una actividad de gestiones empresariales con la ayuda de recientes planificaciones para financiar y optimizar las rentabilidades y las reformulaciones del ya existente, permitiendo lo correcto a direccionar los financiamientos para contribuir en los desarrollos y aumentos empresariales.

Saavedra (2016) en la investigación: “El arrendamiento financiero (leasing) y el nivel de rentabilidad de pago de la empresa de Carga Pesada S.A de Ecuador”, para elegir el grado de maestría en contabilidad aplicada. Universidad Nacional de Ecuador. Indica que El objetivo principal de esta investigación es dar relación, identificación y reconocimiento los arrendamientos financieros (leasing) y los niveles de rentabilidades de la organización cargas pesadas S.A. Las poblaciones y las muestras cuarenta y nueve empleados de la organización de cargas pesadas S.A, fueron enfoques cuantitativos y de tipos descriptivos correlacionales y una técnica e instrumento fue indagaciones y formularios. La cual arribó en la siguiente conclusión que los arrendamientos son contratos que celebran los arrendadores y los arrendatarios, a través los cuales transfieren a estos los derechos de utilizar propiedades específicas (utilidades) pertenecientes a los arrendadores, por tiempos determinados por un pago efectivo en cantidad estipulada, en general periódica (renta). Los elementos esenciales de los contratos de arrendamientos son que los arrendadores convienen rentas mínimas que los valores totales de las propiedades.

Pérez, A. (2015) en la investigación titulada “El control interno y su incidencia en la rentabilidad de la Ferretería Promacero” (Tesis de pregrado). Universidad Técnica de Ambato, Ambato, Ecuador. El objetivo principal fue la verificación de las incidencias de la variable en las organizaciones. Las indagaciones fueron de tipos descriptivas con enfoques cualitativos de los campos, uso de la encuesta como un instrumento, tuvieron de muestras las áreas administrativas y financieras, se llegó a la conclusión que el total de los entrevistados señalaron que no hay existencia adecuadamente, la aplicación de los modelos de controles internos, y no elaboran el Estado Financiero oportuno, de modos que no se conocen las situaciones de las empresas. En cambio, no se realiza una evaluación para saber los desempeños del colaborador de las empresas, todo esto provoca que no se realice la función de las maneras eficientes e impide los desarrollos de las organizaciones.

Gordon, J. (2015) En la presente investigación titulada “La recaudación de cuentas por cobrar a usuarios y su incidencia en la rentabilidad de la Junta Administradora de Agua Potable y Alcantarillado Regional Yanahurco “JAAPARY” de la ciudad de Mocha” Tesis para alcanzar el título de ingeniero contabilidad y auditoría CPA, de la Facultad de contabilidad y auditoría de la Universidad Técnico de Ambato - Ecuador. Los enfoques son cualitativos, se cuenta que la indagación y los instrumentos del trabajo son una encuesta y entrevistas. Los objetivos principales son crear tableros de un indicador de las gestiones y los procesos en las aplicaciones de la política que existe en los reglamentos internos para oportunas recaudaciones de una cuenta por recaudar, mejora las rentabilidades en las juntas Administrativas de Agua potable y Alcantarillados Regionales Yanahurcos. Se concluye que, los controles internos en los procesos de las recaudaciones y gestiones de las carteras vencidas, lo realiza en forma empírica aunque, exista el reglamento interno en la institución, brindando alguna pauta para las aplicaciones de una sanción pecuniaria al usuario conforme los tiempos en moras. Las instituciones al no tener herramientas para la medición de las gestiones administrativas y financieras, los montos de ingresos para la función a través de su oficina de recaudación está destinada a las compras del material y el suministro para las potabilizaciones y purificaciones de las aguas que arriban el tanque en sus plantas del tratamiento, a pesar de que el usuario no está al día, las instituciones buscan alguna fuente para financiarse externamente. De modo que, se concluye

que la hipótesis realizada será rechazada y la hipótesis nula aceptada, las hipótesis alternas que concluyen con la existencia de las relaciones entre las recaudaciones de una cuenta por recaudar al usuario y las rentabilidades de las juntas administradoras de Aguas Potables y alcantarillas regionales Yanahurco "JAAPARY" de la ciudad de Mocha.

Saavedra, M. (2016) con la investigación "La gestión financiera y la rentabilidad en las pymes del Distrito Federal, México". Universidad Nacional Autónoma de México. Pregrado. México. El objetivo principal de este artículo es evidenciar diagnósticos sobre los usos del sistema de informaciones, las gestiones financieras y sus rentabilidades en las pymes de los Distritos Federales (México). Por eso se realizará trabajos descriptivos transversales, con recolecciones del dato mediante trabajos de los campos, imponiendo encuestas estructuradas a muestras de trecientas organizaciones. El principal hallazgo de estas indagaciones muestra que el sistema de informaciones financieras se usa de modo incipiente, en su mayoría en las organizaciones de menor tamaño. Con el  $p=0.577$  de las correlaciones moderadas. Se haya la existencia de las relaciones entre los niveles de estudio de los empresarios y una práctica como las adopciones de los sistemas de las informaciones contables y usos de los análisis financieros. También se encontró que las gestiones financieras son escasas en estos tipos de organizaciones, especialmente en los concernientes con la elaboración del pronóstico y los análisis de finanzas.

## **2.2. Bases teóricas de las variables**

### **2.2.1. Bases teóricas de la Variable independiente: Impuesto general a las ventas - IGV**

#### **2.2.1.1. Definiciones**

Según Alva (2017) manifiesta:

Se debe considerar al impuesto general a las ventas que califica como un impuesto eminentemente territorial, toda vez que se grava operaciones en el país, sin embargo, ante supuestos en los cuales determinadas operaciones son producidas en el territorio nacional,

pero son consumida en el exterior, fuera del territorio peruano, siendo que el IGV recoge el criterio de imposición exclusiva en el país de destino. (p.26)

En nuestro país algunas operaciones están afectas a este impuesto, pero no en todo el Perú, hay excepciones que determinó la administración tributaria, además de ello, cuando se exporta productos hacia otros países tampoco se grava dicho impuesto.

Según Robin (2019) manifiesta “el IGV es una carga fiscal que se aplica al consumo de un bien o servicio. Es el impuesto que grava el valor añadido o agregado de un producto o servicio en las distintas fases de su producción”. Este impuesto se aplica a ciertas actividades u operaciones dentro del país, se trata de un valor más a lo que realmente cuesta el producto.

Según Córdova (2015) sostiene que “el IGV es un impuesto que grava el consumo, de carácter plurifásico, no acumulativo, estructurado según la técnica del valor agregado mediante el mecanismo de deducción sobre base financiera y de imposición exclusiva en el país de destino”. Grava los consumos que estén afectos a este impuesto siempre y cuando se encuentren del territorio nacional.

Según SUNAT (2018) sostiene “IGV es un impuesto que grava todas las fases del ciclo de producción y distribución, está orientado a ser asumido por el consumidor final, encontrándose normalmente en el precio de compra de los productos que adquiere (p.2), este valor agregado a cierto bien será pagado por el cliente es decir por el consumidor final.

Rankia (2019) indica que el IGV es el Impuesto General a las Ventas, éste grava las siguientes actividades siempre y cuando se realicen en Perú: la venta de bienes inmuebles, los contratos de construcción y la primera venta vinculada con los constructores de los inmuebles de estos contratos, la prestación o utilización de servicios y la importación de bienes. Solamente grava el valor agregado en cada periodo del proceso de producción y circulación de servicios y bienes, de esta forma se permite la deducción del impuesto que se ha pagado en el anterior periodo, cosa que se denomina crédito fiscal. Éstas son las principales operaciones que grava el IGV.

Para que un proveedor de bienes o servicios que se encuentren afectos a este impuesto pueda gravar o cobrarlo debe saber con claridad de que bienes se puede realizar dicha operación y tener presente que solo se puede cobrar este dentro del territorio peruano, además de ello, en nuestro país hay regiones que se encuentran exonerados de este impuesto.

### **2.2.1.2. De los sujetos y el cálculo del impuesto**

Según Alva (2017) manifiesta:

En estos casos, debemos tener que, para efectos tributarios, resulta importante revisar previamente el concepto del sujeto pasivo que contiene el artículo 8 del código tributario, el cual determina que “contribuye es aquel que realiza o respecto del cual se produce el hecho generador de la obligación tributaria”. La identificación del sujeto pasivo solo puede ser determinar por ley. La cual señala la hipótesis de incidencia tributaria, en aplicación del principio de legalidad, por lo que al incorporarse en la LIGV los supuestos en los cuales se debe afectar el tributo, surge la necesidad de identificación de aquellas personas que realicen el hecho imponible y por ende de ser sujetos del impuesto en calidad de contribuyentes. (p.159)

De este modo el numeral 9.1 del Artículo 9 de la LIGV señala distintas personas que desarrollan actividades de manera empresarial, vale decir que su actividad no es desarrollada a título personal.

### **2.2.1.3. El ajuste al impuesto bruto y al crédito fiscal en el IGV**

Según Alva (2017) manifiesta:

Dentro de las operaciones comerciales realizadas por los contribuyentes, pueden presentarse casos en los cuales los precios establecidos previamente por las partes contratantes pueden ser modificados, ya sea a través del otorgamiento de algunas rebajas por medio de descuento o disminución del precio por la devolución de bienes y servicios no prestados, de igual modo pueden presentarse casos en los cuales el monto del precio se incremente, ya sea por

montos de ajuste de precios o algún tipo de cobranza de operaciones financieras relacionadas con la adquisición de bienes, entre situaciones. (p.331)

En algunos casos, los contribuyentes utilizan las notas de crédito, procurando “anular” operaciones de servicios.

#### **2.2.1.4. El reintegro del crédito fiscal**

Según Alva (2017) manifiesta:

Partamos primero por definir término reintegro, el cual será utilizado en el presente capítulo. Si revisamos el Diccionario de la Lengua Española, el término reintegro alude a “la acción y efecto de reintegrar” Si ahondamos más en el tema, el verbo reintegrar, el mismo diccionario, tiene como acepción lo siguiente: “Restituir o satisfacer íntegramente algo”. De allí, que el reintegro tenga como finalidad, la devolución de un crédito que se utilizó en una determinada fecha, el cual posteriormente, es entregado al fisco mediante la figura de la restitución. Cabe mencionar que, esta figura del reintegro del crédito fiscal se encuentra regulada en el texto del artículo 22 de la LIGV. (p.321)

Este reintegro significa que se tiene un crédito a favor el mismo, cubrirá al momento de hacer los pagos correspondientes al impuesto general a las ventas ante la administración tributaria.

#### **2.2.1.5. El crédito fiscal y la realización de operaciones gravadas y no gravadas:**

Según Alva (2017) manifiesta:

El IGV califica como un impuesto plurifásico, el cual se encuentra estructurado sobre la base de la técnica del valor agregado, bajo el método de sustracción adoptando, de manera especificada, como método de deducción el de base financiera. Sobre esta base, el valor agregado se obtiene producto de la diferencia que se presenta entre

las ventas y las compras que fueron realizadas en el periodo. Si se aprecia, no se persigue la determinación del valor agregado económico o real de dicho periodo, el cual se podría obtener en caso se opte por el método de deducción sobre base real. Con relación al sistema, para efectuar la deducción sobre base financiera se adopta el de impuesto contra impuesto, ello equivale a decir que, la obligación tributaria resulta de deducir debito fiscal. (p.351).

### **2.2.1.6. Otras teorías**

#### *2.2.1.6.1. Contribuyente con actividad empresarial*

Ortega y Bueno (2015) indican que primero se identifica a los contribuyentes que desarrollen actividad empresarial, las cuales se encontrarán obligados a gravar el IGV en sus operaciones de venta en el país de bienes afectos, asimismo en cualquiera de las etapas del ciclo de producción y distribución, como en el caso de sociedad anónima, personas naturales con negocio, empresas individuales de responsabilidad limitada y otros.

Toda persona que desarrolle actividades comerciales se encuentra en la obligación de gravar el impuesto en las operaciones que se encuentren afectadas al mismo y que a su vez éste lo realice.

#### *2.2.1.6.2. Contribuyentes sin actividad empresarial*

Ortega y Bueno (2015) indican que por su parte aquellos que no realicen actividad empresarial, se encontrarán obligados a gravar el IGV en sus operaciones de venta de bienes muebles, cuando las realicen de manera habitual. Este es el caso de asociaciones sin fines de lucro, fundaciones, comités, entre otros. A tal efecto, la habitualidad se calificará en base a la naturaleza, característica. Monto, frecuencia, volumen y periodicidad de las operaciones, se considera habitual de reventa.

Para que las personas sin actividades empresariales puedan gravar el IGV dependerá de diversas circunstancias, en primer lugar, tendrá mucho que ver el tipo de actividad y la frecuencia con la que realiza.

#### *2.2.1.6.3. Régimen de retención del IGV*

Flores y Ramos (2018) sostienen:

El sistema de retenciones es el régimen por el cual, los sujetos designados por la SUNAT como agentes de retención retienen parte del impuesto general a las ventas, que le es trasladado por algunos de sus proveedores para su posterior entrega al fisco, según la fecha de vencimiento de sus obligaciones tributarias que les corresponda. Asimismo, los proveedores podrán reducir los montos que se les hubieran retenido, contra su IGV que les corresponda pagar. (p.386)

Tomando como un ejemplo al realizar cualquier operación que tenga que ver con proveedores de la amazonia peruana, según ley 27037. Que manifiesta que, si se realizará cualquier consumo en la zona mencionada, no se le podrá retener los pagos por estas operaciones, en cambio si este mismo bien fuera llevado para su consumo fuera de la zona, si será retenido.

#### *2.2.1.6.4. Régimen de percepciones del IGV*

Flores y Ramos (2018) sostienen:

El esquema de percepciones al igual que las retenciones tiene como origen un deber de colaboración con el fisco por parte del contribuyente. Este deber se deriva de una serie de obligaciones que surgen dentro de la relación jurídica tributaria entre acreedor como el estado y los deudores como los contribuyentes. se podría indicar entonces que el régimen de retenciones y percepciones como aquellas prestaciones dentro del género de anticipos impositivos, las cuales son prestaciones tributarias legalmente exigibles entre particulares. (p.391)

Este netamente se trata un sistema de pago que se hace por adelantado del IGV es decir, sin haber realizado el servicio o venta de algo acá el vendedor o la SUNAT que son agentes de percepción, quienes se encargarán de percibir dicho importe por una venta o importación.

#### *2.2.1.6.5. Gasto del IGV en el retiro de bienes*

Gómez y Agapito (2016) indican que según el artículo 44 de la LIR, el IGV que grava el retiro de bienes será considerado gasto reparable para fines del impuesto a la renta, por tanto, cuando se retire de bienes en la empresa, tendrá que ser adicionado en la declaración jurada anual del impuesto a la renta.

Según SUNAT, en el caso de una operación de retiro de bienes que se encuentra gravada con el impuesto general a las ventas (IGV), se consulta lo siguiente:

- Si, por convenio de partes se traslada la carga económica del impuesto del transferente al adquirente, generando una cuenta por cobrar de aquel contra este por el importe equivalente al impuesto
- Si, al transferente hubiera trasladado por error el IGV al adquirente.  
(p.414)

Por ello tenemos como resultado que, en las operaciones de retiro de los bienes gravados con IGV, los adquirentes no podrán hacer uso del crédito fiscal, a pesar de que los transferentes hubiese traslado por error el IGV.

#### *2.2.1.6.6. IGV – Renta*

Gómez y Agapito (2016) indican:

Una de las principales herramientas para hacer una revisión de nuestra correcta determinación de los impuestos por pagar, es la declaración del PDT 621 IGV – Renta, esta debe cruzarse con los saldos de las cuentas contables correspondientes a dichos tributos. Siendo claros se trata de una declaración de dos tributos en un solo aplicativo, por lo que a simple vista que cada tributo tiene una legislación diferente que lo ampara, no siempre coincidirán las bases imponibles en ambos casos.

En algunos casos ocurre que las bases imponibles del IGV y del impuesto a la renta no son iguales, bajo dicho escenario, el

contribuyente no está obligado a declarar el mismo monto para ambos impuestos. Así también, existen ocasiones en las que la SUNAT requiere al contribuyente el reintegro del crédito fiscal, por aquellos gastos reparados en una fiscalización del impuesto a la renta, debiendo el contribuyente hacer una revisión exhaustiva del IGV correspondiente al gasto reparado, para su inmediata regularización, de corresponder. (p.215)

El pago del IGV por parte de un prestador de servicios o proveedor de bienes lo determinará la SUNAT para ello, el contribuyente deberá realizar su declaración mensual registrando en el sistema sus ingresos netos; de igual manera, para que se determine el pago de su impuesto a la renta deberá ingresar sus gastos que tuvo durante el mes o periodo, hecho esto la administración tributaria se encargará de calcular dichos impuestos a pagar en caso que sean gastos mayores que los ingresos, así el contribuyente será el poseedor del crédito fiscal.

#### 2.2.1.6.6. Tipos de IGV

Según Robin (2019)

El estado es el principal beneficiado del cobro del IGV, existen tipos de IGV:

- IGV por cobrar. es el porcentaje que el comerciante tiene derecho en todas las ventas que realiza.
- IGV por pagar. es el impuesto final que el comerciante tiene derecho a cobrar a los consumidores en cada producto o servicio. luego lo que obtenga de impuestos, deberá pagarlo al estado.
- IGV por acreditar. es el porcentaje proveniente de las compras que realiza una empresa. pero que todavía no han sido pagadas
- IGV por traslado. se aplica a las ventas a crédito, pero no se cobra sino hasta que se haga de forma física con factura al cliente
- IGV acreditable. se aplica a las empresas que realizan compras al contado a las que se les abona una parte del IGV acreditable

en el caso de que vuelvan la mercancía o de que logren venderla con IGV incluido sus clientes. (p.20)

Existen diversos tipos de IGV, pero cualquiera que sea el tipo que correspondiere en el momento determinado, todo se trata del impuesto agregado al valor original de un bien o servicio que se tiene que gravar.

#### *2.2.1.6.7. Cuanto es el IGV en Perú*

Según Robin (2019):

El IGV en Perú es del 18% el cuarto más alto en toda América latina. Este impuesto es establecido por la súper intendencia nacional de aduanas y de administración tributaria llamada SUNAT. También, hay un IVA reducido al 0% es decir, que no se cobra el impuesto, se exonera, cuando se trata de transporte público, espectáculos públicos, primera venta de una construcción para vivienda, entre otros. (p.15)

El gobierno peruano a través de la administración tributaria ha determinado un porcentaje que correspondería gravar a los diferentes bienes y servicios, éste está formado por la tasa del impuesto general al consumo que es el 16% y el impuesto promocional municipal es el 2% que sumado ambos viene a conformar el 18%.

#### **2.2.1.7. Dimensiones**

##### *2.2.1.7.1. Dimensión 1: Valor agregado del IGV*

Según Alva (2017) manifiesta:

Como antecedente más remoto del impuesto al valor agregado (IVA), encontramos al centésima rerum venalium, el cual era un tributo romano de tipo indirecto. En la Roma antigua, los impuestos indirectos eran bastante variados encajan en la definición de consumos. Tenemos los métodos para determinar el valor agregado:

- Por adición, con la aplicación de este método se procura sumar el valor agregado en cada una de las etapas del ciclo productivo. Esto para representado por la retribución de los distintos factores que intervienen en él.
- Por deducción, al aplicar este método lo que se busca es encontrar la diferencia entre las ventas y las compras, o también, la relación entre la producción y los insumos.
- Por amplitud de las deducciones, bajo este tipo de deducciones, se puede decir que existen dos posiciones, una restringida que alude a las deducciones físicas y otra extensiva o amplia relacionada a las deducciones financieras al bien que se comercializa. (p.13)

Para obtener el valor agregado, lo que se hará restando del impuesto aplicado al valor de las ventas con el impuesto que había gravado las compras de productos que se encuentren relacionados con el giro del negocio.

### **Indicadores:**

#### **1) Amplitud de las deducciones**

Según Alva (2017) manifiesta:

El tribunal Fiscal se ha pronunciado sobre el tema de la amplitud de las deducciones al emitir la RTF N°. 2607-5-2003, con fecha 16 de mayo del 2003. Allí se adscribe a la postura de considerar la deducción amplia o financiera. Siendo que el tribunal determina que, para efecto del crédito fiscal, el IGV considera el sistema de deducciones financieras o amplias, esto quiere decir que se puede deducir no solo las adquisiciones que se integran físicamente al bien, sino también, las que se consumen en el proceso o que son gasto de la actividad. (p.26)

La ley en este punto nos indica, que además de aplicar descuentos a las compras de bienes de la misma manera, se puede hacer a aquellos que intervienen en el desarrollo de las actividades.

## **2) IGV estructurado como un IVA**

Según Alva (2017) manifiesta:

Se nombrarán cuatro características que permitan la identificación al impuesto general de las ventas dentro de la estructura típica de un impuesto al valor agregado:

- Gravamen indirecto que recae sobre el consumo
- Su estructura busca evitar efectos piramidal o acumulativa
- Está diseñado para facilitar los controles de parte de la administración tributaria
- Evita las molestas distorsiones económicas, toda vez que está orientado a procurar la neutralidad del impuesto. (p.27)

Para determinar si el IGV está estructurado como impuesto de valor agregado, se debe tener en cuenta que este debe contar con ciertas propiedades que se encuentran estipuladas.

## **3) Criterio jurisdiccional del IGV**

Según Alva (2017) manifiesta:

Hay que considerar que el IGV califica como un impuesto eminentemente territorial toda vez que grava operaciones en el país. Sin embargo, ante supuestos en los cuales determinadas operaciones son producidas en el territorio nacional, pero son consumidas en el exterior en el país de destino. Se logra que el producto se exporte libre de cualquier carga impositiva, por lo que debe reintegrarse al exportador la suma que pago por concepto de impuestos indirectos en cada una de las fases del circuito económico anterior, lo que condiciona el tipo de impuesto que debe regir en cada país. (p.27)

El impuesto general a las ventas solo se aplica en territorio peruano, es por ello que, si una persona adquiere bienes dentro de nuestro país, pero es para venderlo o su consumo será en el extranjero este se toma como exportación por lo que esta exceptuado de IGV.

### 2.2.1.7.2. Dimensión 2: Base imponible

Según Alva (2017) manifiesta:

Texto del artículo 12 de la LIGV determina que el impuesto bruto correspondiente a cada operación gravada es el monto resultante de aplicar la tasa del impuesto sobre la base imponible. El impuesto bruto correspondiente al contribuyente por cada periodo tributario es la suma de los impuestos brutos determinados, por las operaciones gravadas de este periodo. (p.174)

La base imponible trata meramente de la cantidad sobre la que se aplicará o calculará los diferentes impuestos que se deberá pagar.

#### Indicadores:

##### 1) Impuesto bruto en el IGV

Según Alva (2017) manifiesta:

El impuesto bruto corresponde a la simple aplicación de la tasa de IGV sobre la base imponible, de tal modo que el resultado obtenido contenga el IGV aplicado. (p.183).

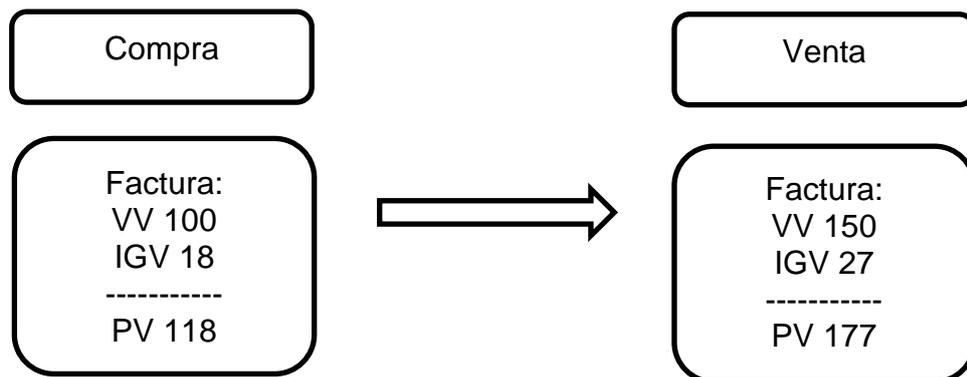


Figura: Valor agregado

## **2) La base imponible en el IGV**

Según Alva (2017) manifiesta:

Para efectos de la base imponible de una operación debe considerarse la cotización hecha por el vendedor, que antecede a la celebración del contrato original, y también lo indicado en una cláusula de transacción extrajudicial pactada con el comprador.

La base imponible constituye el importe que se recibe como contraprestación por la operación realizada, sea venta de bienes, prestación de servicios, entre otros. En sí, esta contraprestación no solo incluye el precio fijado de la operación, sino que se deben incluir en estos, todos aquellos montos que se retribuyen para poder concretar la operación, ya sea del tema de financiamiento, el transporte, el embalaje, las comisiones u otros. (p.184)

La base imponible en el IGV es el monto que resulta, luego de haber calculado los costos y gastos en la fabricación de un bien o la prestación de un servicio y sobre éste es que se determinará el impuesto general a las ventas.

## **3) El valor de venta del bien inmueble**

Según Alva (2017) manifiesta:

Entiéndase por valor de venta del bien, retribución por servicios o venta del bien inmueble, según el caso, la suma total que queda obligado a pagar el adquirente del bien, usuario del servicio o quien encarga la construcción. Se entenderá que esa suma está integrada por el valor total consignado en el comprobante de pago de los bienes o servicios. Incluyendo los cargos que se efectúen por separado de aquel y aun, cuando se originen en la prestación de servicios complementarios, en intereses devengados por el precio no pagado o en gasto de financiación de la operación. (p.185)

El precio de venta de un producto, bien o servicio es el costo que tendrán estos en el mercado dirigido hacia el consumidor final, este incluye los costos u gastos que se tuvo al elaborar el bien o servicio.

#### *2.2.1.7.3. Dimensión 3: Comprobantes de pago*

Según Alva (2017) manifiesta:

Según lo determina el texto del primer párrafo del artículo 37 de la LIGV, los contribuyentes del impuesto están obligados a llevar un Registro de Ventas e Ingresos y un Registro de Compras, en lo que anotaran las operaciones que realicen. En los registros de ventas y compras resulta determinante la oportunidad en que se emite el comprobante de pago, tal momento no necesariamente resulta relevante para efecto de la contabiliza con de la operación en los libros contables del ingreso, gastos y costo, según corresponda. Así mismo los contribuyentes del impuesto deberán llevar un registro de consignaciones, en el que anotarán los bienes entregados y recibidos en consignación. (p.455)

Llamamos comprobante de pago aquel documento en el cual, este consignado el monto total a pagar por la adquisición de un bien o prestación de un servicio.

#### **Indicadores:**

##### **1) Obligatoriedad de entrega de comprobantes de pago**

Según Alva (2017) manifiesta:

Esta obligación está consignada en el primer párrafo del numeral 3 del artículo 87 del Código Tributario, el cual consigna como obligación de los administrados el emitir y/u otorgar, con los requisitos formales legalmente establecidos, los comprobantes de pago o los documentos complementarios a estos. 464. siendo que todo contribuyente deberá entregar comprobantes de pago por cualquier operación realizada, la que será emitido en la condición y forma que establezca la

superintendencia nacional de administración tributaria llamada Sunat.  
(p.465)

Todo comerciante llámese así a todo aquel, ya sea persona natural con negocio o persona jurídica tiene la obligación de emitir el comprobante de pago a sus clientes que hayan consumido de los que este ofrezca.

## **2) Características de los comprobantes de pago**

Según Alva (2017) manifiesta:

Este mandato de carácter legal se puede ver reflejado en la emisión de la resolución de superintendencia N° 007-99/SUNAT, a través de la cual la Administración Tributaria aprueba el Reglamento de Comprobantes de Pago. Requisitos de los comprobantes de pago se encuentran regulados en el texto del artículo 8 del reglamento de Comprobantes de Pago. En lo que respecta a las características que los comprobantes de pago deben reunir, lo podemos apreciar en la revisión del texto del artículo 9 del citado reglamento. Donde se encuentran las reglas aplicables a las notas de crédito y las notas de débito. (p. 465)

En cuanto a las características que debe contener un comprobante de pago es muy necesario conocer que dice la norma, por ejemplo: datos de identificación del obligado, dirección de la casa matriz, serie y número del comprobante entre otros.

## **3) Obligación de conservar comprobantes de pagos**

Según Alva (2017) manifiesta:

Conforme a lo que señala el artículo 41 de la LIGV, se menciona que las copias y los originales en su caso, de los comprobantes de pago y demás documentos contables deberán ser conservados durante el periodo de prescripción de la acción fiscal. Señala como obligación de los administrados el almacenar, archivar, conservar los libros y registros, llevados de manera manual, mecanizada o electrónica, así

como los documentos y antecedentes de las operaciones o situaciones que constituyen hechos susceptibles de generar obligaciones tributarias o que estén relacionadas con ellas, mientras el tributo no esté prescrito. (p.466)

Es muy importante conservar los comprobantes de pago ello con la finalidad de tener un mejor control de las actividades realizadas.

## **2.2.2. Bases teóricas de la Variable dependiente: Rentabilidad**

### **2.2.2.1. Definiciones**

Según Lizcano (2016) manifiesta:

Rentabilidad Empresarial, propuesta práctica de análisis y evaluación”. Nos dice que, La rentabilidad es un concepto cada vez más amplio, que admite varios enfoques. Se puede hablar de rentabilidad, desde el punto de vista económico o financiero, como la relación entre excedente que genera una empresa en el desarrollo de su actividad empresarial y la inversión necesaria para llevar a cabo la misma. Actualmente, nuevos aspectos se están incorporando en el concepto de rentabilidad, como variables culturales o medioambientales entre otras. El libro aborda la rentabilidad únicamente desde el punto de vista económico y financiero. (p.18)

La rentabilidad en términos generales trata de la ganancia que tiene un negocio x por la venta de bienes, prestación de servicios o cualquier actividad que conlleve a generar ingresos.

Según Westerfiel (2014) indica: “Tienen como finalidad medir la eficacia con que las empresas usan sus activos y la eficiencia con que administran sus operaciones” (p.54). La rentabilidad demostrará cuan productivo fue la empresa durante cierto periodo.

Según Morales y Morales (2014) indica:

La rentabilidad es el resultado de la actuación de la administración en la empresa para dirigirla adecuadamente. Las razones de rentabilidad

muestran la influencia que tienen la liquidez, la administración de activos y la deuda sobre los resultados de las operaciones y que precisamente se reflejan en las utilidades de la corporación. (p.126)

Si se tiene una buena administración en la empresa que sepa manejar adecuadamente sus actividades, pues como resultado se tendrá la ganancia esperada llamada rentabilidad.

Según Freire y Govea (2018) indica:

La rentabilidad mide la eficiencia con la que se utilizan los recursos, se denomina utilidad neta al valor residual de los ingresos, que se obtiene después de haber restado todos sus costos y gastos, siempre que los gastos sean menores a los ingresos, de un periodo contable, es decir, cuando los egresos sean mayores a todos los ingresos obtenidos al resultado se lo denomina una pérdida neta. (p.7)

Si los recursos son, en utilizados pues entonces al final de un ejercicio o periodo se obtendrá la rentabilidad, la misma que reflejará el accionar de la administración con respecto a sus recursos.

Según Unemi (2016) indica: “Señalan que los indicadores de rentabilidad, denominados también de rendimiento o lucrativos, sirven para medir la efectividad administrativa de la empresa para controlar gastos y costos, y de esta manera convertir las ventas en utilidades”. Este nos dirá cuanto es lo que se ha ganado y nos mostrará la eficiencia con la que se ha desarrollado las actividades.

Según Daza (2018) indica:

La rentabilidad es una concreción de un resultado obtenido a partir de cualquier tipo de actividad económica, ya sea de transformación, de producción o de intercambio, considerando que el excedente aparece en la parte final de intercambio. (p.76)

Es la relación que hay entre los beneficios que otorga una operación con la inversión o esfuerzo que una empresa hace.

### **2.2.2.2. Análisis horizontal**

Según Lizcano (2016), indica que rentabilidad Empresarial, propuesta práctica de análisis y evaluación”. Nos dice que, A) Análisis horizontal: Permite analizar la tendencia y establecer relaciones entre los diferentes conceptos contenidos en los estados contables, poniendo de manifiesto los cambios mostrados por los importes correspondientes a las diferentes partidas. Este análisis horizontal puede acometerse de tres formas:

- a) Calculando las diferencias en valor absoluto de cada partida.
- b) Mostrando las correspondientes tasas de variación.
- c) Experimentando la evolución mediante números índices.

El análisis horizontal determinará la variación tanto absoluta como relativa que haya tenido los estados financieros de una empresa a través de éste podremos conocer, si hubo una baja o eficiencia en los rendimientos.

### **2.2.2.3. El Análisis vertical**

Según Lizcano (2016) menciona que, el análisis vertical implica la conversión de los importes referidos a los conceptos que aparecen en los estados financieros en términos de porcentaje sobre un concepto y que se toma como referencia, a fin de mostrar la importancia relativa que mantienen con dicho concepto, y facilitar así la comparación. Por ejemplo, los diferentes conceptos que aparecen en una cuenta de Pérdidas y Ganancias pueden venir expresados como un porcentaje sobre las ventas; asimismo, las diferentes partidas del Activo del Balance pueden venir expresadas en función de un porcentaje sobre la cifra del Activo total, a fin de identificar su importancia relativa. Este tipo de análisis vertical es aplicable, no sólo para enjuiciar la evolución temporal mostrada por una empresa, en relación a sus principales partidas, sino que es aplicado sobre todo para efectuar comparaciones entre empresas, partiendo de una estructura “tipo” representada por los valores medios del sector y estableciendo las correspondientes comparaciones con la empresa analizada.

El análisis vertical es muy importante al momento de tomar decisiones y es para ello que se elabora, pues este determinará si la empresa tiene una distribución adecuada y equitativa de los activos.

#### **2.2.2.4. Ratio**

Según Lizcano (2016), nos dice que, una ratio es una relación matemática (cociente) entre dos cantidades o cifras; más concretamente, en el análisis contable, una ratio puede definirse como una relación o proporción entre dos magnitudes relacionadas, a fin de obtener una perspectiva relativizada de su situación económica, financiera, o de cualquier otro enfoque. Así, por ejemplo, una ratio puede evaluar la relación o proporción existente entre las cuentas a cobrar y las ventas, o entre la cifra del resultado y los activos totales.

Los ratios dentro de una empresa determinarán o reflejará un hecho concreto de rentabilidad de una entidad.

#### **2.2.2.5. Tipos de ratios**

Según Lizcano (2016), menciona que los Tipos de ratios son la combinación de las variables o magnitudes flujo o fondo permite clasificar las ratios en cuatro categorías: a) Relación fondo/fondo, que es una ratio de estructura, puesto que alude a dos variables del Balance; por ejemplo: fondos propios/Activo fijos. b) Relación flujo/flujo, que es una ratio de rendimiento, mediante el cual se analiza el montante acumulado de una magnitud en relación con otra. En este caso, las variables proceden de la cuenta de resultados, como, por ejemplo: ventas/gastos de personal. c) Relación fondo/flujo, que es una ratio de tiempo; hace referencia al período, por ejemplo, en que se tarda en recuperar la inversión en un elemento. Así, la ratio: cuentas a cobrar/ventas indica la duración del crédito concedido a clientes. d) Relación flujo/fondo, que es una ratio de proporción, mediante el cual se analiza, por ejemplo, el coste promedio de financiación externa, al calcular el cociente entre los gastos financieros y el importe de las deudas.

Existen diferentes tipos de ratios y es necesario conocerlos y saber de qué trata cada uno, estos buscan un mismo propósito que es el de determinar la rentabilidad que tuvo una entidad en periodo de tiempo.

## **2.2.2.6. Otras teorías**

### *2.2.2.6.1. Rentabilidad económica*

Según Corona, Bejarano y González (2017) indican:

La rentabilidad económica se acostumbra a definir a partir de la relación existente entre el resultado y el importe de los activos; es decir, sin más precisiones, se puede expresar de la siguiente forma:

$$\text{Resultado Rentabilidad económica} = \text{Resultado} / \text{Activos}$$

Antes de precisar la relación anterior, se debe advertir que la rentabilidad económica es independiente de la estructura financiera de la empresa; es decir, es una rentabilidad en la que no juega dicha estructura, ya que lo que se pretende, precisamente, es separar ambos aspectos: la estructura económica de la estructura financiera de la empresa. Si se traslada este razonamiento a un esquema de balance, lo que se estaría buscando sería exclusivamente una medida de la rentabilidad generada por la masa patrimonial de activo asumiendo, por tanto, que la distinción entre activos corrientes y no corrientes del balance es irrelevante a los efectos del análisis de la rentabilidad económica, todo ello sin perjuicio de que la empresa necesite que ambas estructuras actúen en conjunción.

En líneas generales, se puede definir la ratio de rentabilidad económica como un cociente en cuyo numerador figurará el beneficio generado por los activos y, en el denominador, el valor de los propios activos. (p.510)

Conocida también como rentabilidad de la inversión se refiere específicamente al rendimiento de los activos propios de la empresa dejando de lado su financiación.

#### 2.2.2.6.2. Análisis del margen bruto

Según Corona, Bejarano y González (2017) indican:

De acuerdo con lo anterior, el margen bruto (MB) que se ha definido como la diferencia entre las ventas netas en un ejercicio y el coste de las unidades vendidas o, de acuerdo con el cuadro 1, como la diferencia entre el importe neto de la cifra de negocios y el consumo de mercaderías, se expresa como:

- MB. Ventas netas - Coste de las unidades vendidas
- A su vez, las ventas netas y el coste de las unidades vendidas se pueden expresar como:
- Ventas netas = N." de unidades vendidas x Precio unitario de venta
- Coste unidades vendidas = N° de unidades vendidas x Coste unitario final

Si se aplica al margen bruto el análisis de variación en resultados, antes descrito, las variaciones en el margen se pueden explicar en función de las tres variables que lo componen:

- Número de unidades vendidas
- Precio de venta
- Precio de coste. (p19.)

El margen bruto es la ganancia total que se tiene luego, de restar el costo de los bienes vendidos del precio de venta y cuando hablamos de costo de bienes vendidos nos referimos a todos los costos que participaron en su producción.

#### 2.2.2.6.3. Índice de rentabilidad

Según Correa et al. (2018) manifiesta:

Los indicadores financieros son una razón (división) entre dos o más variables, tomadas de la información histórica proveniente de los estados financieros), y su resultado permite evaluar el desempeño de

la organización en términos operativos, de inversión y de las distintas fuentes de financiación. Algunos indicadores se expresan en porcentaje y otros en número de veces, respetando una dinámica asociada al signo. Además, son usados con el propósito de realizar comparaciones. (p.131)

Indica el beneficio o pérdida que haya sufrido una empresa en determinado ejercicio y este se expresa como un porcentaje del costo inicial de la inversión que se haya realizado.

Según De La Hoz et al (2012) indica:

Los indicadores de rentabilidad, denominados también de rendimiento o lucratividad, sirven para medir la efectividad de la administración de la empresa para controlar el costo y el gasto, y así convertir las ventas en utilidades. Asimismo, los indicadores referentes a rentabilidad tratan de evaluar la cantidad de utilidades obtenidas con respecto a la inversión que las originó, ya sea considerando en su cálculo el activo total o el capital contable. De igual forma, aseguran que los analistas financieros utilizan índices de rentabilidad para evaluar qué eficientes son las empresas en el uso de sus activos. (p.172)

Estos indicadores ayudaran a determinar cuál fue la gestión de la administración sobre sus recursos pues, mediante estos veremos si hubo eficiencia y eficacia.

#### *2.2.2.6.4. El ROA y el ROE*

Según Westerfiel (2014) comenta:

Son tasas de rendimiento contables. Por esta razón, estas medidas deben ciertamente denominarse rendimiento sobre los activos en libros y rendimiento sobre el capital en libros. Además, algunas veces el ROE se denomina rendimiento sobre el valor neto. Como sea que se le llame, sería inapropiado comparar el resultado con, por ejemplo, una tasa de interés observada en los mercados financieros. (p.55)

El primer indicador es la rentabilidad sobre los activos y el segundo es sobre el capital invertido, los dos expresan la rentabilidad y brindan información abundante sobre el uso que se hace de los activos y fondos de la empresa.

#### *2.2.2.6.5. Análisis de la rentabilidad financiera*

Según Eslava (2010) manifiesta en su publicación “Las claves del análisis económico-financiero de la empresa” el análisis de la rentabilidad financiera (RF) mide la rentabilidad operativa es la ratio de la rentabilidad financiera, que hemos definido como:

$$RF = (\text{Beneficio neto}) / (\text{Patrimonio neto}) = \text{BN/PN} = \%$$

Es decir, en el numerador expresaría el Beneficio después de Tributos (tras pagar el Impuesto de Sociedades) o Beneficio Neto (BN) que en un periodo tendría la empresa a través de la gestión directiva de su CPG y el porcentaje que dicho beneficio representa sobre los capitales aportados por los accionistas o propietario (PN)

#### *2.2.2.6.6. Razones de la rentabilidad*

Según Padilla (2012), miden la eficiencia de la administración a través de los rendimientos generados sobre las ventas y sobre la inversión. Las razones de rentabilidad, también llamadas de rendimiento se emplean para controlar los costos y gastos en que debe incurrir y así convertir las ventas con ganancias o utilidades. Hay dos tipos de razones de rentabilidad; las que muestran la rentabilidad en relación con las ventas y las que muestran la rentabilidad en relación con la inversión, las cuales indican la eficiencia de operación de la compañía. Estas razones permiten analizar y evaluar las ganancias de la empresa con respecto a un nivel dado de ventas, de activos o la inversión de los dueños, entre las cuales se tienen:

- a) Margen bruto de utilidad. Indica el porcentaje que queda sobre las ventas después que la empresa ha pagado sus existencias, así:

$$\text{Margen bruto de utilidad} = \frac{\text{Ventas} - \text{Costo de lo Vendido}}{\text{Ventas}}$$

- b) Margen de utilidades operacionales. Representa las utilidades netas que gana la empresa en el valor de cada venta, así:

$$\text{Margen de utilidades operacionales} = \frac{\text{Utilidad operativa}}{\text{Ventas}}$$

- c) Margen neto de utilidad. Determina el porcentaje que queda en cada venta después de deducir todos los gastos incluyendo los impuestos, así:

$$\text{Margen neto de utilidad} = \frac{\text{Utilidad operativa}}{\text{Ventas}}$$

- d) Rendimiento de la inversión. Determina la efectividad total de la administración para producir utilidades con los activos disponibles, así:

$$\text{Rendimiento de la inversión} = \frac{\text{Utilidades netas después de impuestos}}{\text{Activos totales}}$$

- e) Rendimiento del capital común. Indica el rendimiento que se obtiene sobre el valor con libros del capital contable, así:

$$\text{Rendimiento del capital común} = \frac{\text{Utilidades neta}}{\text{Capital común}}$$

Las razones de rentabilidad miden la capacidad que tiene la entidad para generar utilidades en base a los fondos invertidos.

#### *2.2.2.6.7. Rentabilidad en la gestión financiera*

Según Veiga (2015) sostiene en su publicación “La gestión financiera de la empresa” La rentabilidad, como relación entre el beneficio y la inversión necesaria para obtenerlo, es uno de los principales objetivos empresariales porque: Mide la productividad del capital para generar un rendimiento y, por lo tanto, guía la asignación de los recursos a las actividades más atractivas. Permite retribuir a los inversores (los accionistas y los prestamistas). Contribuye a financiar el crecimiento, por ser parte de la autofinanciación; las dos rentabilidades contables más importantes son la financiera y la económica.

La rentabilidad económica (RE o RONA)

La rentabilidad económica mide el rendimiento contable generado por la inversión sin tener en cuenta la estructura financiera de la empresa y se calcula por el cociente entre el resultado de explotación y el activo neto y se representa por la fórmula siguiente:

$$\text{Rentabilidad financiera} = \frac{\text{Beneficio de explotación}}{\text{Activo neto}}$$

La rentabilidad en la gestión financiera trata de las ganancias que se tuvo de la inversión este a su vez demostrará la eficiencia de la administración en cuanto a gestión de los recursos, activos y fondos de la empresa.

#### *2.2.2.6.8. Rentabilidad real*

Según Lozano y Pla (2012), sostienen que es un concepto sencillo, ya que se limita a restar de la tasa de que se ha calculado, el importe de la inflación existente para el mismo plazo de la inversión; es una cifra a la que se le da cierta importancia por parte de los inversores, ya que no debe olvidarse que el objetivo fundamental del ahorro y la inversión es preservar el capital para mantener o incrementar su poder adquisitivo a lo largo del tiempo, y por ello, la erosión que genera la inflación en el valor de dicho patrimonio puede ser de gran importancia. Si la inflación es del 8% anual y se obtiene un interés del 5% anual, la rentabilidad real es de -3%, obtenida con la fórmula siguiente:

$$\text{Rentabilidad real} = \text{Tasa de rentabilidad financiera} - \text{Inflación}$$

Esta trata de brindar información más real y para calcularla se debe tomar en cuenta ciertos factores como la inflación o los impuestos.

#### *2.2.2.6.9. Financiación*

Según Pérez (2015), indica que es determinado principalmente por cómo se compone la financiación en una organización empresarial, dicho de otra manera, el cómo participan las distintas fuentes para el financiamiento total, así como la relación entre sus importes correspondientes, siendo la estructura de financiamiento, la entidad de financiación permanente cuando vence por encima de

un año, el nivel de endeudamiento, la financiación espontánea y el endeudamiento total. La financiación es cuando las empresas buscan el aporte de dinero o recursos pueden ser préstamos o créditos el cual servirá para adquirir bienes o servicios en pro de realizar sus actividades.

#### *2.2.2.6.10. Estrategias de gestión financiera a corto plazo*

Según Haro y Rosario (2017), indican que la gestión financiera básicamente consiste en brindar a la organización empresarial del recurso financiero necesario para las inversiones en activos corrientes, optimizándolo y relacionándolo con los costes, rentabilidad y liquidez. Siendo los niveles del activo circulante y su forma de financiar decisiones independientes, de tal manera que la combinación escogida por la organización determina las estrategias financieras globales circulantes que sigue la organización empresarial. Siendo la estrategia del circulante más normal es la neutra en la que los riesgos asumidos en un lado del balance se neutralizan con las de otro.

#### *2.2.2.6.11. Gestión de las cuentas por cobrar*

Según Haro y Rosario (2017), sostienen que los saldos de las cuentas por cobrar representan las cifras que estas deben a la organización empresarial y deviene del crédito que le concedió, por esta a dichos compradores, por lo tanto, son los créditos que fueron otorgados a su clientela y por el que soportara un nivel de riesgo. Aunque a la organización le interese desde el punto de vista financiero vender al contado para poder así tener mayor liquidez, la existencia de competencia y la posibilidad de aumentar la cuota de mercado, le llevara a ofrecer a su clientela y deudores financieros condiciones de pago más flexibles. Si éstas son mejores que las ofrecidas por la competencia, la organización se diferenciara de su sector, mejorara su imagen y aumentara sus ventas, pero también incrementara los niveles de las cuentas por cobrar.

Este, forma parte de la administración encargada de la parte financiera del capital de trabajo, es el encargado de ver de qué manera es que los deudores o clientes que tienen cuentas por pagar, lo hagan de con el fin de no correr riesgo de perderlo.

### **2.2.2.7. Dimensiones**

#### **2.2.2.7.1. Dimensión 1: Propuesta práctica de análisis y evaluación**

Según Lizcano (2016). Comentan que la “Rentabilidad Empresarial, propuesta práctica de análisis y evaluación”. Nos muestra en el capítulo 1 lo que respecta al análisis de la rentabilidad empresarial abarcando algunos aspectos básicos y prácticos en relación con el análisis económico-financiero de una empresa” (p.7).

Los análisis de rentabilidad miden la capacidad de generación de utilidades por parte de la empresa. Tienen por objetivo apreciar el resultado neto obtenido a partir de ciertas decisiones y políticas en la administración de los fondos de la empresa. Evalúan los resultados económicos de la actividad empresarial.

#### **Indicadores:**

##### **1) Análisis interno versus análisis externo**

Según Lizcano (2016), comenta:

Rentabilidad Empresarial, propuesta práctica de análisis y evaluación”. Nos dice que, en un Análisis interno versus análisis externo, El análisis de una empresa puede adoptar una perspectiva o enfoque tanto interno como externo, ello en función del sujeto que hace el análisis, de los objetivos del análisis, y de la consiguiente disponibilidad de datos. El análisis interno, acometido desde el interior de la empresa, pretende llevar a cabo un seguimiento y control de los objetivos alcanzados, así como de la gestión, y tiene por objeto ayudar o servir de apoyo a los gestores de la empresa con el fin de posibilitar un seguimiento efectivo de sus actuaciones y subsanar así las posibles disfuncionalidades que pudieran presentarse. El análisis externo, por su parte, se suele realizar por agentes económicos y sociales externos, por ejemplo, aquellos con los que tiene relación la empresa (acreedores, inversores, proveedores, etc.), y que tienen necesidad de conocer su situación y evaluar sus actuaciones, con el

objeto de ayudarles a adoptar decisiones fundamentalmente, económicas, en relación con la empresa en cuestión. (p.7)

Ambos análisis buscan lograr sus objetivos propuestos para ello, cada uno será evaluado o analizado por separado en el que el interno se hará dentro de la empresa a todas las áreas con el fin de ver si cumplen a cabalidad con lo encomendado y de manera externa hacia los clientes, inversionistas u proveedores quienes tienen relación directa con la empresa.

## **2) Análisis temporal de datos de las cuentas anuales**

Según Lizcano (2016) indica:

Rentabilidad Empresarial, propuesta práctica de análisis y evaluación”. Sobre el Análisis temporal de datos de las cuentas anuales nos dice que, Este tipo de análisis supone acometer un análisis comparativo de los valores o magnitudes de una empresa a lo largo del tiempo, tratando de evaluar la tendencia y la relación existente entre las partidas o magnitudes contenidas en el Balance y la cuenta de Pérdidas y Ganancias, y ello a lo largo de un horizonte temporal relevante, que como mínimo debe alcanzar los dos años, aunque lo recomendable es una serie más larga de ejercicios, por ejemplo cinco períodos anuales. Las comparaciones efectuadas entre estados financieros referidos a diferentes ejercicios económicos de una empresa serán tanto más útiles e informativos cuanto mejor cumplan condiciones como las siguientes:

- La presentación de los estados deberá ser homogénea, es decir, que la disposición de las partidas dentro de los estados sea idéntica
- Los contenidos de los estados deben ser idénticos, es decir, los elementos que componen las distintas partidas contables deben haber sido delimitados siempre bajo los mismos criterios.
- Los principios contables aplicados no deberán ser modificados, y si se ha producido una modificación de éstos, la misma aparecerá

explicada pormenorizadamente, así como los efectos financieros que ha originado.

- Los posibles cambios que hubieran podido originarse, tanto en las circunstancias como en la naturaleza, de las principales transacciones, aparecerán, en su caso, debidamente detallados. (p.8)

Este análisis se hace con el fin de conocer cuál fue su variación en ciertos periodos para detectar sus fortalezas y debilidades por así llamarlo en que se deben enfocar para mejorarlo.

### **3) Análisis mediante ratios**

Según Lizcano (2016). Manifiesta:

“Rentabilidad Empresarial, propuesta práctica de análisis y evaluación”. Nos dice que, en el Análisis mediante ratios, este nos permite establecer comparaciones que pongan de manifiesto condicionantes o tendencias que difícilmente podrían identificarse mediante la simple observación de la evolución de las partidas implicadas en el cálculo de una ratio. Una ratio aislada carece de significación, por lo que se deberán efectuar comparaciones de una determinada ratio con:

- La misma ratio referido a pasados o posteriores ejercicios económicos.
- Algún estándar o valor de referencia preestablecido.
- Ratios correspondientes a otras empresas pertenecientes al mismo sector.
- Valores promedios del sector de actividad en que opera la empresa. (p.9)

El análisis de las cuentas mediante los indicadores o ratios son de vital importancia ya que el resultado de estos nos mostrara con claridad la real situación financiera que tiene una empresa ya que con otros métodos solo se podrá conocer lo relevante.

#### 2.2.2.7.2. *Dimensión 2: La evaluación empírica de la rentabilidad Empresarial*

Según Lizcano (2016). Indica:

“Rentabilidad Empresarial, propuesta práctica de análisis y evaluación”. Habla sobre la evaluación empírica de la rentabilidad Empresarial y conclusiones, En este apartado comienza la serie de evaluaciones empíricas que se van a llevar a cabo sobre las distintas parcelas y ratios que relacionados con la rentabilidad empresarial se exponen a lo largo del presente trabajo. (p.17)

Siendo la evaluación empírica la investigación basada en la experimentación o la observación de evidencias. Este tipo de investigación es llevada a cabo para poner a prueba la rentabilidad predicha.

#### **Indicadores:**

##### **1) El análisis de datos sobre rentabilidad económica**

Según Lizcano (2016). Manifiesta:

Nos dice que el análisis de datos sobre rentabilidad económica, una de las formas más apropiadas para medir la rentabilidad económica de una empresa es, tal como se ha señalado anteriormente, la utilización de un ratio que relacione el resultado de la explotación, esto es, el más vinculado a la actividad económica propia de la empresa, con el Activo total de la misma, o lo que es lo mismo, el conjunto de inversiones que posee la empresa, incluyendo tanto las de carácter fijo o inmovilizado, como las de carácter circulante. (p.17)

Dicho análisis se realiza con la intención de conocer la situación o la rentabilidad económicas que se ha producido en determinado periodo de tiempo.

## **2) Análisis de datos sobre rentabilidad financiera**

Según Lizcano (2016). Indica:

Nos dice sobre el análisis de datos sobre rentabilidad financiera que, de cara a evaluar el rendimiento o la rentabilidad obtenida por el accionista o propietario de una empresa, adquiere especial relevancia el indicador relativo a la rentabilidad financiera. Este indicador relaciona el resultado neto de la empresa, esto es, una vez deducidos los impuestos, con los recursos propios de la entidad, a efectos de poner de manifiesto la proporción que dicho excedente final obtenido por la empresa supone en relación con el conjunto de recursos que los propietarios han aportado o tienen acumulados en conjunto dentro de la empresa. (p.23)

Esto se hace con el objeto de conocer cuál es la ganancia neta que tiene la empresa, luego de asumir sus obligaciones con terceros, como por ejemplo: pago de tributos, cuentas por pagar, préstamos, etc.

## **3) Análisis de datos sobre rentabilidad autogenerada**

Según Lizcano (2016). Comenta:

Nos dice sobre análisis de datos sobre rentabilidad autogenerada, que esta es una magnitud que viene a mostrar la capacidad de generación de recursos financieros internos por parte de las empresas. Se trata de contrastar cuantitativamente, por tanto, la importancia del cash-flow bruto que genera la empresa en un período determinado, y la relación o proporción que esta magnitud supone respecto al conjunto de los ingresos que ha generado la empresa en dicho período. Es por ello que con este indicador se trata de evidenciar una faceta económico-financiera de la empresa en el terreno de la rentabilidad, ya que supone la capacidad de generar un excedente primario de carácter financiero, como consecuencia del flujo económico u output fundamental que genera la empresa, esto es, el conjunto de los ingresos totales. (p.28)

Al realizar dicho análisis lo que se busca es mostrar la capacidad de generación de recursos financieros que tienen las entidades.

#### *2.2.2.7.3. Dimensión 03: Factores impulsores de la rentabilidad*

Según Lizcano (2016). Indica:

“Rentabilidad Empresarial, propuesta práctica de análisis y evaluación”. En el capítulo 3 nos dice los sobre Factores impulsores de la rentabilidad, Magnitudes relacionadas con el Balance, que a la hora de analizar una empresa y juzgar su situación de cara a la posible consecución de unos niveles adecuados de rentabilidad, puede ser importante ampliar los análisis específicos descritos en apartados anteriores, y analizar una serie de factores aspectos relacionados con su situación patrimonial y en definitiva, con su Balance de situación. La imagen de la empresa en relación con estos factores puede servir como referencia a la hora de enjuiciar su capacidad y solidez de cara a su evolución futura, y mostrarse más o menos proclive a una mejora de sus niveles de rentabilidad, medidos según los criterios e indicadores señalados con anterioridad. (p.33)

Existen factores primordiales que influyen en la rentabilidad, si se toman en cuenta en el momento adecuado, éstos ayudarán a obtener mejores resultados.

#### **Indicadores:**

##### **1) Análisis del fondo de maniobra**

Según Lizcano (2016). Sostiene:

“Rentabilidad Empresarial, propuesta práctica de análisis y evaluación”. Nos dice que, el análisis del fondo de maniobra Un aspecto importante a considerar en el análisis de las magnitudes relacionadas con el Balance de cualquier empresa es el fondo de maniobra o capital circulante, el cual puede considerarse como el montante de recursos financieros permanentes necesarios para poder llevar a cabo normalmente las operaciones de naturaleza corriente,

tanto de la explotación como ajenas a ellas. En todo caso, el análisis que reviste mayor interés se refiere a las operaciones de explotación. El fondo de maniobra puede igualmente identificarse como la parte del Activo circulante (AC) financiada con recursos financieros a largo plazo (PF); tiene estrecha relación, pues, con los conceptos de liquidez de los activos y de exigibilidad de los recursos financieros. De forma más específica el fondo de maniobra (FM) puede definirse de dos formas: a) Desde la óptica de la financiación a corto plazo: Activo circulante – Pasivo circulante. b) Desde la perspectiva de la financiación a largo plazo: Pasivo fijo – Activo fijo. El fondo de maniobra se establece básicamente, en función de las necesidades del ciclo de explotación, de ahí que tenga un carácter dinámico; sin embargo, su cálculo tiene un carácter estático, al obtenerse del Balance. (p.33)

Este permitirá conocer si el fondo de maniobra es positivo o negativo, será positivo siempre y cuando el activo corriente sea mayor al pasivo corriente.

## **2) Análisis de la liquidez**

Según Lizcano (2016). Comenta:

Nos dice sobre el análisis de la liquidez y la solvencia, que el análisis de la liquidez El análisis de la liquidez de la empresa pretenden evaluar la capacidad de la misma para convertir en recursos líquidos los Activos a corto plazo, y poder así atender las deudas u obligaciones a corto plazo. Este análisis viene referido, por tanto, a un plazo corto, que suele girar en torno a un horizonte temporal de doce meses o también al período o ciclo operativo normal de la empresa, incluso si supera el año. Los Activos circulantes conllevan un poder de compra, bien inmediato o bien, potencial, según los distintos grados de liquidez que posean. Los Activos fijos, por el contrario, suelen tener un menor grado de liquidez que los circulantes, lo cual se deriva de dos circunstancias: a) los mercados donde se pueden vender los bienes que constituyen los Activos fijos son normalmente

poco fluidos; b) la permanencia de los activos programada por la empresa sólo debe ser alterada tras una amplia reconsideración y con una serie de medidas cuya puesta en práctica ha de llevar algún tiempo. (p.36)

Dicho análisis busca la medición de la rentabilidad de las empresas a través de los resultados obtenidos, pues mediante este se conocerá si la empresa tiene la capacidad de transformar en efectivo los activos de la empresa.

### **3) Análisis de la solvencia**

Según Lizcano (2016). Manifiesta:

Nos dice sobre el análisis de la solvencia que el análisis de la solvencia, también denominada liquidez a largo plazo viene a evaluar la capacidad de la empresa para atender el importe de todas las deudas contraídas por la empresa. Quizás uno de los mejores indicadores que se podrían emplear para evaluar la solvencia de la empresa, sea realizar un análisis de su capacidad para generar beneficios, como consecuencia de su actividad, que será la que realmente aporte los recursos que permiten hacer frente a los reembolsos. Algunos problemas de solvencia pueden venir inducidos por la propia liquidez a corto plazo, dado que el coste financiero por intereses puede ser uno de los mayores gastos de la empresa, de forma tal que ésta no genere recursos financieros suficientes para rembolsar los intereses y devolver los préstamos, por lo que estas partidas cada vez son más numerosas y de mayor cuantía, pasando a tener la empresa un elevado porcentaje de endeudamiento y de riesgo. (p.38)

A través del análisis de solvencia encontraremos las fortalezas y debilidades de una empresa, puesto que el determinará la capacidad que tiene una organización para cumplir con obligación que tiene con terceros.

### **2.3. Definición de términos básicos**

**Desempeño:** Cuando un individuo cumple una actividad o realizar la tarea encomendada, cumpliendo con la obligación designado.

**Comportamiento:** El tipo o forma de funcionar, comportarse o normas sociales que dictan las pautas para determinadas situaciones en general.

**Control:** Es una etapa que forma parte del proceso administrativo, también se dice al acto de vigilar supervisar lo que sucede en una organización.

**Eficiencia:** Es alcanzar los objetivos propuestos usando la menor cantidad de recursos.

**Empresa:** Es una unidad económica – social, que está integrada por elementos humanos, materiales y técnicos, con el objetivo de obtener utilidades a través de su participación en un determinado mercado de bienes y servicios.

**Estrategias:** Son los métodos para establecer los objetivos a mediano y largo plazo en una empresa, por medio de la asignación de los recursos necesarios para lograr los objetivos trazados.

**Financiera:** Es lo referente a la financiación o concesión de créditos, préstamos para que se pueda realizar actos de compras.

**Gestión:** Al proceso de gestionar, administrar un proceso o sobre un grupo de actividades en un entorno empresarial

**Interno:** En términos administrativos, se dice que es una persona que vive dentro de su centro laboral, el cual se encuentra recluido por un fin determinado.

**Laboral:** Entorno de trabajo donde las personas se dedican alguna actividad o labor que le es encomendado.

**Organización:** Son estructuras y sistemas administrativos que se crean para conseguir objetivos y metas con el apoyo de las personas que lo conforman.

**Planeación:** Es una de las funciones administrativas, el cual involucra los objetos y la elaboración de planes para la consecución de los objetivos empresariales.

**Principios:** Son leyes o reglas que se siguen, también son consideradas como normas que tienden a orientar el accionar de las personas hacia su entorno.

**Proceso:** Son conjunto de actividades interrelacionadas que transforman los elementos de entrada en los resultados esperados.

**Recursos:** Son capacidades que requiere una organización con fines operativos para efectuar las estrategias, asignado los objetivos de corto plazo, tales como los siguientes: Cultura organizacional; mentalidad, idiosincrasia, paradigmas, activos, personas, sistemas, capital de trabajo.

**Subgerencia:** Es un órgano de apoyo, que se encarga de la ejecución y realización de los objetivos trazados por la empresa u organización.

**Tesorería:** Es el área de una organización encargada de las gestiones del tipo monetario vinculadas a su flujo monetario o de caja.

**Talento:** Es alguna aptitud o capacidad especial por encima del promedio que le permite realizar con facilidad para alguna finalidad propuesta.

**Trabajadores:** Personas que realizan alguna actividad según algún fin, por una remuneración económica o beneficio.

### **III. MARCO METODOLÓGICO**

#### **3.1. Hipótesis de la investigación**

##### **3.1.1. Hipótesis general**

HG El impuesto general a las ventas impacta significativamente en la rentabilidad de la empresa agroindustrial Cayalti en Lambayeque - 2019.

##### **3.1.2. Hipótesis específicas**

HE 1 El valor agregado del IGV impacta significativamente en la rentabilidad de la empresa agroindustrial Cayalti en Lambayeque - 2019.

HE 2 La base imponible impacta significativamente en la rentabilidad de la empresa agroindustrial Cayalti en Lambayeque - 2019.

HE 3 El comprobante de pago impacta significativamente en la rentabilidad de la empresa agroindustrial Cayalti en Lambayeque - 2019.

#### **3.2. Variables de estudio**

Según Hernández, Fernández y Baptista (2018) indican:

Propiedad que tiene una variación que puede medirse u observarse. Se aplica a personas u otros objetos, hechos y fenómenos, los cuales adquieren diversos valores. Las variables adquieren valor para la investigación científica cuando llegan a relacionarse con otras variables, es decir, si forman parte de una hipótesis o una teoría. En este caso se les suele denominar constructos o construcción hipotéticas. (p.105)

Las variables casi siempre poseen la característica de ser inestables, así mismo es de gran importancia ya que nos dan a conocer a los elementos que no se encuentran especificados.

Las variables en estudio son:

Variable independiente: Impuesto General a las Ventas

Variable dependiente: Rentabilidad

### **3.2.1. Definición conceptual**

#### **3.2.1.1. Variable 01: Impuesto general a las ventas**

Según Alva (2017) manifiesta:

Se debe considerar al impuesto general a las ventas que califica como un impuesto eminentemente territorial, toda vez que se grava operaciones en el país, sin embargo, ante supuestos en los cuales determinadas operaciones son producidas en el territorio nacional, pero son consumida en el exterior, fuera del territorio peruano, siendo que el IGV recoge el criterio de imposición exclusiva en el país de destino. (p.26)

En nuestro país algunas operaciones están afectas a este impuesto, pero no en todo el Perú, hay excepciones que determinó la administración tributaria, además de ello, cuando se exporta productos hacia otros países tampoco se grava dicho impuesto

#### **3.2.1.2. Variable 02: Rentabilidad**

Según Freire y Govea (2018) indica:

La rentabilidad mide la eficiencia con la que se utilizan los recursos, se denomina utilidad neta al valor residual de los ingresos, que se obtiene después de haber restado todos sus costos y gastos, siempre que los gastos sean menores a los ingresos, de un periodo contable, es decir cuando los egresos sean mayores a todos los ingresos obtenidos, al resultado se lo denomina una pérdida neta. (p.7)

Si los recursos son, en utilizados pues entonces al final de un ejercicio o periodo, se obtendrá la rentabilidad la misma que reflejará el accionar de la administración con respecto a sus recursos.

### **3.2.2. Definición operacional**

#### **3.2.2.1. Variable 01: Impuesto general a las ventas**

El impuesto general a las ventas se evalúa tomando en cuenta los Métodos para determinar el valor agregado del IGV, Del impuesto bruto y la base imponible, así como los registros de pago analizando sus atributos mediante un cuestionario.

La variable independiente estuvo conformada por 3 dimensiones cada uno con sus respectivos indicadores (3 indicadores por cada variable) que se detallan a continuación:

#### **Dimensión 1: Valor agregado del IGV**

##### **Indicadores:**

- Amplitud a las deducciones
- IGV estructurado como un IVA
- Criterio jurisdiccional del IGV

#### **Dimensión 2: Base imponible**

##### **Indicadores:**

- Impuesto bruto en el IGV
- La base imponible en el IGV
- El valor de venta del bien inmueble

#### **Dimensión 3: Comprobante de pago**

##### **Indicadores:**

- Obligatoriedad de entrega de comprobante de pago
- Características de los comprobantes de pago
- Obligaciones de conservar el comprobante de pago

#### **3.2.2.2. Variable 02: Rentabilidad**

La rentabilidad se evalúa tomando en cuenta la propuesta práctica de análisis y evaluación, la evaluación empírica de la rentabilidad y los factores impulsores de la rentabilidad analizando sus atributos mediante un cuestionario

Esta variable se divide en 3 dimensiones y 9 indicadores los mismos que se encuentran a continuación:

### **Dimensión 1: Propuesta practica de análisis y evaluación**

#### **Indicadores:**

- Análisis interno versus análisis externo
- Análisis temporal de datos de las cuentas anuales
- Análisis mediante ratios

### **Dimensión 2: la evaluación empírica de la rentabilidad empresarial**

#### **Indicadores:**

- El análisis de datos sobre rentabilidad económica
- Análisis de datos sobre rentabilidad financiera
- Análisis de datos sobre rentabilidad autogenerada.

### **Dimensión 3: Factores impulsores de la rentabilidad**

#### **Indicadores:**

- Análisis del fondo de maniobra
- Análisis de la liquidez
- Análisis de la solvencia.

**Tabla 1.**  
Operacionalización de la variable *Impuesto General a las Ventas*

Variable	Definición conceptual	Definición Operacional	Dimensiones	Indicadores	Escala Ordinal	Técnica	Instrumento
IGV	Según Alva (2017) manifiesta: Se debe considerar al impuesto general a las ventas que califica como un impuesto eminentemente territorial, toda vez que se grava operaciones en el país, sin embargo, ante supuestos en los cuales determinadas operaciones son producidas en el territorio nacional, pero son consumida en el exterior, fuera del territorio peruano, siendo que el IGV recoge el criterio de imposición exclusiva en el país de destino. (p.26)	El impuesto general a las ventas se evalúa tomando en cuenta los Métodos para determinar el valor agregado del IGV, Del impuesto bruto y la base imponible, así como los registros de pago analizando sus atributos mediante un cuestionario.	1. Valor agregado del IGV 2. Base imponible 3. Comprobante de pago	- <i>aptitud a las deducciones</i> - <i>IGV estructurado como IVA</i> - <i>criterio jurisdiccional del IGV</i>  - <i>impuesto bruto en el IGV</i> - <i>la base imponible en el IGV</i> - <i>El valor de venta del bien mueble</i> - <i>obligatoriedad de entrega de comprobante de pago</i>  - <i>características de los comprobantes de pago</i> - <i>obligaciones de conservar el comprobante de pago</i>	Nunca 2= Casi nunca 3= A veces 4= Casi Siempre 5= Siempre	Encuesta	Cuestionario

**Tabla 2.**  
*Operacionalización de la variable rentabilidad*

Variable	Definición conceptual	Definición Operacional	Dimensiones	Indicadores	Escala Ordinal	Técnica	Instrumento
Rentabilidad	Según Freire y Govea (2018) indica: La rentabilidad mide la eficiencia con la que se utilizan los recursos, se denomina utilidad neta al valor residual de los ingresos, que se obtiene después de haber restado todos sus costos y gastos, siempre que los gastos sean menores a los ingresos, de un periodo contable, es decir cuando los egresos sean mayores a todos los ingresos obtenidos, al resultado se lo denomina una pérdida neta. (p.7)	La rentabilidad se evalúa tomando en cuenta la propuesta practica de análisis y evaluación, la evaluación empírica de la rentabilidad y los factores impulsores de la rentabilidad analizando sus atributos mediante un cuestionario	<ol style="list-style-type: none"> <li>Propuesta practica de análisis y evaluación</li> <li>La evaluación empírica de la rentabilidad empresarial</li> <li>Factores impulsores de la rentabilidad</li> </ol>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- <i>análisis interno versus análisis externo</i></li> <li>- <i>análisis temporal de datos de las cuentas anuales</i></li> <li>- <i>análisis mediante ratios</i></li> <li>- <i>análisis de datos sobre rentabilidad económica</i></li> <li>- <i>análisis de datos sobre rentabilidad financiera</i></li> <li>- <i>análisis de datos sobre rentabilidad autogenerada</i></li> <li>- <i>análisis del fondo de maniobra</i></li> <li>- <i>análisis de la liquidez</i></li> <li>- <i>análisis de la solvencia</i></li> </ul>	<p>1= Nunca</p> <p>2= Casi nunca</p> <p>= A veces</p> <p>4= Casi Siempre</p> <p>5= Siempre</p>	Encuesta	Cuestionario

### **3.3. Tipo y nivel de la Investigación**

Hernández, Fernández y Baptista (2014) indican:

El enfoque de investigación es cuantitativo, nace de una idea que poco a poco va tomando forma, cuando se ve delimitada, comienza a hacer preguntas y a derivar objetivos, se realiza un marco o perspectiva teórica. Una vez realizadas las preguntas se establecen hipótesis y se determina las variables, se construye un plan para probarlas, en un determinado contexto se mide las variables, se analizan los datos obtenidos y se extraen las conclusiones. (p, 4)

#### **3.3.1. Tipo**

El presente trabajo es de tipo aplicada ya que, “posee como objetivo investigar y originar nuevos conocimientos, el cual puede estar encaminado a desarrollar los postulados teóricos de una determinada ciencia.” (Gallardo, 2017, p.58)

#### **3.3.2. Nivel**

Según Sampieri (2018), menciona:

Los estudios descriptivos pretenden especificar las propiedades, características y perfiles de personas, grupos, comunidades, procesos, objetos o cualquier otro fenómeno que se someta a un análisis. Es decir, miden o recolectan datos y reportan información sobre diversos conceptos, variable, aspecto, dimensiones o componentes del fenómeno o problema a investigar. (p.108)

#### **Descriptiva:**

“Busca puntualizar las propiedades, las particulares y los perfiles de personas, conjuntos, entidades, procesos, objetos o cualquier otro fenómeno que se someta a una tesis, con el fin de constituir su estructura o táctica. Detalla tendencias de un conjunto o población”. (Gallardo, E., 2017, p.56)

### **Correlacional:**

Asume como intención conocer la correlación o establecer el valor de asociación (no causal) que preexista entre dos o más significaciones, categorías o variables en una muestra o contexto en particular (Bernal, 2016.p 140). En estos estudios, principal se evalúan las variables y posteriormente se cuantifican, analizan y establecen las vinculaciones (Gallardo, E., 2017, p. 56)

En la presente investigación que se realizó es de nivel descriptivo correlacional, ya que este describió a las variables sin manipularlas es decir, en su estado natural.

### **3.4. Diseño de la Investigación**

El trabajo de la siguiente investigación tiene el diseño No Experimental de corte transversal y enfoque cuantitativo.

Hernández, Fernández y Baptista (2014) nos indican:

Que el diseño no experimental no se manipula deliberadamente las variables, quiere decir que las variables independientes no lo hacemos variar para su estudio y ver su efecto en otras variables. La investigación no experimental lo que hace es estudiar los fenómenos en su contexto natural, para analizarse (p, 152).

### **Transversal**

Hernández, Fernández y Bautista (2014) “se describen las variables y se analiza su incidencia en un momento dado”. (p, 154)

El siguiente grafico corresponde a este diseño:

### **Dónde:**

- M:** N° de Trabajadores administrativos - contables de la empresa Agroindustrial Cayalti
- V1:** Variable Impuesto General a las ventas
- V2:** Variable Rentabilidad
- r:** El impacto que existe entre IGV y la rentabilidad de la empresa Agroindustrial Cayalti, Lambayeque, 2019.

### 3.5. Población y muestra de estudio

#### 3.5.1. Población

Risquez et al. (1999) define:

A la población como un conjunto finito o infinito de unidades o elementos de observación que están considerados para un estudio (nación, estados, comunidades, grupos, instituciones, asociaciones, acontecimientos, personas), que significa la investigación del universo donde se pretende obtener resultados. También, la población debe estar constituida por estratos o características que distinguen los sujetos uno de otros (p.48).

Hernández, Fernández y Bautista (2014) mencionan que la “población es un conjunto de determinadas características que será estudiada y sobre la cual se pretende generalizar los resultados”. (p174)

Categoría	Población
Trabajadores administrativos - contables de la empresa Agroindustrial Cayalti	33

*Fuente: Elaboración propia*

#### 3.5.2. Muestra

Según Hernández, Fernández y Bautista (2010) “la muestra es la representación de la población, es un subgrupo de interés sobre el que se recolectaran datos, y que se define y se determine con precisión y que será representante de la población” (p.173).

Categoría	Muestra
Muestra censal con los Trabajadores administrativos - contables de la empresa Agroindustrial Cayalti	33

*Fuente: Elaboración propia*

### **3.6. Técnicas e instrumentos de recolección de datos**

Es La recopilación de datos de un proceso que se lleva a cabo siguiendo un plan preestablecido donde se especifican los objetivos propuestos y los procedimientos para la recolección, incluyendo la ubicación de las fuentes de información o los sujetos, el lugar de aplicación, el consentimiento informado y la manera de abordarlos. (Gallardo, 2017, p. 77)

#### **3.6.1. Técnicas de recolección de datos**

Según Hernández, Fernández y Baptista (2014) “la recolección de datos se asienta bajo instrumentos estandarizados. Los datos obtenidos se dan mediante la observación, medición y documentación, utilizando instrumentos previamente estudiados” (p, 12).

#### **Encuesta**

Pereira (2004) señala:

Que la encuesta es una agrupación de preguntas que está dirigida a una muestra ejemplar de la población, con el objetivo de conocer hechos específicos o estado de opinión. La encuesta tiene como fin conseguir información estadística definida, mientras los registros vitales de población o censos son de mayor alcance y extensión. Este típico de estadística pocas veces otorga, información precisa que se requiere, de ahí es necesario realizar encuestas a tal población de estudio, para la obtención de datos que se requieran para su análisis (p.78).

Para la recolección de datos se usó como técnica la encuesta.

#### **3.6.2. Instrumentos de recolección de datos**

Según Hernández, Fernández y Baptista (2014) indica:

Que no resulta extraño que en los estudios cuantitativos se puede incorporar varios tipos de cuestionario al mismo tiempo que se hace pruebas estandarizadas y la recopilación de contenidos para su análisis estadístico u observatorio. Es más, al utilizar varios instrumentos ayuda a establecer la valides de criterio. (p.254)

## Cuestionario

Según Hernández, Fernández y Baptista (2014) indica que “el cuestionario es uno de los métodos más utilizados para la recolección de datos. Consiste en un conjunto de preguntas respecto de una o más variables a medir (Chasteauneuf, 2019). Debe ser congruente con el planteamiento del problema e hipótesis”. (Brace, 2013).

Para obtener los datos necesarios para su procesamiento hemos tomado como instrumento el cuestionario.

### Ficha técnica de la variable impuesto general a las ventas

Nombre : Cuestionario de evaluación de impuesto general a las ventas

Autor : Ccanto Orihuela Yelitza

Paitan Matamoros Nilda

Año : 2019

Objetivo : Establecer el impacto del impuesto general a las ventas en la rentabilidad de la empresa agroindustrial Cayalti en Lambayeque – 2019.

Contenido : Conformado por 18 ítems.

Calificación : En el cuestionario usado para la variable IGV se realizó a través de cinco posibles respuestas. (1, 2, 3, 4, 5), con la escala de Likert.

La siguiente tabla muestra la codificación de:

**Tabla 3.**

*Calificación y evaluación de la variable IGV*

Alternativas	Puntuación	Afirmación
N	1	Nunca
CN	2	Casi nunca
A	3	A veces
CS	4	Casi siempre
S	5	Siempre

### Ficha técnica de la variable rentabilidad

Nombre : cuestionario de evaluación de rentabilidad

Autor : Ccanto Orihuela Yelitz  
Paitan Matamoros Nilda

Año : 2019

Objetivo : Establecer el impacto del impuesto general a las ventas en la rentabilidad de la empresa agroindustrial Cayalti en Lambayeque – 2019.

Contenido : Conformado por 18 ítems.

Calificación : En el cuestionario usado para la variable rentabilidad se realizó a través de cinco posibles respuestas. (1, 2, 3, 4, 5), con la escala de Likert.

La siguiente tabla muestra la codificación de:

**Tabla 4.**  
*Calificación y evaluación de la variable rentabilidad*

Alternativas	Puntuación	Afirmación
N	1	Nunca
CN	2	Casi nunca
A	3	A veces
CS	4	Casi siempre
S	5	Siempre

### 3.6.3. Confiabilidad del instrumento

Según Hernández et al. (2014) nos menciona: “La confiabilidad de un instrumento de medición se refiere al grado en que su aplicación repetida al mismo individuo produce resultados iguales” (p.200). La confiabilidad del instrumento aplicado en este estudio se hizo mediante las encuestas realizadas los trabajadores de la empresa Agroindustrial Cayalti, Lambayeque, 2019.

**Tabla 5.**  
*Valores de interpretación confiabilidad*

<b>Interpretación</b>	<b>Escala</b>
No es confiable	1 a 0
Baja confiabilidad	0,01 a 0,49
Moderada confiabilidad	0,5 a 0,75
Fuerte confiabilidad	0,76 a 0,89
Alta confiabilidad	0,9 a 1

Fuente: *Elaboración propia.*

### **3.6.3.1. Análisis de confiabilidad del instrumento impuesto general a las ventas**

Para la validez de este instrumento hemos hecho uso del alfa de Cronbach, este es el encargado de analizar la media ponderada de correlación de las variables.

Formula:

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

Dónde:

$S_i^2$ : Varianza del ítem i,

$S_t^2$ : Varianza de la suma de todos los ítems y

K: Número de preguntas o ítems.

El instrumento respectivo de esta variable estuvo formado por 18 ítems, en el cual la muestra es de 33 trabajadores encuestados, a un nivel de confianza de 95% para su análisis se usó el programa SPSS Vs.24.

**Tabla 6.**  
*Confiabilidad del instrumento IGV*

<b>Alfa de Cronbach</b>	<b>N de elementos</b>
,896	18

El coeficiente indica que es de 0,896 dentro de la escala de 0.6 a 1.00, el mismo que nos dice que nuestro instrumento es de fuerte confiabilidad.

### 3.6.3.2. Análisis de confiabilidad del instrumento Rentabilidad

Para la respectiva validez de este instrumento hemos hecho uso del alfa de Cronbach, encargado de analizar la correlación de las variables.

Formula:

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

Dónde:

$S_i^2$ : Varianza del ítem i,

$S_t^2$ : Varianza de la suma de todos los ítems y

K: Número de preguntas o ítems.

El instrumento de la variable rentabilidad estuvo formado por 18 ítems, en el que la muestra es de 33 trabajadores encuestados, a un nivel de confianza de 95% para su análisis se usó el programa SPSS Vs.24.

**Tabla 7.**

*Confiabilidad del instrumento rentabilidad*

Alfa de Cronbach	N de elementos
,970	18

El coeficiente es de 0,970 En la escala de 0.6 – 1.00 en el que nos señala que nuestro instrumento es de fuerte confiabilidad.

### 3.6.4. Validez

Hurtado (2006) señala:

Que para los instrumentos deben cumplir ciertas condiciones, para afianzar la información obtenida mediante ello, donde reflejan lo ocurrido con la realidad, esto depende de las características de la investigación, precisamente de la escala y números de alternativas hace referencia al grado que un instrumento mide realmente la variable que pretende medir. (p.160)

### Validez de expertos

Según Hernández et al (2014) menciona: “es el grado que aparentemente un instrumento mide la variable, de acuerdo con voces calificadas” (p.204). Para la validez de nuestro instrumento se pidió la opinión de los siguientes expertos:

**Tabla 8.**

*Validez de instrumento*

<b>Grado académico</b>	<b>Apellidos y nombres del experto</b>	<b>Apreciación</b>
Magister	Méndez Escobar, Michel Jaime	Aplicable
Magister	Damián Cortez Wilder	aplicable

*Fuente: Elaboración propia*

En la tabla se puede observar que los expertos consultados aprobaron nuestro instrumento por ser confiable.

### **3.7. Métodos de análisis de datos**

- a) **Método deductivo;** realizamos la construcción de nuestras hipótesis con la finalidad de determinar de qué manera el IGV impacta en la rentabilidad de la empresa en estudio, usamos medidas estadísticas como tablas y gráficos los que nos permiten conocer de manera clara el análisis de las variables.
- b) **Método inductivo;** este nos ayudó a procesar los datos obtenidos mediante la encuesta.
- c) **Estadística descriptiva;** se realizó gráficos y tablas así mismo hicimos el cálculo de las medidas de resumen con la información cuantitativa.
- d) **Estadística inferencial;** realizamos la prueba de la hipótesis, redactamos un informe de resultados encontrados luego se procesó dicha información en el programa SPSS Vs. 24, para finalmente pasar a su interpretación y discusión.

### **3.8. Aspectos Éticos**

Este trabajo de exploración ha cumplido con los criterios establecidos por el diseño de investigación cuantitativa de la universidad Telesup, el cual sugiere, a través de su formato el camino a seguir en el proceso de investigación.

Esta indagación se efectuará honestando los cuatro principios elementales de bioética:

Principio de autonomía: Es el juramento de admirar los servicios y las iniciativas particulares de aquellos humanos en aquellas decisiones.

- Principio de beneficencia: es el compromiso de forjar lo bueno
- Principio de no maleficencia: Es la rendición a la moralidad del ser piadoso
- Principio de justicia: Es la partición justiciera de obligaciones y bienes en el recinto de felicidad vital, evadiendo el aislamiento.

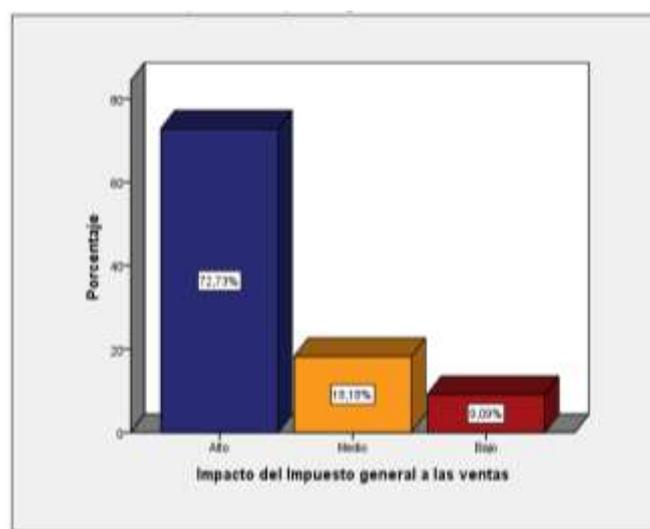
## IV. RESULTADOS

### 4.1. Resultados

**Tabla 9.**

*Resultado de Impacto del Impuesto general a las ventas*

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Alto	24	72,7
	Medio	6	18,2
	Bajo	3	9,1
	Total	33	100,0

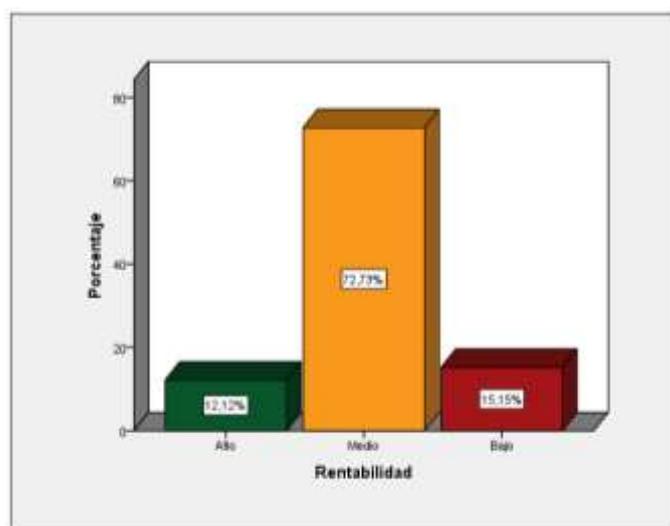


**Figura 1.** Resultado del impacto del impuesto general a las ventas

En la tabla 9, figura N°1 podemos ver que de los 33 encuestados, colaboradores de la empresa agroindustrial Cayalti en Lambayeque; 24 mencionan que existe alto nivel (72,73%) de impacto del impuesto general a las ventas, mientras tanto 6 indican que hay un nivel medio (18,18%) de impacto, finalmente 3 trabajadores notan un nivel bajo (9,09%) de impacto del IGV en la empresa.

**Tabla 10.**  
*Resultado de la variable rentabilidad*

		<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Válido	Alto	4	12,1
	Medio	24	72,7
	Bajo	5	15,2
	Total	33	100,0



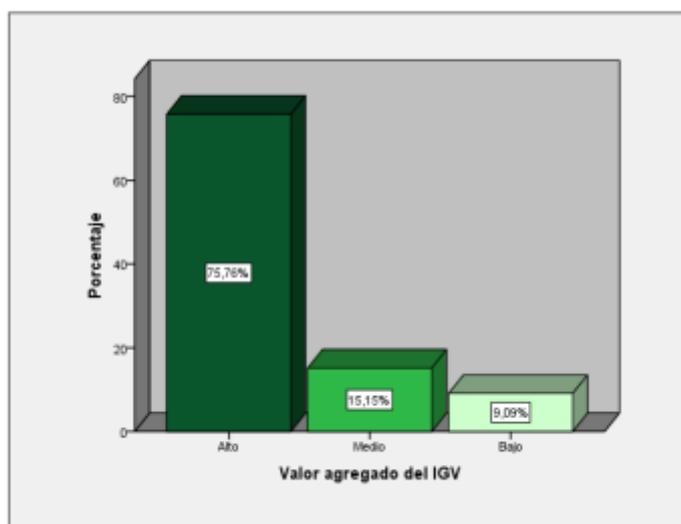
**Figura 2.** Resultado de la variable rentabilidad

En la tabla 10, figura N°2 apreciamos que de los 33 encuestados, 4 indican notar un alto nivel (12,12%) de impacto en la rentabilidad, mientras tanto 24 mencionan que hay un nivel medio (72,73%) de impacto y 5 colaboradores notan un nivel bajo (15,15%) de impacto en la rentabilidad en la empresa agroindustrial Cayalti en Lambayeque;

**Tabla 11.**

*Resultado de la dimensión Valor agregado del IGV*

		<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Válido	Alto	25	75,8
	Medio	5	15,2
	Bajo	3	9,1
	Total	33	100,0

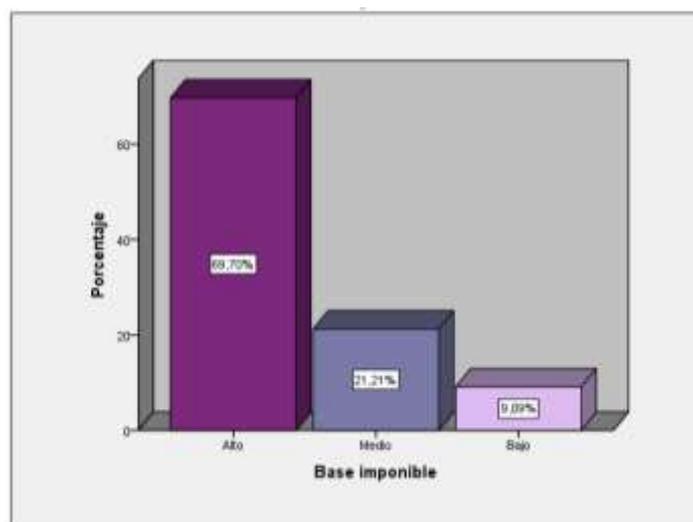


**Figura 3.** Resultado de la dimensión Valor agregado del IGV

En la tabla 11, figura N°3 observamos que de los 33 encuestados, colaboradores de la empresa agroindustrial Cayalti en Lambayeque; 25 dicen que el nivel del valor agregado del IGV es alto (75,76%), mientras tanto 5 indican notar un nivel medio (15,15%) y 3 trabajadores mencionan ver un nivel bajo (9,09%) de valor agregado del IGV en la empresa.

**Tabla 12.**  
*Resultado de la dimensión Base imponible*

		<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Válido	Alto	23	69,7
	Medio	7	21,2
	Bajo	3	9,1
	Total	33	100,0

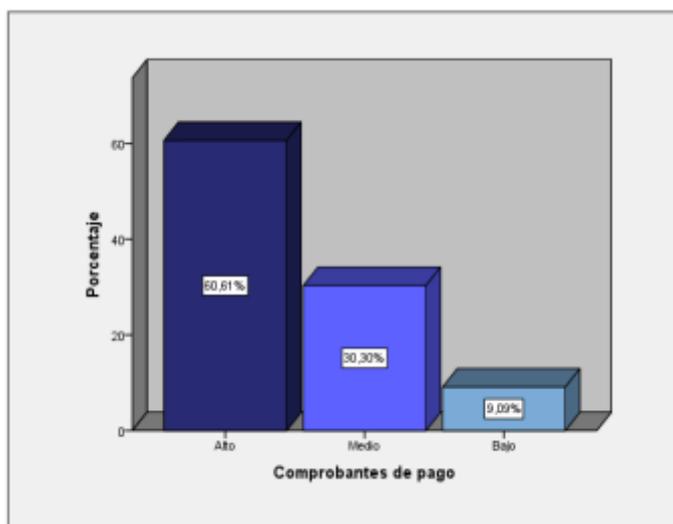


**Figura 4.** Resultado de la dimensión Base imponible

En la tabla 12, gráfico N°4 notamos que de 33 encuestados; 23 dicen que el nivel de la base imponible es alto (69,70%), en tanto 7 mencionan notar un nivel medio (21,21%) y 3 trabajadores mencionan ver un nivel bajo (9,09%) de base imponible en la empresa agroindustrial Cayalti en Lambayeque en el año 2019.

**Tabla 13.***Resultado de la dimensión Comprobantes de pago*

		<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Válido	Alto	20	60,6
	Medio	10	30,3
	Bajo	3	9,1
	Total	33	100,0

**Figura 5.** Resultados de la dimensión Comprobantes de pago

En la tabla 13 y gráfico N°5 podemos observar que de 33 encuestados; 20 colaboradores indican ver un nivel alto (60,61%) de comprobantes de pago, por otro lado 10 de ellos mencionan notar un nivel medio (30,30%) y 3 nos dicen que hay un nivel bajo (9,09%) de comprobantes de pago en la empresa agroindustrial Cayalti en Lambayeque en el año 2019.

#### 4.2. Prueba de confiabilidad

##### Nivel de confiabilidad de la variable impuesto general a las ventas

**Tabla 14.***Estadísticas de fiabilidad*

<b>Alfa de Cronbach</b>	<b>N de elementos</b>
,896	18

La herramienta que se usó para encontrar la confiabilidad de la escala de la variable independiente IGV fue el Alfa de Cronbach con la demostración realizada a 33 colaboradores de la empresa agroindustrial Cayalti en Lambayeque, logrando un coeficiente de 0,896, éste nos dice que la prueba es confiable (fuerte).

### Nivel de confiabilidad de la variable rentabilidad

**Tabla 15.**

*Estadísticas de fiabilidad*

Alfa de Cronbach	N de elementos
,970	18

La herramienta que se usó para encontrar la confiabilidad de la escala de la variable dependiente rentabilidad fue el Alfa de Cronbach con la demostración realizada a 33 colaboradores de la empresa agroindustrial Cayalti en Lambayeque, logrando un coeficiente de 0,970, éste nos dice que la prueba es de fuerte confiabilidad.

### 4.3. Prueba de hipótesis

#### 4.3.1. Hipótesis general

H1: El impuesto general a las ventas impacta significativamente en la rentabilidad de la empresa agroindustrial Cayalti en Lambayeque - 2019.

H0: El impuesto general a las ventas no impacta significativamente en la rentabilidad de la empresa agroindustrial Cayalti en Lambayeque - 2019.

**Tabla 16**

*Nivel de correlación y significación impuesto general a las ventas y rentabilidad*

		IGV	RENTABILIDAD
Rho de Spearman	IGV		
	Coeficiente de correlación	1,000	,879**
	Sig. (bilateral)		,000
	N	33	33
RENTABILIDAD	IGV		
	Coeficiente de correlación	,879**	1,000
	Sig. (bilateral)	,000	.
	N	33	33

Mediante la tabla 16 podemos observar que la correlación que existe entre ambas variables es fuerte ( $p=0,879$ ), determinadas por Rho de Spearman frente a  $p=0,000 < 0,05$ , por lo que afirmamos que se rechaza la hipótesis nula y aceptamos la hipótesis alterna, confirmando que el impuesto general a las ventas impacta

significativamente en la rentabilidad de la empresa agroindustrial Cayalti en Lambayeque, 2019.

### 4.3.2. Prueba de hipótesis específicas

#### 4.3.2.1. Hipótesis específica 1

H1: El valor agregado del IGV impacta significativamente en la rentabilidad de la empresa agroindustrial Cayalti en Lambayeque - 2019.

H0: El valor agregado del IGV no impacta significativamente en la rentabilidad de la empresa agroindustrial Cayalti en Lambayeque - 2019.

**Tabla 17.**

*Nivel de correlación de la dimensión valor agregado del IGV y rentabilidad*

			V1DIM1	VARIABLE2
Rho de Spearman	Valor agregado del IGV	Coeficiente de correlación	1,000	,949**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	33	33
	Rentabilidad	Coeficiente de correlación	,949**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	33	33

Mediante la tabla 17 vemos que la correlación que existe entre ambas variables determinadas por Rho de Spearman es fuerte  $p=0,949$ , frente a  $p=0,000 < 0,05$ , por lo que decimos que rechazamos la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alterna, el cual nos permite afirmar que el valor agregado del IGV impacta significativamente en la rentabilidad de la empresa agroindustrial Cayalti en Lambayeque, 2019.

#### 4.3.2.2. Hipótesis específica 2:

H1: La base imponible impacta significativamente en la rentabilidad de la empresa agroindustrial Cayalti en Lambayeque - 2019.

H1: La base imponible no impacta significativamente en la rentabilidad de la empresa agroindustrial Cayalti en Lambayeque - 2019.

**Tabla 18.***Nivel de correlación y significancia de la dimensión base imponible y rentabilidad*

			V1DIM2	VARIABLE2
Rho de Spearman	Base imponible	Coeficiente de correlación	1,000	,529**
		Sig. (bilateral)	.	,002
		N	33	33
	Rentabilidad	Coeficiente de correlación	,529**	1,000
		Sig. (bilateral)	,002	.
		N	33	33

Mediante la tabla 16 podemos observar que la correlación que existe entre ambas variables es moderada ( $p=0,529$ ), determinadas por Rho de Spearman frente a  $p=0,000 < 0,05$ , por tanto, se rechaza la hipótesis nula y aceptamos la hipótesis alterna, confirmando que la base imponible impacta significativamente en la rentabilidad de la empresa agroindustrial Cayalti en Lambayeque, 2019.

#### **4.3.2.3. Hipótesis específica 3:**

H1: El comprobante de pago impacta significativamente en la rentabilidad de la empresa agroindustrial Cayalti en Lambayeque - 2019.

H0: El comprobante de pago no impacta significativamente en la rentabilidad de la empresa agroindustrial Cayalti en Lambayeque - 2019.

**Tabla 19.***Nivel de correlación y significancia de la dimensión comprobante de pago y rentabilidad*

			V1DIM3	VARIABLE2
Rho de Spearman	Comprobante de pago	Coeficiente de correlación	1,000	,768**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	33	33
	Rentabilidad	Coeficiente de correlación	,768**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	33	33

Mediante la tabla 19 vemos que la correlación entre las variables determinadas por Rho de Spearman es fuerte  $p=0,768$ , frente a  $p=0,000 < 0,05$ , por ello nos permitimos rechazar la hipótesis nula y se aceptar la hipótesis alterna, con el cual decimos que el comprobante de pago impacta significativamente en la rentabilidad de la empresa agroindustrial Cayalti en Lambayeque, 2019.

## V. DISCUSIÓN

Los resultados que obtuvimos en nuestra investigación son muy importantes para la empresa agroindustrial Cayalti en Lambayeque, ya se ha tenido en cuenta cumplir con los parámetros de confiabilidad.

El instrumento que previamente fue validado por jueces expertos y que resultaron ser confiables también fue usado en otras investigaciones pasadas. Las encuestas que se han realizado fueron hechas con anticipación, independientes y sujetos a la verdad. Por otro lado, se utilizó adecuados procesos estadísticos.

En mención de la hipótesis general nuestro resultado fue que la significancia  $\text{sig}=.000$  es menor al valor numérico  $p<0,05$ ; esto nos permite rechazar la hipótesis nula y aceptar la hipótesis alterna, afirmando la correlación de las variables impuesto general a las ventas y la rentabilidad, siendo que esta fue 0,879 el cual nos indica que el impacto del IGV en la rentabilidad de la empresa es significativo.

Con respecto a la hipótesis específica 1, notamos que la significancia hallada  $\text{sig}=000$  es menos al valor numérico  $p<0,05$ ; ante ello rechazamos a la hipótesis nula y aceptamos a la alterna, corroborando así que el grado de correlación entre la variable rentabilidad y la dimensión el valor agregado del IGV es fuerte (0,949), por ello, afirmamos que el valor agregado del IGV impacta significativamente sobre la rentabilidad de la empresa Agroindustrial Cayalti en Lambayeque en el año 2019.

De acuerdo con la hipótesis específica 2, vemos que la significancia hallada  $\text{sig}=000$  es menos al valor numérico  $p<0,05$ ; es por eso que se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alterna, entendiendo así que, el nivel de correlación de la variable rentabilidad y la dimensión base imponible es moderada (0,529), esto nos ayuda a entender que la base imponible impacta significativamente sobre la rentabilidad de la empresa Agroindustrial Cayalti en Lambayeque en el año 2019.

En relación a la hipótesis específica 3, podemos observar que la significancia encontrada ( $\text{sig}=000$ ) es menos al valor numérico ( $p<0,05$ ); por eso rechazamos a la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alterna, el cual nos conlleva a conocer que el grado de correlación entre la variable rentabilidad y la dimensión comprobante

de pago es fuerte (0,768), ante este resultado decimos, que el comprobante de pago impacta significativamente en la rentabilidad de la empresa Agroindustrial Cayalti en Lambayeque en el año 2019.

Los resultados logrados en la presente investigación tienen su relación con los antecedentes nacionales e internacionales que nos permitimos presentar a continuación:

Llempen, A. (2018) Cuyo objetivo principal fue determinar la gestión financiera y su incidencia en la rentabilidad de la empresa Inversiones Aquario's SAC. Concluyó que el resultado obtenido demuestra que mediante la observación directa de los resultados de los Estados Financieros y del análisis respectivo, que el Manejo Eficiente de la Gestión Financiera incide de manera satisfactoria sobre la rentabilidad y los resultados logrados por la empresa Inversiones Aquario's SAC de la ciudad de Chiclayo.

Aldea, N. (2018) con su objetivo general determinar la relación entre el sistema de detracción del IGV y la liquidez de las empresas de transporte de carga, Callao - 2018, llegó a la conclusión que el Sistema de detracción del IGV tiene relación directa con la liquidez de las empresas de transporte de carga en el distrito Callao – 2018.

Pérez, A. (2015) en su tesis titulada "*El control interno y su incidencia en la rentabilidad de la Ferretería Promacero*" (Tesis de pregrado). Su objetivo fue verificar la incidencia de las variables en la empresa. Llegando a concluir que la totalidad de los encuestados señalan que no existe una adecuada aplicación del modelo de control interno, y tampoco elabora los Estados Financieros oportunamente, de modo que no se conoce la situación de la empresa. Por otro lado, no se realizan evaluaciones para conocer el desempeño de los colaboradores de la empresa, todo ello genera que no se realicen las funciones de manera eficiente, impidiendo el desarrollo de la empresa.

Gordon, J. (2015), El objetivo principal es elaborar un tablero de indicadores de gestión y una de procesos en la aplicación de políticas existentes en el reglamento interno para una oportuna recaudación de cuentas por cobrar, mejorando la rentabilidad en la junta Administrativa de Agua potable y Alcantarillado

Regional Yanahurco. Se concluyó que existe una relación entre la recaudación de cuentas por cobrar a usuarios y la rentabilidad de la Junta Administradora de Agua Potable y Alcantarillado Regional Yanahurco “JAAPARY” de la ciudad de Mocha.

Luego de analizar con detenimiento los antecedentes, señalamos que todos tuvieron parecidas conclusiones: la rentabilidad para ser alta o baja depende de muchos factores entre ellos está el IGV, es bien sabido que todo contribuyente tiene la obligación de pagar sus impuestos y uno de ellos es el impuesto general a las ventas y si no se cumple con este, significara que nuestra rentabilidad será menos de lo que se esperaba, ya que por dicho incumplimiento la administración tributaria impondrá una multa ocasionando así que, la rentabilidad sea menor a la que se hubiera tenido si se cumplía con las obligaciones tributarias.

## VI. CONCLUSIONES

- Primera: Luego de haber realizado todos los procedimientos adecuados y análisis correspondientes a nuestros resultados y en relación con el objetivo e hipótesis general, hemos llegado a la conclusión que el impuesto general a las ventas impacta de manera significativa en la rentabilidad de la empresa Cayalti en Lambayeque, en el año 2019, con un nivel de significancia fuerte (0,879), por ello es que rechazamos la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alterna.
- Segunda: En mención del objetivo específico 1 tenemos que el valor agregado del IGV impacta significativamente en la rentabilidad; asimismo, respondiendo a la hipótesis 1 decimos que, tiene una significancia fuerte (0,949), éste nos permite rechazar la hipótesis nula y aceptar la alterna.
- Tercera: En respuesta al objetivo e hipótesis específicos 2 observamos que la base imponible impacta significativamente en la rentabilidad con un grado de significancia moderada (0,529), ante ello, aceptamos la hipótesis alterna y rechazamos la hipótesis nula.
- Cuarta: En relación a la hipótesis y objetivo específico 3, se concluye que el comprobante de pago impacta significativamente en la rentabilidad de la empresa, ya que obtuvimos como nivel de significancia fuerte (0,768) éste nos indica que se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alterna.

## VII. RECOMENDACIÓN

- Primera: Se recomienda a los representantes de la empresa a tener mayor cuidado en cuanto al impuesto general a las ventas, ya que de éste dependerá la ganancia que tenga la empresa porque si no se cumple con el pago de éste, la administración tributaria impondrá multas, lo cual afectará finalmente a la rentabilidad.
- Segunda: Se sugiere al personal del área contable y financiero que sean más precavidos al momento de calcular el valor agregado del IGV porque esto implicará que la rentabilidad no se vea afectada.
- Tercera: Se plantea a los encargados de determinar los precios de cada producto o servicio y hacerlo con riguroso cuidado, ya que la base imponible es el monto real dependerá la rentabilidad de la empresa.
- Cuarta: Se propone a los altos mandos y trabajadores de la empresa que les den mayor valor a los comprobantes de pagos, teniendo cuidado de no extraviarlos y archivarlos para tener un respaldo.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Aldea, N. (2018) *El sistema de detracción del impuesto general a las ventas y su relación en la liquidez de las empresas de transporte de carga, Callao - 2018*". Universidad cesar vallejo. Pregrado. Lima. Perú.
- Alva, M. (2017). *Aplicación práctica del IGV e ISC*. (1ra ed.) Lima: Editorial instituto pacifico.
- Bernal, C. (2016). *Metodología de la investigación*. Tercera edición. Bogotá D.C. Colombia: Prentice Hall.
- Carrasco (2007). *Metodología de la investigación*. 3ra. ed. Perú. Editorial San marcos.
- Córdoba, A. (2015). *El régimen del impuesto general a las ventas a los intangibles en el Perú*. (1ra ed.) Lima: editorial sinfón silva saco
- Daza (2018). *Contaduría y Administración*. (2da ed.) México: Editorial universidad autónoma de México.
- Flores, J. y Ramos, G. (2018). *Manual tributario 2018* (1ra ed.) Lima: editorial instituto pacifico
- Freire y Govea (2018). *Revistas Espacios Vol. 39 (Nº 19)* Recuperado de <https://www.revistaespacios.com/a18v39n10/in183910.html>
- Gallardo, E. (2017). *Metodología de la Investigación: manual auto formativo Interactivo* (1era. Edición) Huancayo – Perú: ISBN
- Gaspar, P. (2016). *Los pagos adelantados del IGV y su relación con el principio de no confiscatoriedad en las empresas editoriales del distrito de San Borja, año 2016* (Tesi pre grado), Universidad Cesar vallejo. Lima. Perú.
- Gómez, A. y Agapito, R. (2016), *Análisis tributario de los principales estados financieros*, (1ra ed.) Lima: editorial gaceta jurídica
- Gordon, J. (2015), *La recaudación de cuentas por cobrar a usuarios y su incidencia en la rentabilidad de la Junta Administradora de Agua Potable y Alcantarillado Regional Yanahurco "JAAPARY" de la ciudad de Mocha*" (Tesis pre grado), Facultad de contabilidad y auditoría de la Universidad Técnico de Ambato - Ecuador

- Hernández, R. Fernández, C. y baptista P. (2010). *Metodología de la investigación*. 6ta ed. México: Editorial Mc Graw Hill.
- Kong (2018). *Influencia de las fuentes de rentabilidad y el leasing financiero en el desarrollo de Parceros Fuertes S.A” en Colombia del periodo 2012-2014*, (Tesis de maestría), Universidad Nacional de Venezuela.
- Lizcano, J. (2016). *Rentabilidad empresarial, propuesta practica de análisis y evaluación*. (3ra ed.) Madrid: Editorial cámara de comercio.
- Llempen, A. (2018). *Gestión financiera y su incidencia en la rentabilidad de la empresa Inversiones Aquario’s SAC, Chiclayo – 2018*, Universidad señor de Sipán, Pregrado, Lima. Perú
- Morales y Morales (2014). *Créditos y Cobranza* (1ra ed.) México: editorial patria.
- Ortega, R. y Bueno, A. (2015). *Nacimiento de la obligación tributaria del igv*. 2da edición. Perú. Editorial: RCB ediciones
- Pérez, A. (2015). *El control interno y su incidencia en la rentabilidad de la Ferretería Promacero*, (Tesis de pregrado), Universidad Técnica de Ambato, Ambato, Ecuador.
- Quispe, J. (2018). *Las Retenciones del Impuesto General a las Ventas y la Liquidez de las MYPES del sector comercial - Los Olivos, Periodo 2017* (Tesis de pregrado), Universidad Cesar Vallejo. Lima. Perú.
- Robin (2019). *Que es el IGV y su cálculo*, recuperado de <https://pe.askrobin.com/igv/>
- Saavedra, M. (2016). *La gestión financiera y la rentabilidad en las pymes del Distrito Federal, México*, Universidad Nacional Autónoma de México. Pregrado. México
- Saavedra, P. (2016). *El arrendamiento financiero (leasing) y el nivel de rentabilidad de pago de la empresa de Carga Pesada S.A de Ecuador*, (Tesis de maestría), Universidad Nacional de Ecuador.
- Sánchez, D. (2018). *Blog Sunat impuestos*, recuperado de <https://www.rankia.pe/blog/sunat-impuestos/2327925-que-igv>
- Sunat (2018). *Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria*. Recuperado de <http://orientacion.sunat.gob.pe/index.php/empresas-menu/impuesto-general-a-las-ventas-y-selectivo-al-consumo/impuesto-general-a-las-ventas-igv-empresas>

Timoteo, J. (2017). *Operaciones de exportación y su relación con la Devolución del impuesto general a las ventas en las empresas de hospedaje en el Distrito de Miraflores, año 2017*, (Tesis pregrado), Universidad Cesar Vallejo. Lima. Perú

Unemi (2016). *Rentabilidad, ciencia Unemi Volumen 9*, Número 18 recuperado de <http://ojs.unemi.edu.ec/index.php/cienciaunemi/issue/view/30>

Valderrama (2015). *Pasos para elaborar proyectos y tesis de investigación*. 2da. ed. Perú. Editorial Isbn.

Westerfiel, R. (2014). *Finanzas Corporativas* (9na ed.) México: Editorial Mc Graw Hill

## **ANEXOS**

## Anexo 1: Matriz de Consistencia

Titulo	Pregunta De Investigación	Objetivos	Hipótesis	Variab les	Dimensiones	Indicadores	Items	Escala Ordinal	Metodología
IMPACTO DEL IMPUESTO GENERAL A LAS VENTAS EN LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA AGROINDUSTRIAL CAYALTI EN LAMBAYEQUE, 2019.	¿De qué manera impacta impuesto general a las ventas en la rentabilidad de la empresa agroindustrial Cayalti en Lambayeque - 2019?	Establecer el impacto del impuesto general a las ventas en la rentabilidad de la empresa agroindustrial Cayalti en Lambayeque - 2019.	El impuesto general a las ventas impacta significativamente en la rentabilidad en la rentabilidad de la empresa agroindustrial Cayalti en Lambayeque - 2019.	IMPUESTO GENERAL A LAS VENTAS	valor agregado del IGV	Amplitud de las deducciones	P1, P2	1=nunca 2=casi nunca 3=A veces 4=Casi siempre 5=Siempre	Investigación Básica, hipotético-deductiva, cuantitativa y correlacional Diseño: No experimental de corte transversal Población: 33 Muestra censal de 33 colaboradores Técnica encuesta: Instrumento Cuestionario validado por juicio de expertos Análisis de datos: Programa SPSS v.24 Confiabilidad Se utilizó el alfa de Cronbach
						IGV estructurado como un IVA	P3, P4		
						criterio jurisdiccional del IGV	P5, P6		
					base imponible	Impuesto bruto en el IGV	P7, P8		
						la base imponible en el IGV	P9, P10		
						el valor de venta del bien inmueble	P11, P12		
					comprobantes de pago	obligatoriedad de entrega de comprobantes de pago	P13, P14		
						características de los comprobantes de pago	P15, P16		
						obligación de conservar comprobantes de pagos	P17, P18		
	¿De qué manera impacta el valor agregado del IGV en la rentabilidad de la empresa agroindustrial Cayalti en Lambayeque - 2019?	Establecer el impacto del valor agregado del IGV en la rentabilidad de la empresa agroindustrial Cayalti en Lambayeque - 2019.	El valor agregado del IGV impacta significativamente en la rentabilidad de la empresa agroindustrial Cayalti en Lambayeque - 2019.	RENTABILIDAD	propuesta práctica de análisis y evaluación	Análisis interno versus análisis externo	P19, P20		
						Análisis temporal de datos de las cuentas anuales	P21, P22		
						Análisis mediante ratios	P23, P24		
					la evaluación empírica de la rentabilidad	El análisis de datos sobre rentabilidad económica	P25, P26		
						Análisis de datos sobre rentabilidad financiera	P27, P28		
						Análisis de datos sobre rentabilidad autogenerada	P29, P30		
						Análisis del fondo de maniobra	P31, P32		
Factores impulsores de la rentabilidad	Análisis de la liquidez	P33, P34							
	Análisis de la solvencia	P35, P36							
	¿De qué manera impacta la base imponible en la rentabilidad de la empresa agroindustrial Cayalti en Lambayeque - 2019?	Establecer el impacto de la base imponible en la rentabilidad de la empresa agroindustrial Cayalti en Lambayeque - 2019.	La base imponible impacta significativamente en la rentabilidad de la empresa agroindustrial Cayalti en Lambayeque - 2019.						
¿De qué manera impacta el comprobante de pago en la rentabilidad de la empresa agroindustrial Cayalti en Lambayeque - 2019?	Establecer el impacto del comprobante de pago en la rentabilidad de la empresa agroindustrial Cayalti en Lambayeque - 2019.	El comprobante de pago impacta significativamente en la rentabilidad de la empresa agroindustrial Cayalti en Lambayeque - 2019.							

## Anexo 2: Matriz de operacionalización

### Operacionalización de la variable Impuesto General a las Ventas

Variable	Definición conceptual	Definición Operacional	Dimensiones	Indicadores	Escala Ordinal	Técnica	Instrumento
IGV	Según Alva (2017) manifiesta: Se debe considerar al impuesto general a las ventas que califica como un impuesto eminentemente territorial, toda vez que se grava operaciones en el país, sin embargo, ante supuestos en los cuales determinadas operaciones son producidas en el territorio nacional, pero son consumida en el exterior, fuera del territorio peruano, siendo que el IGV recoge el criterio de imposición exclusiva en el país de destino. (p.26)	El impuesto general a las ventas se evalúa tomando en cuenta los Métodos para determinar el valor agregado del IGV, Del impuesto bruto y la base imponible, así como los registros de pago analizando sus atributos mediante un cuestionario.	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. <b>Valor agregado del IGV</b></li> <li>2. <b>Base imponible</b></li> <li>3. <b>Comprobante de pago</b></li> </ol>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- <i>amplitud a las deducciones</i></li> <li>- <i>IGV estructurado como IVA</i></li> <li>- <i>criterio jurisdiccional del IGV</i></li> <li>- <i>impuesto bruto en el IGV</i></li> <li>- <i>la base imponible en el IGV</i></li> <li>- <i>El valor de venta del bien inmueble</i></li> <li>- <i>obligatoriedad de entrega de comprobante de pago</i></li> <li>- <i>características de los comprobantes de pago</i></li> <li>- <i>obligaciones de conservar el comprobante de pago</i></li> </ul>	1= Nunca 2= Casi nunca 3= A veces 4= Casi Siempre 5= Siempre	Encuesta	Cuestionario

## Operacionalización de la variable rentabilidad

Variable	Definición conceptual	Definición Operacional	Dimensiones	Indicadores	Escala Ordinal	Técnica	Instrumento
Rentabilidad	Según Freire y Govea (2018) indica: La rentabilidad mide la eficiencia con la que se utilizan los recursos, se denomina utilidad neta al valor residual de los ingresos, que se obtiene después de haber restado todos sus costos y gastos, siempre que los gastos sean menores a los ingresos, de un periodo contable, es decir cuando los egresos sean mayores a todos los ingresos obtenidos, al resultado se lo denomina una pérdida neta. (p.7)	La rentabilidad se evalúa tomando en cuenta la propuesta practica de análisis y evaluación, la evaluación empírica de la rentabilidad y los factores impulsores de la rentabilidad analizando sus atributos mediante un cuestionario	<p><b>4. Propuesta practica de análisis y evaluación</b></p> <p><b>5. La evaluación empírica de la rentabilidad empresarial</b></p> <p><b>6. Factores impulsores de la rentabilidad</b></p>	<p>- <i>análisis interno versus análisis externo</i>                      -<i>análisis temporal de datos de las cuentas anuales</i>                      -<i>análisis mediante ratios</i></p> <p>-<i>análisis de datos sobre rentabilidad económica</i>                      -<i>análisis de datos sobre rentabilidad financiera</i>                      -<i>análisis de datos sobre rentabilidad autogenerada</i></p> <p>-<i>análisis del fondo de maniobra</i>                      -<i>análisis de la liquidez</i>                      -<i>análisis de la solvencia</i></p>	<p>1= Nunca</p> <p>2= Casi nunca</p> <p>3= A veces</p> <p>4= Casi Siempre</p> <p>5= Siempre</p>	Encuesta	Cuestionario

### Anexo 3: Instrumentos

#### Instrumento de la Variable: Impuesto General a las Ventas

Este instrumento busca medir el impacto del Impuesto General a las Ventas en la empresa Agroindustrial Cayalti en Lambayeque, 2019.

1	Nunca
2	Casi Nunca
3	A Veces
4	Casi Siempre
5	Siempre

Ítems	1	2	3	4	5
<b>P1</b> ¿Sabe que todo arrendamiento es gravado por el impuesto general a las ventas?					
<b>P2</b> ¿Le tienden a brindar información sobre deducciones como porcentajes fijos, mínimos no gravados y deducción de gastos?					
<b>P3</b> ¿Le informaron que el IGV, es un impuesto indirecto, y que afecta cada una de las fases de la producción?					
<b>P4</b> ¿Sabe usted que el fisco no podrá exigir el crédito fiscal deducido en su oportunidad por bienes o servicios no usados?					
<b>P5</b> ¿Usted cómo trabajador, sabe que el IGV es asumido por el consumidor final?					
<b>P6</b> ¿Usted cómo trabajador, sabe que cualquier servicio que es prestado en el país, está afecto al pago del impuesto?					
<b>P7</b> ¿Usted tiende a realizar mensualmente el pago de los impuestos los cuales son deducidos del impuesto bruto?					
<b>P8</b> ¿Le actualizan en cuanto a información sobre el IGV relacionado a su giro?					
<b>P9</b> ¿Le mantienen informado sobre la base imponible relacionado a su giro de negocio?					
<b>P10</b> ¿Temas como lo percibido por la venta de un bien inmueble, así como el valor de la construcción tiende a ser capacitado por la Sunat?					
<b>P11</b> ¿Recibió capacitación en la Sunat en todo lo referente al valor de venta del bien inmueble?					
<b>P12</b> ¿Recibió capacitación en la Sunat en todo lo referente a la base imponible que sea aplicable a su negocio?					
<b>P13</b> ¿Le informan en la Sunat de manera actualizada sobre las repercusiones de la obligatoriedad de entrega de comprobantes de pago?					
<b>P14</b> ¿En su establecimiento es común la entrega de los comprobantes de pago, que justifican la transferencia de bienes o la prestación de servicios?					
<b>P15</b> ¿Recibió capacitación en la Sunat en todo lo referente a características de los comprobantes de pago?					
<b>P16</b> ¿Le informan en temas como las facturas deben consignar el nombre comercial si lo tuviera?					
<b>P17</b> ¿Usted tiende a conservar todos los comprobantes de pagos del mes?					
<b>P18</b> ¿Considera que los comprobantes llevados de manera manual, mecanizada o electrónica deben ser conservados como respaldo ante eventualidades?					

Fuente: Elaboración propia

## Instrumento de la Variable: Rentabilidad

Este instrumento busca medir el impacto de la rentabilidad en la empresa Agroindustrial Cayalti en Lambayeque, 2019.

1	Nunca
2	Casi Nunca
3	A Veces
4	Casi Siempre
5	Siempre

Ítems	1	2	3	4	5
<b>P19</b> ¿En su negocio, realiza el análisis interno que permita conocer su situación y capacidad comercial?					
<b>P20</b> ¿Aplica el FODA en su negocio para mejorar la rentabilidad de su negocio?					
<b>P21</b> ¿El análisis temporal de las cuentas anuales es necesaria para su negocio?					
<b>P22</b> ¿Considera necesario una propuesta práctica de análisis y evaluación para la empresa donde trabaja?					
<b>P23</b> ¿Considera necesario aplicar ratios en su negocio para mejorar su rentabilidad?					
<b>P24</b> ¿Piensa usted que el análisis de ratios financieros es importante para el crecimiento de la empresa donde labora?					
<b>P25</b> ¿Considera que la evaluación empírica es necesaria para ver la rentabilidad de la empresa?					
<b>P26</b> ¿El análisis de la rentabilidad económica permite a su negocio medir la eficacia de los gestores en la empresa?					
<b>P27</b> ¿Piensa que su establecimiento debería fortalecer su estructura financiera a través de recursos propios?					
<b>P28</b> ¿La rentabilidad financiera mide en la empresa la rentabilidad autogenerada del mismo?					
<b>P29</b> ¿Las utilidades de un determinado periodo, tienden a ser reinvertidos en su negocio?					

<b>P30</b> ¿En la empresa tienden a reinvertir en los negocios que lo conforman las utilidades obtenidas?					
<b>P31</b> ¿Es normal que el activo corriente de la empresa este financiado con patrimonio neto de los negocios que lo conforman?					
<b>P32</b> ¿Con el dinero del que dispone su negocio es posible poder pagar sus deudas de inmediato?					
<b>P33</b> ¿Su negocio al solicitar créditos tiende a pagar dentro de las fechas establecidas?					
<b>P34</b> ¿Considera que los créditos solicitados para su negocio están calculados en base a su capacidad de pago?					
<b>P35</b> ¿Los compromisos adquiridos tanto a corto y largo plazo en su negocio tiende a ser cumplidos dentro de las fechas establecidas?					
<b>P36</b> ¿Su negocio cuenta con los recursos suficientes que permitan respaldar créditos que sean solicitados ante terceros?					

#### Anexo 4: Validación del instrumento

### CERTIFICACIÓN DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE LA VARIABLE 1: IMPUESTO GENERAL A LAS VENTAS

Nº	DIMENSIONES / ítems	Pertinencia <sup>1</sup>		Relevancia <sup>2</sup>		Claridad <sup>3</sup>		Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No	
<b>VARIABLE 1: IMPUESTO GENERAL A LAS VENTAS</b>								
<b>DIMENSIÓN 1: Valor agregado del IGV</b>		Si	No	Si	No	Si	No	
1	<b>P1</b> ¿Sabe que todo arrendamiento es gravado por el impuesto general a las ventas?	✓		✓		✓		
2	<b>P2</b> ¿Le tienden a brindar información sobre deducciones como porcentajes fijos, mínimos no gravados y deducción de gastos?	✓		✓		✓		
3	<b>P3</b> ¿Le informaron que el IGV, es un impuesto indirecto, y que afecta cada una de las fases de la producción?	✓		✓		✓		
4	<b>P4</b> ¿Sabe usted que el fisco no podrá exigir el crédito fiscal deducido en su oportunidad por bienes o servicios no usados?	✓		✓		✓		
5	<b>P5</b> ¿Usted cómo trabajador, sabe que el IGV es asumido por el consumidor final?	✓		✓		✓		
6	<b>P6</b> ¿Usted cómo trabajador, sabe que cualquier servicio que es prestado en el país, está afecto al pago del impuesto?	✓		✓		✓		
<b>DIMENSIÓN 2: Base imponible</b>		Si	No	Si	No	Si	No	

7	<b>P7</b> ¿Usted tiende a realizar mensualmente el pago de los impuestos los cuales son deducidos del impuesto bruto?	✓		✓		✓		
8	<b>P8</b> ¿Le actualizan en cuanto a información sobre el IGV relacionado a su giro?	✓		✓		✓		
9	<b>P9</b> ¿Le mantienen informado sobre la base imponible relacionado a su giro de negocio?	✓		✓		✓		
10	<b>P10</b> ¿Temas como lo percibido por la venta de un bien inmueble, así como el valor de la construcción tiende a ser capacitado por la Sunat?	✓		✓		✓		
11	<b>P11</b> ¿Recibió capacitación en la Sunat en todo lo referente al valor de venta del bien inmueble?	✓		✓		✓		
12	<b>P12</b> ¿Recibió capacitación en la Sunat en todo lo referente a la base imponible que sea aplicable a su negocio?	✓		✓		✓		
<b>DIMENSIÓN 3: Comprobantes de pago</b>		Si	No	Si	No	Si	No	
13	<b>P13</b> ¿Le informan en la Sunat de manera actualizada sobre las repercusiones de la obligatoriedad de entrega de comprobantes de pago?	✓		✓		✓		
14	<b>P14</b> ¿En su establecimiento es común la entrega de los comprobantes de pago, que justifican la transferencia de bienes o la prestación de servicios?	✓		✓		✓		

15	<b>P15</b> ¿Recibió capacitación en la Sunat en todo lo referente a características de los comprobantes de pago?	✓		✓		✓		
16	<b>P16</b> ¿Le informan en temas como las facturas deben consignar el nombre comercial si lo tuviera?	✓		✓		✓		
17	<b>P17</b> ¿Usted tiende a conservar todos los comprobantes de pagos del mes?	✓		✓		✓		
18	<b>P18</b> ¿Considera que los comprobantes llevados de manera manual, mecanizada o electrónica deben ser conservados como respaldo ante eventualidades?	✓		✓		✓		

Observaciones (precisar si hay suficiencia):

Opción de aplicabilidad: Aplicable  Aplicable después de corregir ( ) No aplicable ( )

Apellidos y nombres del juez validador: Dr. / Mg. Dimitian Cortez

Urbide

DNI: 42898510

Especialidad del validador:

<sup>1</sup> Pertinencia: El ítem corresponde al concepto teórico formulado

<sup>2</sup> Relevancia: El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo

<sup>3</sup> Claridad: Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo

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

..... 19 de Enero ..... del 2020



Firma del Experto Informante.

**CERTIFICACIÓN DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE LA VARIABLE 2: RENTABILIDAD**

Nº	DIMENSIONES / ítems	Pertinencia <sup>1</sup>		Relevancia <sup>2</sup>		Claridad <sup>3</sup>		Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No	
<b>VARIABLE 2: RENTABILIDAD</b>								
<b>DIMENSIÓN 1: Propuesta práctica de análisis y evaluación</b>		Si	No	Si	No	Si	No	
19	<b>P19</b> ¿En su negocio, realiza el análisis interno que permita conocer su situación y capacidad comercial?	✓		✓		✓		
20	<b>P20</b> ¿Aplica el FODA en su negocio para mejorar la rentabilidad de su negocio?	✓		✓		✓		
21	<b>P21</b> ¿El análisis temporal de las cuentas anuales es necesaria para su negocio?	✓		✓		✓		
22	<b>P22</b> ¿Considera necesario una propuesta práctica de análisis y evaluación para la empresa donde trabaja?	✓		✓		✓		
23	<b>P23</b> ¿Considera necesario aplicar ratios en su negocio para mejorar su rentabilidad?	✓		✓		✓		
24	<b>P24</b> ¿Piensa usted que el análisis de ratios financieros es importante para el crecimiento de la empresa donde labora?	✓		✓		✓		
<b>DIMENSIÓN 2: La Evaluación empírica de la rentabilidad</b>		Si	No	Si	No	Si	No	
25	<b>P25</b> ¿Considera que la evaluación empírica es necesaria para ver la rentabilidad de la empresa?	✓		✓		✓		
26	<b>P26</b> ¿El análisis de la rentabilidad económica permite a su negocio medir la eficacia de los gestores en la empresa?	✓		✓		✓		

27	<b>P27</b> ¿Piensa que su establecimiento debería fortalecer su estructura financiera a través de recursos propios?	✓		✓		✓		
28	<b>P28</b> ¿La rentabilidad financiera mide en la empresa la rentabilidad autogenerada del mismo?	✓		✓		✓		
29	<b>P29</b> ¿Las utilidades de un determinado periodo, tienden a ser reinvertidos en su negocio?	✓		✓		✓		
30	<b>P30</b> ¿En la empresa tienden a reinvertir en los negocios que lo conforman las utilidades obtenidas?	✓		✓		✓		
<b>DIMENSIÓN 3: Factores impulsores de la rentabilidad</b>		Si	No	Si	No	Si	No	
31	<b>P31</b> ¿Es normal que el activo corriente de la empresa este financiado con patrimonio neto de los negocios que lo conforman?	✓		✓		✓		
32	<b>P32</b> ¿Con el dinero del que dispone su negocio es posible poder pagar sus deudas de inmediato?	✓		✓		✓		
33	<b>P33</b> ¿Su negocio al solicitar créditos tiende a pagar dentro de las fechas establecidas?	✓		✓		✓		
34	<b>P34</b> ¿Considera que los créditos solicitados para su negocio están calculados en base a su capacidad de pago?	✓		✓		✓		
35	<b>P35</b> ¿Los compromisos adquiridos tanto a corto y largo plazo en su negocio tiende a ser cumplidos dentro de las fechas establecidas?	✓		✓		✓		
36	<b>P36</b> ¿Su negocio cuenta con los recursos suficientes que permitan respaldar créditos que sean solicitados ante terceros?	✓		✓		✓		

Observaciones (precisar si hay suficiencia):

Opinión de aplicabilidad: Aplicable  Aplicable después de corregir ( ) No aplicable ( )

Apellidos y nombres del juez validador: Dr. / Mg: Damian Cortez  
Wilder

DNI: 42898810

Especialidad del validador:

<sup>1</sup> Pertinencia: El ítem corresponde al concepto teórico formulado

<sup>2</sup> Relevancia: El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo

<sup>3</sup> Claridad: Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo

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

..... 19 de Enero ..... del 2020

  
Firma del Experto Informante.

**CERTIFICACIÓN DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE LA VARIABLE 1: IMPUESTO GENERAL A LAS VENTAS**

Nº	DIMENSIONES / ítems	Pertinencia <sup>1</sup>		Relevancia <sup>2</sup>		Claridad <sup>3</sup>		Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No	
	<b>VARIABLE 1: IMPUESTO GENERAL A LAS VENTAS</b>							
	<b>DIMENSIÓN 1: Valor agregado del IGV</b>	Si	No	Si	No	Si	No	
1	<b>P1</b> ¿Sabe que todo arrendamiento es gravado por el impuesto general a las ventas?	✓		✓		✓		
2	<b>P2</b> ¿Le tienden a brindar información sobre deducciones como porcentajes fijos, mínimos no gravados y deducción de gastos?	✓		✓		✓		
3	<b>P3</b> ¿Le informaron que el IGV, es un impuesto indirecto, y que afecta cada una de las fases de la producción?	✓		✓		✓		
4	<b>P4</b> ¿Sabe usted que el fisco no podrá exigir el crédito fiscal deducido en su oportunidad por bienes o servicios no usados?	✓		✓		✓		
5	<b>P5</b> ¿Usted cómo trabajador, sabe que el IGV es asumido por el consumidor final?	✓		✓		✓		
6	<b>P6</b> ¿Usted cómo trabajador, sabe que cualquier servicio que es prestado en el país, está afecto al pago del impuesto?	✓		✓		✓		
	<b>DIMENSIÓN 2: Base imponible</b>	Si	No	Si	No	Si	No	
7	<b>P7</b> ¿Usted tiende a realizar mensualmente el pago de los impuestos los cuales son deducidos del impuesto bruto?	✓		✓		✓		
8	<b>P8</b> ¿Le actualizan en cuanto a información sobre el IGV relacionado a su giro?	✓		✓		✓		

9	<b>P9</b> ¿Le mantienen informado sobre la base imponible relacionado a su giro de negocio?	✓		✓		✓		
10	<b>P10</b> ¿Temas como lo percibido por la venta de un bien inmueble, así como el valor de la construcción tiende a ser capacitado por la Sunat?	✓		✓		✓		
11	<b>P11</b> ¿Recibió capacitación en la Sunat en todo lo referente al valor de venta del bien inmueble?	✓		✓		✓		
12	<b>P12</b> ¿Recibió capacitación en la Sunat en todo lo referente a la base imponible que sea aplicable a su negocio?	✓		✓		✓		
<b>DIMENSIÓN 3: Comprobantes de pago</b>		Si	No	Si	No	Si	No	
13	<b>P13</b> ¿Le informan en la Sunat de manera actualizada sobre las repercusiones de la obligatoriedad de entrega de comprobantes de pago?	✓		✓		✓		
14	<b>P14</b> ¿En su establecimiento es común la entrega de los comprobantes de pago, que justifican la transferencia de bienes o la prestación de servicios?	✓		✓		✓		
15	<b>P15</b> ¿Recibió capacitación en la Sunat en todo lo referente a características de los comprobantes de pago?	✓		✓		✓		
16	<b>P16</b> ¿Le informan en temas como las facturas deben consignar el nombre comercial si lo tuviera?	✓		✓		✓		

17	<b>P17</b> ¿Usted tiende a conservar todos los comprobantes de pagos del mes?	✓		✓		✓		
18	<b>P18</b> ¿Considera que los comprobantes llevados de manera manual, mecanizada o electrónica deben ser conservados como respaldo ante eventualidades?	✓		✓		✓		

Observaciones (precisar si hay suficiencia): \_\_\_\_\_

Opinión de aplicabilidad: Aplicable  Aplicable después de corregir ( ) No aplicable ( )

Apellidos y nombres del juez validador. Dr/ Mg: Michael Saavedra Escobar

DNI: 10797162

Especialidad del validador:

<sup>1</sup>Pertinencia: El ítem corresponde al concepto teórico formulado.....

<sup>2</sup>Relevancia: El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo

<sup>3</sup>Claridad: Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo

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

14 de Enero del 2020

  
\_\_\_\_\_  
Firma del Experto Informante.

**CERTIFICACIÓN DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE LA VARIABLE 2: RENTABILIDAD**

Nº	DIMENSIONES / ítems	Pertinencia <sup>1</sup>		Relevancia <sup>2</sup>		Claridad <sup>3</sup>		Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No	
<b>VARIABLE 2: RENTABILIDAD</b>								
<b>DIMENSIÓN 1: Propuesta práctica de análisis y evaluación</b>		Si	No	Si	No	Si	No	
19	<b>P19</b> ¿En su negocio, realiza el análisis interno que permita conocer su situación y capacidad comercial?	✓		✓		✓		
20	<b>P20</b> ¿Aplica el FODA en su negocio para mejorar la rentabilidad de su negocio?	✓		✓		✓		
21	<b>P21</b> ¿El análisis temporal de las cuentas anuales es necesaria para su negocio?	✓		✓		✓		
22	<b>P22</b> ¿Considera necesario una propuesta práctica de análisis y evaluación para la empresa donde trabaja?	✓		✓		✓		
23	<b>P23</b> ¿Considera necesario aplicar ratios en su negocio para mejorar su rentabilidad?	✓		✓		✓		
24	<b>P24</b> ¿Piensa usted que el análisis de ratios financieros es importante para el crecimiento de la empresa donde labora?	✓		✓		✓		
<b>DIMENSIÓN 2: La Evaluación empírica de la rentabilidad</b>		Si	No	Si	No	Si	No	
25	<b>P25</b> ¿Considera que la evaluación empírica es necesaria para ver la rentabilidad de la empresa?	✓		✓		✓		
26	<b>P26</b> ¿El análisis de la rentabilidad económica permite a su negocio medir la eficacia de los gestores en la empresa?	✓		✓		✓		

27	<b>P27</b> ¿Piensa que su establecimiento debería fortalecer su estructura financiera a través de recursos propios?	✓		✓		✓		
28	<b>P28</b> ¿La rentabilidad financiera mide en la empresa la rentabilidad autogenerada del mismo?	✓		✓		✓		
29	<b>P29</b> ¿Las utilidades de un determinado periodo, tienden a ser reinvertidos en su negocio?	✓		✓		✓		
30	<b>P30</b> ¿En la empresa tienden a reinvertir en los negocios que lo conforman las utilidades obtenidas?	✓		✓		✓		
<b>DIMENSIÓN 3: Factores impulsores de la rentabilidad</b>		Si	No	Si	No	Si	No	
31	<b>P31</b> ¿Es normal que el activo corriente de la empresa este financiado con patrimonio neto de los negocios que lo conforman?	✓		✓		✓		
32	<b>P32</b> ¿Con el dinero del que dispone su negocio es posible poder pagar sus deudas de inmediato?	✓		✓		✓		
33	<b>P33</b> ¿Su negocio al solicitar créditos tiende a pagar dentro de las fechas establecidas?	✓		✓		✓		
34	<b>P34</b> ¿Considera que los créditos solicitados para su negocio están calculados en base a su capacidad de pago?	✓		✓		✓		
35	<b>P35</b> ¿Los compromisos adquiridos tanto a corto y largo plazo en su negocio tiende a ser cumplidos dentro de las fechas establecidas?	✓		✓		✓		
36	<b>P36</b> ¿Su negocio cuenta con los recursos suficientes que permitan respaldar créditos que sean solicitados ante terceros?	✓		✓		✓		

Observaciones (precisar si hay suficiencia): \_\_\_\_\_

Opinión de aplicabilidad: Aplicable  Aplicable después de corregir ( ) No aplicable ( )

Apellidos y nombres del juez validador, Dr/ Mg: Michael Saide  
David Escobar

DNI: 10797162

Especialidad del validador:

<sup>1</sup>Pertinencia: El ítem corresponde al concepto teórico formulado.....

<sup>2</sup>Relevancia: El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo

<sup>3</sup>Claridad: Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo

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

19 de Enero del 2020

  
\_\_\_\_\_  
Firma del Experto Informante.



Variable 02:

y1	y2	y3	y4	y5	y6	y7	y8	y9	Y10	Y11	Y12	Y13	Y14	Y15	Y16	Y17	Y18
4	4	4	3	4	3	4	4	3	4	4	4	3	4	3	4	4	3
3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
4	2	2	3	4	2	2	3	2	4	2	2	3	4	2	2	3	2
3	2	3	2	3	2	3	2	2	3	2	3	2	3	2	3	2	2
3	2	3	3	3	2	3	3	2	3	2	3	3	3	2	3	3	2
4	3	4	3	4	3	4	3	3	4	3	4	3	4	3	4	3	3
3	2	3	2	3	2	3	2	2	3	2	3	2	3	2	3	2	2
3	2	3	2	3	2	3	2	2	3	2	3	2	3	2	3	2	2
3	2	3	2	3	2	3	2	2	3	2	3	2	3	2	3	2	2
4	2	4	2	4	2	4	2	2	4	2	4	2	4	2	4	2	2
3	2	3	2	3	2	3	2	2	3	2	3	2	3	2	3	2	2
2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2
4	2	4	2	4	2	4	2	2	4	2	4	2	4	2	4	2	2
2	2	3	2	2	2	3	2	2	2	2	3	2	2	2	3	2	2
4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
5	3	5	4	5	3	5	4	3	5	3	5	4	5	3	5	4	3
3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
4	2	2	3	4	2	2	3	2	4	2	2	3	4	2	2	3	2
3	2	3	2	3	2	3	2	2	3	2	3	2	3	2	3	2	2
3	2	3	3	3	2	3	3	2	3	2	3	3	3	2	3	3	2
4	3	4	3	4	3	4	3	3	4	3	4	3	4	3	4	3	3
3	2	3	2	3	2	3	2	2	3	2	3	2	3	2	3	2	2
3	2	3	2	3	2	3	2	2	3	2	3	2	3	2	3	2	2
3	2	3	2	3	2	3	2	2	3	2	3	2	3	2	3	2	2
4	2	4	2	4	2	4	2	2	4	2	4	2	4	2	4	2	2
3	2	3	2	3	2	3	2	2	3	2	3	2	3	2	3	2	2
2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2
3	2	3	2	3	2	3	2	2	3	2	3	2	3	2	3	2	2
3	2	3	2	3	2	3	2	2	3	2	3	2	3	2	3	2	2
3	2	3	2	3	2	3	2	2	3	2	3	2	3	2	3	2	2
4	2	4	2	4	2	4	2	2	4	2	4	2	4	2	4	2	2
3	2	3	2	3	2	3	2	2	3	2	3	2	3	2	3	2	2
2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2
3	2	3	2	3	2	3	2	2	3	2	3	2	3	2	3	2	2
3	2	3	2	3	2	3	2	2	3	2	3	2	3	2	3	2	2
4	2	4	2	4	2	4	2	2	4	2	4	2	4	2	4	2	2
3	2	3	2	3	2	3	2	2	3	2	3	2	3	2	3	2	2
2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2
3	2	3	2	3	2	3	2	2	3	2	3	2	3	2	3	2	2
3	2	3	2	3	2	3	2	2	3	2	3	2	3	2	3	2	2
4	2	4	2	4	2	4	2	2	4	2	4	2	4	2	4	2	2
3	2	3	2	3	2	3	2	2	3	2	3	2	3	2	3	2	2
2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2

## Anexo 6: Propuesta de Valor

EMPRESA AGROINDUSTRIAL CAYALTI  
ANALISIS VERTICAL DEL ESTADO DE SITUACION FINANCIERA AL 31 DE DICIEMBRE DE 2018 - 2019  
EXPRESADA EN SOLES

CUENTAS	dic-18	Análisis Vertical 2018	dic-19	Análisis Vertical 2019
	Año 1		Año 2	
<b>ACTIVOS</b>				
<b>ACTIVOS CORRIENTES</b>	S/	%	S/	%
Caja y bancos	17,964.00	7.42%	95,974.00	45.93%
Cuentas por cobrar comerciales terceros	-	0%	-	0%
Otras cuentas por cobrar a accionistas	-	0%	-	0%
Servicios y otros pagados por anticipado	-	0%	-	0%
Otros activos corrientes	-	0%	1,965.00	0.94%
<b>TOTAL ACTIVO CORRIENTE</b>	<b>17,964.00</b>	<b>7.42%</b>	<b>97,939.00</b>	<b>46.87%</b>
Inmueble, maquinaria y equipo	337,000.00	139.27%	337,000.00	161%
Intangibles	-	0%	-	0%
Depreciación de inmueble, maq. Y equipo	-113,000.00	-46.70%	-226,000.00	-108%
<b>TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE</b>	<b>224,000.00</b>	<b>92.57%</b>	<b>111,000.00</b>	<b>53.12%</b>
<b>TOTAL ACTIVOS</b>	<b>241,964.00</b>	<b>100%</b>	<b>208,939.00</b>	<b>100%</b>
Tributos por pagar	4,205.00	1.73%	25,505.00	12.21%
Remuneraciones y participaciones por pagar	635.96	0.26%	3,435.96	1.64%
Cuentas por pagar comerciales	-	0%	-	0%
Cuentas por pagar relacionadas	-	0%	-	0%
Obligaciones financieras	-	0%	-	0%
<b>TOTAL PASIVO CORRIENTE</b>	<b>4,840.96</b>	<b>2.00%</b>	<b>28,940.96</b>	<b>13.85%</b>
Otras cuentas por pagar	223,364.04	92.31%	157,764.04	75.51%
<b>TOTAL PASIVO NO CORRIENTE</b>	<b>223,364.04</b>	<b>92.31%</b>	<b>157,764.04</b>	<b>75.51%</b>
<b>TOTAL PASIVO</b>	<b>228,205.00</b>	<b>94%</b>	<b>186,705.00</b>	<b>89.36%</b>
Capital	2,000.00	0.83%	2,000.00	0.95%
Resultados acumulados	-3,312.00	-1.37%	11,759.00	5.62%
Resultados del ejercicio	15,071.00	6.23%	8,475.00	4.10%
<b>TOTAL PATRIMONIO NETO</b>	<b>13,759.00</b>	<b>5.68%</b>	<b>22,234.00</b>	<b>10.64%</b>
<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>	<b>241,964.00</b>	<b>100%</b>	<b>208,939.00</b>	<b>100%</b>

## **INTERPRETACIÓN DEL ANÁLISIS VERTICAL DE ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA.**

### **Periodo 2018**

#### **Activo**

- Del total de los activos de la empresa, observamos que el 7.42% pertenece a la caja o bancos, es decir representa el dinero que tiene la empresa.
- Cuentas por cobrar comerciales: Está representado por 0% lo que significa que no tenemos cuentas pendientes de cobro.
- Total, de activos corrientes: Está representado por el 7.42% el mismo que forma parte de la caja y bancos.
- Podemos observar que la empresa cuenta con activos no corrientes representado por 139.27% del total de los activos, esto es bueno para las actividades que desarrolla la empresa ya que no se ven en la necesidad de alquilar.
- Depreciación: Del total de los activos el -46.70% está representado por la depreciación es decir el desgaste de aquellos activos que posee la empresa para sus actividades con el paso del tiempo va perdiendo su vida útil.

#### **Pasivo**

- Del total de nuestras deudas 1.73% representa a las obligaciones tributarias que tiene la empresa con la SUNAT.
- Así mismo 0.26% representa al pago que se tiene que hacer a los trabajadores de planilla.
- Del total de nuestras cuentas por pagar el 92.31% representa a las letras que debemos al banco por leasing de nuestros activos no corrientes.
- El total de nuestro pasivo está conformado por el 94% es decir tenemos una deuda muy grande con terceros.

#### **Patrimonio**

- Del total de la empresa agroindustrial Cayalti únicamente el 0.83% representa a las aportaciones de los socios.
- La empresa cuenta con un resultado de -1.37% esto nos indica que el año anterior la empresa tuvo pérdida y no es favorable.
- Los resultados del ejercicio representan 6.23% lo que quiere decir que para el periodo 2018 la empresa tuvo una mejoría.

- El patrimonio neto de la empresa está conformado por un 5.68%.

## **Periodo 2019**

### **Activo**

- Del total de los activos de la empresa el 45.93% pertenece a la caja o bancos, es decir representa el dinero que se tiene y esto es bueno ya que la empresa podrá hacer frente ciertas obligaciones.
- Otros activos corrientes: Está conformado por 0.94%, esto quiere decir que la empresa mantiene un activo circulante que puede hacerse liquido en menos de 12 meses.
- Podemos ver que para el periodo 2019 la empresa ha mantenido sus activos no corrientes representando el 161% del total de los activos,
- Del total de los activos el -108% está representado por la depreciación esto indica que los activos mantenidos para el desarrollo de actividades de la empresa cada vez van perdiendo su valor.

### **Pasivo:**

- Las deudas que tiene la empresa están representadas por 12.21% son las obligaciones que tiene.
- Por otro lado, el 1.64% corresponde al pago de los trabajadores.
- De las deudas que tiene la empresa 75.51% corresponde al leasing que paga.
- El pasivo está representado por un 89.36% del total de deudas que tiene la empresa.

### **Patrimonio**

- Está conformado por un 0.95% lo que quiere decir que tuvo un incremento por ganancia de la empresa mas no por aporte de socios.
- Resultados acumulados: Está representado por 5.62, lo que significa que la empresa tuvo ganancia en el periodo anterior.
- Los resultados del ejercicio están formados por 4.10%.
- El patrimonio neto de la empresa está conformado por un 10.64%

**EMPRESA AGROINDUSTRIAL CAYALTI**  
**ANALISIS HORIZONTAL DE LOS ESTADOS DE SITUACION FINANCIERA AL 31 DE DICIEMBRE DE 2018 - 2019**  
**EXPRESADA EN SOLES**

Cuentas	dic-18	dic-19	VARIACIÓN ABSOLUTA	VARIACIÓN RELATIVA
	AÑO 1	AÑO 2		
<b>ACTIVOS</b>				
<b>ACTIVO CORRIENTE</b>				
Caja y bancos	17,964.00	95,974.00	78,010.00	434.25%
Cuentas por cobrar comerciales terceros	-	-	-	0%
Otras cuentas por cobrar a accionistas	-	-	-	0%
Servicios y otros pagados por anticipado	-	-	-	0%
Otros activos corrientes	-	1,965.00	1,965.00	0%
<b>TOTAL ACTIVO CORRIENTE</b>	<b>17,964.00</b>	<b>97,939.00</b>	<b>79,975.00</b>	<b>445.19%</b>
Inmueble, maquinaria y equipo	337,000.00	337,000.00	-	0%
Intangibles	-	-	-	0%
Depreciación de inmueble, maq. Y equipo	-113,000.00	-226,000.00	-113,000.00	100%
<b>TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTE</b>	<b>224,000.00</b>	<b>111,000.00</b>	<b>-113,000.00</b>	<b>-50.44%</b>
<b>TOTAL ACTIVOS</b>	<b>241,964.00</b>	<b>208,939.00</b>	<b>-33,025.00</b>	<b>-13.64%</b>
<b>PASIVOS</b>				
<b>PASIVO CORRIENTE</b>				
Tributos por pagar	4,205.00	25,505.00	21,300.00	506.53%
Remuneraciones y participaciones por pagar	635.96	3,435.96	2,800.00	440.27%
Cuentas por pagar comerciales	-	-	-	0%
Cuentas por pagar relacionadas	-	-	-	0%
Obligaciones financieras	-	-	-	0%
<b>TOTAL PASIVO CORRIENTE</b>	<b>4,840.96</b>	<b>28,940.96</b>	<b>24,100.00</b>	<b>497.83%</b>
Otras cuentas por pagar	223,364.04	157,764.04	-65,600.00	-29.41%
<b>TOTAL PASIVO NO CORRIENTE</b>	<b>223,364.04</b>	<b>157,764.04</b>	<b>-65,600.00</b>	<b>-29.41%</b>
<b>TOTAL PASIVOS</b>	<b>228,205.00</b>	<b>186,705.00</b>	<b>-41,500.00</b>	<b>-18.18%</b>
Capital	2,000.00	2,000.00	-	0%
Resultados acumulados	-3,312.00	11,759.00	15,071.00	-455.04%
Resultados del ejercicio	15,071.00	8,475.00	-6,596.00	-43.76%
<b>TOTAL PATRIMONIO NETO</b>	<b>13,759.00</b>	<b>22,234.00</b>	<b>8,475.00</b>	<b>61.59%</b>
<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>	<b>241,964.00</b>	<b>208,939.00</b>	<b>-33,025.00</b>	<b>-13.64%</b>

## INTERPRETACIÓN DEL ANÁLISIS HORIZONTAL DEL ESTADOS DE SITUACIÓN FINANCIERA

PERIODOS 2018 – 2019

### Activo

- Nuestra caja y bancos de un periodo a otro se incrementó en un 434.25%, es que aumento en un porcentaje bastante bueno ya que aumentó.
- El activo del que se dispone fácilmente vemos que de un año a otro aumentó en s/ 79,975.00 lo que implica que se incrementó en un 445.19% de un periodo a otro.
- En cuanto a los activos fijos a la empresa le fue mal ya que los gastos incrementaron en un -50.44%, es por la misma depreciación de sus activos.
- El total de los activos implica todo lo que tiene la empresa y podemos observar con claridad que no le fue tan bien ya que en lugar de incrementar positivo tuvo una gran baja debido a la disminución del valor de los activos fijos. La variación absoluta fue negativa -33,025.00 soles y la relativa -13.64%. Esto no es bueno para la empresa.

### Pasivos

- En cuanto a las deudas que posee la empresa el aumento de un año a otro fue 21,300.00 soles y expresado en porcentaje incremento un 506.53%.
- Las remuneraciones también subieron 2,800.00 soles más que el periodo 2018 y en términos porcentuales incremento en un 440.27%,
- Los pasivos corrientes se incrementaron en 24,100.00 soles esto expresado en porcentajes es un 497.83%.
- La empresa cuenta con un leasing que paga mensualmente y para el periodo 2019 disminuyo en -65,600.00 soles en porcentajes fue -29.41%, lo que significa que su deuda va bajando.
- En el total pasivo la empresa va cada vez bajando más sus deudas pues de un periodo a otro disminuyó en -14,500.00 soles que en términos porcentuales es un -18.18%.

## Patrimonio

- Los resultados acumulados aumentaron en 15,071.00 soles, en términos porcentuales nos resulta -455.04 % esto se debe a que el año anterior hubo pérdida.
- En cuanto a los resultados del ejercicio a la empresa no le fue tan bien ya que con respecto al año anterior disminuyó -6,596.00 soles en porcentaje -43.76%.
- El patrimonio neto cuenta con un aumento de S/ 8,475.00 y un incremento del 61.59%.
- El pasivo y patrimonio de un año para otro hubo una disminución de -33,025.00 soles que expresado en porcentajes es -13.64%.

**EMPRESA AGROINDUSTRIAL CAYALTI**  
**ANALISIS VERTICAL DEL ESTADO DE RESULTADO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2018 - 2019**  
**SOLES**

CUENTA	dic-18	ANALISIS VERTICAL 2018	dic-19	ANALISIS VERTICAL 2019
	AÑO 1		AÑO 2	
<b>INGRESOS</b>	<b>S/</b>		<b>S/</b>	
Otros ingresos operacionales	179,493.00	100.00%	295,172.00	100.00%
<b>TOTAL INGRESOS BRUTOS</b>	<b>179,493.00</b>	<b>100.00%</b>	<b>295,172.00</b>	<b>100.00%</b>
<b>UTILIDAD BRUTA</b>	<b>179,493.00</b>	<b>100.00%</b>	<b>295,172.00</b>	<b>100.00%</b>
Gastos de venta	-97,649.00	-54.40%	-154,055.00	-52.19%
Gastos de administración	-65,099.00	-36.27%	-131,700.00	-44.62%
Ganancias (pérdida) por venta de activos	-	0.00%	-	0.00%
Otros ingresos	-	0.00%	-	0.00%
Otros gastos	-	0.00%	-	0.00%
<b>UTILIDAD OPERATIVA</b>	<b>16,745.00</b>	<b>9.33%</b>	<b>9,417.00</b>	<b>3.19%</b>
Ingresos financieros	-	0.00%	-	0.00%
Gastos financieros	-	0.00%	-	0.00%
<b>RESULTADO ANTES DEL IMPUESTO A LA RENTA</b>	<b>16,745.00</b>	<b>9.33%</b>	<b>9,417.00</b>	<b>3.19%</b>
Impuesto a la renta	-1,674.00	-0.93%	-942.00	-0.32%
<b>UTILIDAD (PERDIDA) DEL EJERCICIO</b>	<b>15,071.00</b>	<b>8.40%</b>	<b>8,475.00</b>	<b>2.87%</b>

## **INTERPRETACIÓN DEL ANÁLISIS VERTICAL DEL ESTADO DE RESULTADOS 2018 – 2019**

- Los ingresos operacionales representan el 100% para el 2018, y el 2019 ya que analizamos referenciándonos en estas cifras.
- Para ambos periodos la utilidad bruta de la empresa resulta en un 100%.
- Los gastos de venta representan un -54.40% en el 2018 y el 2019 un -52.19% esto significa que en este periodo se tuvo menos gastos.
- En el 2018 los gastos administrativos resultan en -36.27% esto resulta de los salarios de personal que presta sus servicios esporádicamente, alquiler de local, asesoramiento entre otros. En el ejercicio 2019 tuvo gastos de administración en un -44.62% más que el año anterior.
- La utilidad operativa para el 2018 fue un 9.33%. Y para el 2019 resulto en un 3.19% esto significa que los gastos fueron menores al año 2018.
- Los resultados antes del impuesto a la renta el 2018 fue de 9.33% y el impuesto a la renta es de un -0.93% esto es bueno para la empresa ya que pagará menos del 1% del total de los ingresos. Y para el 2019 fue 3.19% lo que conlleva a que el impuesto a la renta sea aún más bajo que el año anterior.
- En el año 2018 la utilidad del ejercicio de un 8.40% que es el mismo resultado del ejercicio lo que la empresa genero durante este periodo. Por otro lado, para el 2019 se tuvo 2.87%.

**EMPRESA AGROINDUSTRIAL CAYALTI**  
**ANALISIS HORIZONTAL DEL ESTADO DE RESULTADO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2018 - 2019**  
**SOLES**

CUENTA	dic-18	dic-19	VARIACION ABSOLUTA	VARIACION RELATIVA
	AÑO 1	AÑO 2		
<b>INGRESOS</b>	S/	S/		
Otros ingresos operacionales	179,493.00	295,172.00	115,679.00	64.45%
<b>TOTAL INGRESOS BRUTOS</b>	<b>179,493.00</b>	<b>295,172.00</b>	<b>115,679.00</b>	<b>64.45%</b>
<b>UTILIDAD BRUTA</b>	<b>179,493.00</b>	<b>295,172.00</b>	<b>115,679.00</b>	<b>64.45%</b>
Gastos de venta	-97,649.00	-154,055.00	-56,406.00	57.76%
Gastos de administración	-65,099.00	-131,700.00	-66,601.00	102.30%
Ganancias (pérdida) por venta de activos	-	-	-	0%
Otros ingresos	-	-	-	0%
Otros gastos	-	-	-	0%
<b>UTILIDAD OPERATIVA</b>	<b>16,745.00</b>	<b>9,417.00</b>	<b>-7,328.00</b>	<b>-43.76%</b>
Ingresos financieros	-	-	-	0%
Gastos financieros	-	-	-	0%
<b>RESULTADO ANTES DEL IMPUESTO A LA RENTA</b>	<b>16,745.00</b>	<b>9,417.00</b>	<b>-7,328.00</b>	<b>-43.76%</b>
Impuesto a la renta	-1,674.00	-942.00	732.00	-43.72%
<b>UTILIDAD (PERDIDA) DEL EJERCICIO</b>	<b>15,071.00</b>	<b>8,475.00</b>	<b>-6,596.00</b>	<b>-43.76%</b>

**RESULTADO DE LOS PERIODOS 2018 Y 2019.**

- Los ingresos operacionales tuvieron un aumento considerable de S/ 115,679.00 con un incremento de 64.45%.
- Los gastos de venta aumentaron un -56,406 soles, el 2019 tuvimos más gastos de venta que incrementaron a un 57.76%.
- Los gastos de administración al igual que a los de venta tuvieron un incremento bastante considerable de -66,601.00 soles expresado en porcentajes un 102.30%.
- La utilidad operativa resultó con una disminución de -7,328.00 soles o -43.76%.
- El resultado antes del impuesto a la renta fue de -7,328 con un porcentaje de -43.76%.
- La utilidad fue de -6,596.00 en términos porcentuales es de -43.76%.

## RATIOS FINANCIEROS

<b>LIQUIDEZ</b>	<b>2018</b>		<b>2019</b>	
Liquidez general	3.71		3.40	
Liquidez acida	3.71		3.40	
Prueba defensiva	371.9		331.62	
Capital de trabajo	13,123		68,988	

### ANÁLISIS DE LIQUIDEZ

- 1) **Liquidez general.** - El activo corriente es de 3.40 más grande que el pasivo corriente para pagar sus deudas.
- 2) **Prueba acida.** - El respaldo del activo corriente en relación con el pasivo corriente solo es 3.40 veces mayor.
- 3) **Prueba defensiva.** - Contamos con el 331.62 para operar.
- 4) **Capital de trabajo.** - Contamos con una capitalización económica de 68,988 soles.

<b>SOLVENCIA</b>	<b>2018</b>		<b>2019</b>	
Pasivo/patrimonio neto	16.60		8.40	
Pasivo/capital social	114		93.4	
Pasivo/activo	0.94		0.89	
Deuda a largo plazo/patrimonio	16.23		7.10	
Pasivo corriente/pasivo	-		0.20	
Deuda financiera/EBITDA	-		-	

## ANÁLISIS DE SOLVENCIA

1. **Endeudamiento total.** - por cada sol aportado por el dueño hay 8.40 céntimos o el 84% son aportados por los acreedores, si bien esto otorga solvencia, pero representa mayor riesgo para los accionistas.
2. **Endeudamiento.** - El 89% de los activos totales es financiado por los acreedores y de liquidarse estos activos quedaran con un saldo de 11% de su valor después de pagar sus obligaciones.

RENTABILIDAD	2018		2019	
Margen neto	8.4		2.87	
Margen operativo	9.32		3.19	
U/A	150.71		84.75	
ROE	110		38.12	
ROA	6.23		4.10	

## ANÁLISIS DE RENTABILIDAD

- 1) **Margen neto.** - por cada sol que vendió la empresa, tuvo una rentabilidad de 2.87%.
- 2) **Utilidad por acción.** - la utilidad por cada acción es de 84.75 soles.
- 3) **ROE.** - por cada sol que se tiene se genera un rendimiento de 38.18% sobre el patrimonio.
- 4) **ROA.** - por cada sol invertido en las acciones se produjo en el año 2019 un rendimiento de 4.10% sobre la inversión.

## Captura de pantalla de procesamiento de datos

\*resultados de graficos y tablas de nilda.spv [Documento1] - IBM SPSS Statistics Visor

Archivo Editar Ver Datos Transformar Insertar Formato Analizar Marketing directo Gráficos Utilidades Ventana Ayuda

Correlaciones  
Correlaciones no paramétricas  
Títulos  
Notas  
Correlaciones  
Logaritmo  
Correlaciones no paramétricas  
Títulos  
Notas  
Correlaciones  
Logaritmo  
Correlaciones no paramétricas  
Títulos  
Notas  
Correlaciones  
Logaritmo  
Frecuencias  
Títulos  
Notas  
Estadísticos  
Impacto del Impuesto  
Gráfico de barras  
Frecuencias  
Títulos  
Notas  
Logaritmo  
Frecuencias  
Títulos  
Notas  
Estadísticos  
Valor agregado del IVA  
Gráfico de barras

### Explorar

#### Pruebas de normalidad

	Kolmogorov-Smirnov <sup>a</sup>			Shapiro-Wilk		
	Estadístico	gl	Sig.	Estadístico	gl	Sig.
VARIABLE1	,235	33	,000	,815	33	,000
VARIABLE2	,239	33	,000	,850	33	,000

a. Corrección de significación de Lilliefors

#### VARIABLE1

```
NONPAR CORR
/VARIABLES=VARIABLE1 VARIABLE2
/PRINT=SPEARMAN TWOTAIL NOSIG
/MISSING=PAIRWISE.
```

#### Correlaciones no paramétricas

		Correlaciones	
		VARIABLE1	VARIABLE2
Rho de Spearman	VARIABLE1	Coefficiente de correlación	1,000
		Sig. (bilateral)	,000
		N	33
VARIABLE2	VARIABLE2	Coefficiente de correlación	,879**
		Sig. (bilateral)	,000
		N	33

Efectúe una doble pulsación para activar

IBM SPSS Statistics Processor está listo Unicode:ON H: 188, W: 1097 pt.

Archivo Editar Ver Datos Transformar Analizar Marketing directo Gráficos Utilidades Ventana Ayuda

	Nombre	Tipo	Anchura	Decimales	Etiqueta	Valores	Perdidos	Columnas	Alineación	Medida	Rol
23	y5	Numérico	12	0		{1, NUNCA}...	Ninguna	12	Derecha	Nominal	Entrada
24	y6	Numérico	12	0		{1, NUNCA}...	Ninguna	12	Derecha	Nominal	Entrada
25	y7	Numérico	12	0		{1, NUNCA}...	Ninguna	12	Derecha	Nominal	Entrada
26	y8	Numérico	12	0		{1, NUNCA}...	Ninguna	12	Derecha	Nominal	Entrada
27	y9	Numérico	12	0		{1, NUNCA}...	Ninguna	12	Derecha	Nominal	Entrada
28	Y10	Numérico	12	0		{1, NUNCA}...	Ninguna	12	Derecha	Nominal	Entrada
29	Y11	Numérico	12	0		{1, NUNCA}...	Ninguna	12	Derecha	Nominal	Entrada
30	Y12	Numérico	12	0		{1, NUNCA}...	Ninguna	12	Derecha	Nominal	Entrada
31	Y13	Numérico	12	0		{1, NUNCA}...	Ninguna	12	Derecha	Nominal	Entrada
32	Y14	Numérico	12	0		{1, NUNCA}...	Ninguna	12	Derecha	Nominal	Entrada
33	Y15	Numérico	12	0		{1, NUNCA}...	Ninguna	12	Derecha	Nominal	Entrada
34	Y16	Numérico	12	0		{1, NUNCA}...	Ninguna	12	Derecha	Nominal	Entrada
35	Y17	Numérico	12	0		{1, NUNCA}...	Ninguna	12	Derecha	Nominal	Entrada
36	Y18	Numérico	12	0		{1, NUNCA}...	Ninguna	12	Derecha	Nominal	Entrada
37	VARIABLE1	Numérico	8	2		Ninguna	Ninguna	11	Derecha	Escala	Entrada
38	VARIABLE2	Numérico	8	2		Ninguna	Ninguna	11	Derecha	Escala	Entrada
39	V1DIM1	Numérico	8	2		Ninguna	Ninguna	10	Derecha	Escala	Entrada
40	V1DIM2	Numérico	8	2		Ninguna	Ninguna	10	Derecha	Escala	Entrada
41	V1DIM3	Numérico	8	2		Ninguna	Ninguna	10	Derecha	Escala	Entrada
42	var_1	Numérico	5	0	Impacto del Impuesto general a las ventas	{1, Alto}...	Ninguna	10	Derecha	Ordinal	Entrada
43	v1d1	Numérico	5	0	Valor agregado del IGV	{1, Alto}...	Ninguna	10	Derecha	Ordinal	Entrada
44	v1d2	Numérico	5	0	Base imponible	{1, Alto}...	Ninguna	10	Derecha	Ordinal	Entrada
45	v1d3	Numérico	5	0	Comprobantes de pago	{1, Alto}...	Ninguna	10	Derecha	Ordinal	Entrada
46	var_2	Numérico	5	0	Rentabilidad	{1, Alto}...	Ninguna	10	Derecha	Ordinal	Entrada

Vista de datos Vista de variables

IBM SPSS Statistics Processor está listo Unicode:ON