



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

**“EFECTOS DE LA IMPLEMENTACION DE LAS  
ESTRATEGIAS FINANCIERAS Y EL CUMPLIMIENTO DE  
LAS OBLIGACIONES TRIBUTARIAS DE LA EMPRESA DE  
TRANSPORTE NIZAMA VIP TRANSFER EIRL, LIMA,  
2019”**

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

**AUTORES:**

**Bach. NIZAMA RIVAS, NARDA ALEXANDRA**

**Bach. CALLE PASTOR, DIEGO ALONSO**

**LIMA – PERÚ**

**2019**

**ASESOR DE TESIS**

---

**Dr. JORGE LUIS CÓRDOVA EGOICHEAGA**

**JURADO DICTAMINADOR**

---

**Dr- FERNANDO LUIS TAM WONG**  
**Presidente**

---

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

---

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

## **DEDICATORIA**

Dedicamos esta tesis a Dios, y a quienes nos inspiraron para concluir este trabajo; también a nuestros padres, quienes nos dieron vida, educación, apoyo y consejos para poder llegar a dónde estamos, porque sin su ayuda nunca habríamos podido llegar a nuestra meta. Para todos ellos, hacemos esta dedicatoria.

## **AGRADECIMIENTO**

Nuestro agradecimiento infinito a nuestras familias enteras, quienes supieron apoyarnos en todo momento para que podamos terminar esta carrera, y a nuestros profesores que nos impartieron sus conocimientos con mucho esfuerzo, para hacer posible la preparación profesional, y en especial a nuestro asesor, Jorge Córdova Egocheaga, por su gran aporte en la realización de esta tesis.

## RESUMEN

La presente tesis titulada “Efectos de las estrategias financieras para el cumplimiento de las obligaciones tributarias de la empresa de transportes Nizama Vip Transfer EIRL, Lima, 2019”, se inició con la identificación que las mypes en el Perú no formulan estrategias para el cumplimiento de la tributación; lo que nos conllevó a formular la siguiente interrogante: ¿qué efectos tienen las estrategias en el cumplimiento de las obligaciones tributarias? ante esta situación se propone como solución la siguiente hipótesis.

Respecto a las hipótesis planteadas, los estudios realizados permitieron establecer, que la falta de la implementación de las estrategias ocasiona, que no se realice una buena gestión en el pago de las obligaciones tributarias. Es por ello, que el presente trabajo de investigación se ha orientado al cumplimiento del siguiente objetivo: demostrar que las estrategias financieras tienen efectos sobre el cumplimiento de las obligaciones tributarias de la empresa Nizama Vip Transfer EIRL.

Es así, cómo el análisis de los datos obtenidos demostró que las estrategias se relacionan favorablemente, en el de cumplimiento de los impuestos. Igualmente, la información obtenida corroboró, que las estrategias influyen en la planificación de los tributos por pagar.

En la parte de la metodología se ha explicado, que el tipo de investigación fue aplicada, el nivel de investigación fue el descriptivo – explicativo, Los métodos de investigación utilizados fueron la observación y el análisis. Las técnicas de investigación estuvieron en relación con la recopilación y análisis de datos. La población estuvo conformada por los datos de facturación y estados financieros de los períodos 2018 – 2019.

**Palabras claves:** estrategias financieras – obligaciones tributarias – Empresa Vip Transfer EIRL

## ABSTRACT

This thesis entitled "Effects of financial strategies for the fulfillment of the tax obligations of the transportation company Nizama Vip Transfer EIRL", is applied with the identification that the mypes in Peru does not formulate strategies for tax compliance; What effects do the strategies have on compliance with tax obligations? Given this situation, the following hypothesis is proposed as a solution.

With respect to the hypotheses raised, the studies carried out allowed us to establish the lack of the implementation of the occasional strategies that do not perform a good management in the payment of tax obligations. That is why this research work has been aimed at fulfilling the following objective. Demonstrate that financial strategies have effects on compliance with the tax obligations of the company Nizama Vip Transfer EIRL.

This is how the analysis of the data showed that the strategies are favorably related to tax compliance. Likewise, the information obtained confirmed that the strategies influence the planning of taxes payable.

In the methodology part it is explained, the type of research is applicative, the level of research is descriptive - explanatory. The research methods used are observation, analysis Related research techniques in data collection and analysis. The population was made up of the billing data and financial statements of the 2018-2019 periods.

**KEY WORDS:** Financial strategies - tax obligations - Company Vip Transfer EIRL

## ÍNDICE DE CONTENIDO

<b>CARÁTULA</b> .....	<b>i</b>
<b>ASESOR DE TESIS</b> .....	<b>ii</b>
<b>JURADO DICTAMINADOR</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. Objetivos de la investigación .....	18
1.4.1. Objetivos generales.....	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. Nacionales.....	19
2.1.2. Internacionales.....	23
2.2. Bases teóricas de las variables .....	24
2.2.1. Bases teóricas Generales.....	24
2.2.2. Bases teóricas de la variable independiente: estrategias financieras.....	25



2.2.3. Bases teóricas de la variable dependiente: obligaciones tributarias. ....	27
2.3. Definición de términos básicos .....	29
<b>III. MÉTODOS Y MATERIALES .....</b>	<b>37</b>
3.1. Hipótesis de la investigación .....	37
3.1.1. Hipótesis general. ....	37
3.1.2. Hipótesis específicas. ....	37
3.2. Variables de estudio .....	37
3.2.1. Definición conceptual.....	37
3.2.2. Definición operacional.....	38
3.3. Tipo y nivel de investigación.....	39
3.3.1. Tipo de investigación: aplicada con enfoque cuantitativo .....	39
3.3.2. Nivel: explicativo .....	39
3.4. Diseño de investigación.....	39
3.5. Población y muestra de estudio.....	40
3.5.1. Población. ....	40
3.5.2. Muestra. ....	40
3.6. Técnicas e instrumentos de recolección de datos .....	40
3.6.1. Técnica de recolección de datos.....	40
3.6.2. Instrumentos de recolección de datos .....	41
3.6.3. Validez de instrumentos.....	41
3.7. Método de análisis de datos.....	41
3.8. Aspectos éticos .....	41
<b>IV. RESULTADOS .....</b>	<b>42</b>
4.1. Análisis descriptivo .....	42
4.1.1. Base imponible ventas.....	42
4.1.2. IGV de ventas .....	43
4.1.3. Total de ventas .....	44
4.1.4. Total de comprobantes de ventas.....	45
4.1.5. Base imponible de compras.....	47
4.1.6. IGV de compras.....	48
4.1.7. Total de compras .....	49
4.1.8. Total de comprobantes de compras.....	50

4.1.9. Impuesto resultante de IGV .....	52
4.1.10. Impuesto resultante de renta .....	53
4.1.11. Tiempo de declaración de impuestos .....	54
4.1.12. Tiempo de pago de impuestos.....	55
4.1.13. Ratio de solvencia.....	57
4.1.14. Ratio de gestión de efectivo.....	58
4.1.15. Ratio de endeudamiento .....	59
4.1.16. Ratio de capital de trabajo .....	60
4.1.17. Promedio medio de pagos .....	61
4.2. Prueba de hipótesis.....	62
4.2.1. Hipótesis específica 1 .....	62
4.2.2. Hipótesis específica 2 .....	65
4.2.3. Hipótesis específica 3 .....	68
4.2.4. Hipótesis específica 4 .....	71
<b>V. CONCLUSIONES.....</b>	<b>74</b>
<b>VI. RECOMENDACIONES.....</b>	<b>75</b>
<b>REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....</b>	<b>76</b>
<b>ANEXOS.....</b>	<b>79</b>
Anexo 1: Matriz de consistencia .....	80
Anexo 2: Matriz de operacionalización .....	81
Anexo 3: Instrumento.....	82
Anexo 4. Validación del instrumento.....	83
Anexo 5: Matriz de datos .....	87
Anexo 6: Propuesta de valor.....	88

## ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1.	Prueba de normalidad hipótesis 1 .....	63
Tabla 2.	Correlación hipótesis 1 .....	63
Tabla 3.	Regresión hipótesis 1 .....	64
Tabla 4.	Resultados hipótesis 1 .....	64
Tabla 5.	Resultados hipótesis 2 .....	66
Tabla 6.	Correlación hipótesis 2 .....	66
Tabla 7.	Regresión hipótesis 2 .....	67
Tabla 8.	Resultados hipótesis 2 .....	67
Tabla 9.	Prueba de normalidad hipótesis 3 .....	69
Tabla 10.	Correlación hipótesis 3 .....	69
Tabla 11.	Regresión hipótesis 3 .....	70
Tabla 12.	Resultados hipótesis 3 .....	70
Tabla 13.	Prueba de normalidad hipótesis 4 .....	72
Tabla 14.	Correlación hipótesis 4 .....	72
Tabla 15.	Regresión hipótesis 4 .....	73
Tabla 16.	Resultados hipótesis 4 .....	73

## ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1. Distribución de la base imponible de ventas 2018-2019 .....	42
Figura 2. Distribución del impuesto general de ventas 2018-2019 .....	43
Figura 3. Distribución del total de ventas 2018-2019.....	44
Figura 4. Distribución de numero de comprobante de ventas 2018-2019 .....	46
Figura 5. Distribución de la base imponible de compras 2018-2019 .....	47
Figura 6. Distribución del IGV de compras 2018-2019 .....	48
Figura 7. Distribución del total de compras 2018-2019 .....	49
Figura 8. Distribución del número de comprobantes de compra 2018-2019 .....	51
Figura 9. Distribución del impuesto de IGV resultante 2018-2019.....	52
Figura 10. Distribución del Impuesto a la renta de tercera categoría resultante 2018-2019 .....	53
Figura 11. Distribución del tiempo de declaración de impuestos 2018-2019 .....	54
Figura 12. Distribución del tiempo de pago de impuestos 2018-2019.....	56
Figura 13. Distribución del ratio de solvencia 2018-2019.....	57
Figura 14. Distribución del ratio de gestión de efectivo 2018-2019 .....	58
Figura 15. Distribución del ratio de endeudamiento 2018-2019 .....	59
Figura 16. Distribución del ratio de capital de trabajo 2018-2019.....	60
Figura 17. Distribución del ratio de promedio medio de pago 2018-2019 .....	61
Figura 18. Correlación entre IGV y solvencia .....	63
Figura 19. Correlación entre renta 3ra y solvencia .....	66
Figura 20. Correlación entre tiempo de declaración de impuestos y gestión de efectivo .....	69
Figura 21. Correlación entre tiempo de pago impuestos y endeudamiento .....	72

## INTRODUCCIÓN

La presente investigación se realizó con el objetivo de brindar orientación a la empresa de transporte NIZAMA VIP TRANSFER E.I.R.L, Lima - 2019, explicando cómo o de qué forma las estrategias financieras ayudan en el cumplimiento de las obligaciones tributarias, esto debido al desconocimiento en los temas financieros y tributarios, agregando a esto, además, el mal asesoramiento contable que tuvo la empresa al iniciar sus operaciones, que la llevaron a cometer errores. Por tal motivo, se buscó asesorar y brindar una mejor gestión financiera para así, poder cumplir a tiempo con las obligaciones tributarias y evitar sanciones futuras.

Por ello, esta tesis explica la importancia implementar buenas estrategias financieras, que ayuden con el cumplimiento de las obligaciones tributarias, con el objetivo de evitar sanciones más adelante, ya que una mala gestión tributaria los puede llevar a cometer errores. Por esta razón, es fundamental identificar y seleccionar las estrategias que se ciñan, a las necesidades de la empresa, ya que dentro de este tema, hay muchas herramientas para mejorar la gestión financiera, además de reconocer, cuáles son las falencias recurrentes que los contribuyentes tienden a dejar pasar, para el cumplimiento de las obligaciones tributarias.

El contenido de la presente investigación consideró los siguientes capítulos:

En el primer capítulo se presentó todo lo referente al planteamiento del problema que dio origen a este trabajo de investigación y su delimitación como trabajo investigativo, los objetivos tanto generales como específicos que se han pretendido alcanzar, la justificación e importancia de su realización.

En el segundo capítulo, se refirió a lo concerniente al marco teórico referencial; vale decir, los antecedentes encontrados sobre el tema de este trabajo de investigación y las bases teóricas sobre las cuáles, se ha sustentado el planteamiento del problema.

El marco metodológico que perfiló el desarrollo del presente trabajo de investigación se describe en el tercer capítulo; en el cuál se destaca todo lo referente al diseño de la investigación, la definición de la población y muestra, objeto de estudio, la descripción y justificación de los instrumentos utilizados para

la recolección de la información requerida, los métodos y procedimientos utilizados durante su realización.

En el cuarto capítulo, se muestran los resultados obtenidos durante el proceso de investigación mediante representaciones gráficas de los mismos.

Y en el quinto y último capítulo, se presentan los aspectos concluyentes a los cuáles se llegaron, una vez finalizado el proceso de investigación, estableciendo su correspondencia con los objetivos planteados, y las recomendaciones que se consideran pertinentes para que la empresa participante, pueda promover el cambio o adecuación de sus procesos financieros, en pro de alcanzar los mejores resultados en la gestión de su organización.

## **I. PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN**

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

La empresa de transporte “Nizama Vip Transfer E.I.R.L., Lima - 2019” es una empresa peruana, dedicada al transporte de turistas y ejecutivos; iniciando sus actividades en el año 2017, con la finalidad de brindar un servicio de excelencia, seguro, puntual y confortable. Adicionalmente, ofrece de manera integrada, la atención personalizada a pasajeros al momento de su llegada al aeropuerto, y finalizando, con el traslado a su lugar de destino y viceversa. Actualmente, tiene la propuesta de paquetes turísticos al interior del país en las ciudades de Lima e Ica, con la proyección de ampliar sus rutas a otros destinos turísticos.

El número de empresas peruanas localizadas y creadas en el país, son un indicador de su fortaleza económica que determina las posibilidades, de lograr mayores niveles de crecimiento, empleo y bienestar, así como, de incrementar la riqueza local, regional y nacional. Actualmente, según el Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI, 2018), en el sistema empresarial en del Perú existen más de 2 millones de empresas, de las cuales más del 95% están en el régimen mype. Siendo importante el reconocimiento de las microempresas para la dinámica económica del Perú, dada su alta tasa de concentración, y alto grado de correlación con el emprendimiento.

Las actualizaciones realizadas en los últimos años en nuestro sistema tributario peruano, ha fomentado el aumento de la formalización de las micro empresas en el país. Es así, cómo las reformas incorporadas por la Administración Tributaria peruana han dado paso, a que cada vez el control y la fiscalización hacia las empresas, sea más exigente a fin de que éstas no evadan impuestos. Los avances tecnológicos han ayudado a que emprendedores, estén más informados e incluso tengan una mejor cercanía con la administración, pero a su vez han hecho que otras empresas no puedan seguir creciendo por falta de capacitación en el uso de la nueva tecnología.

Hoy en día, el principal problema que tienen las pymes es el incumplimiento de sus obligaciones tributarias, el cual según el art.1 del Código Tributario “La obligación tributaria, es el vínculo entre el acreedor y el deudor tributario, establecido por ley, que tiene por objeto el cumplimiento de la prestación tributaria, siendo exigible

coactivamente.” Y es que la formalización para estas empresas, termina siendo muchas veces perjudicial, viéndolo desde la perspectiva empresarial ya que de alguna forma esto, los lleva a realizar una inversión que seguramente no lo tienen presupuestado, y agregando a esto, las nuevas responsabilidades que asumen como contribuyentes, desde el primer día de inicio de sus actividades.

En el Perú se han formado las mypes que no disponen de una adecuada estructura de capital financiero, y que impide su desarrollo empresarial, ya que no disponen, de liquidez, gestión, solvencia y rentabilidad; todo ello, se configura como deficiencias en la gestión financiera, y que incide negativamente al desarrollo. La gestión financiera, ayuda a administrar los recursos que posee una empresa, para así poder cubrir sus gastos formando parte integral del proceso de desarrollo, y así no corran el riesgo de cometer errores o de ser multados.

Para contrarrestar ello, las empresas deben implementar estrategias financieras que ayuden a mejorar, los puntos débiles que afecten el cumplimiento de las obligaciones tributarias, y de esa manera poder cumplir con el pago oportuno de sus impuestos. Alrededor del mundo las empresas, tienen una estructura básica muy similar entre todas, una de las funciones más fundamentales es las finanzas, y una mala gestión financiera de la empresa, puede ocasionar falta de viabilidad, y se produce cuando los gastos superan los ingresos de manera permanente y la falta de liquidez, cuando los pagos superan los cobros, pudiendo afectar a la empresa hasta el cierre definitivo de la misma.

Se sabe que el objetivo de la gestión financiera, es la maximización de las utilidades, pero para poder lograr ésto, la empresa debe de poner en práctica un plan de acción financiero. Es por ello, que la implementación de una adecuada estrategia de gestión financiera, es muy importante para la empresa, ya que ayuda a que ésta tenga liquidez, al momento de realizar el pago de sus impuestos, y aun así poder, cumplir con sus demás obligaciones. Esto evitará retrasos en los pagos, y que se originen sanciones y multas por parte de la Administración Tributaria.

La finalidad de la investigación, fue poder determinar de qué manera una buena gestión de las estrategias financieras, puede influir en el cumplimiento oportuno de las obligaciones tributarias de la empresa Vip Transfer E.I.R.L.



Teniendo en cuenta, que tiene poco tiempo en el sector empresarial y que sus aspiraciones al crecimiento son claras; nos brindó el acceso a la información lo que nos ha dado, la oportunidad de aplicar las estrategias ya planteadas y lograr una mejora en la gestión de la empresa.

## **1.2. Formulación del problema.**

### **1.2.1. Problema general.**

OG ¿De qué manera las estrategias financieras afectan al cumplimiento de las obligaciones tributarias en la empresa de transporte Nizama Vip Transfer EIRL, Lima - 2019?

### **1.2.2. Problemas específicos.**

OE 1 ¿De qué manera la solvencia está relacionada con los impuestos de IGV en la empresa de transporte Nizama Vip Transfer EIRL, Lima - 2019?

OE 2 ¿De qué manera la solvencia está relacionada con los impuestos de renta de tercera categoría en la empresa de transporte Nizama Vip Transfer EIRL, Lima - 2019?

OE 3 ¿De qué manera la gestión de efectivo está relacionada con el tiempo de declaración de las obligaciones tributarias en la empresa de transporte Nizama Vip Transfer EIRL, Lima - 2019?

OE 4 ¿De qué manera el nivel de endeudamiento está relacionado con el tiempo de pago de los impuestos en la empresa de transporte Nizama Vip Transfer EIRL, Lima - 2019?

## **1.3. Justificación del estudio**

### **1.3.1. Justificación teórica**

Se ha realizado esta investigación, con la finalidad de aportar al conocimiento existente que se tiene sobre el uso de las estrategias financieras, para el cumplimiento de las obligaciones tributarias, cuyos resultados podrán ser utilizados como una propuesta para la gestión de empresas, específicamente en las mypes en el Perú, ya que se estaría demostrando que el uso de las estrategias financieras, aportarían al cumplimiento de las obligaciones tributarias.

### **1.3.2. Justificación práctica**

Esta investigación se realizó por la necesidad de mejorar las gestiones financieras y tributarias de una empresa nueva con dos años recientes en el mercado, ya que como todo emprendimiento al inicio de sus actividades económicas, tiene que afrontar grandes gastos para su formalización.

### **1.3.3. Justificación metodológica**

La relación y explicación que pueda existir de la puesta en práctica de las estrategias financieras, para el cumplimiento de las obligaciones tributarias durante los primeros períodos, después de que se haya demostrado la validez y confiabilidad de éstas, podrán ser utilizadas en otras investigaciones y empresas.

## **1.4. Objetivos de la investigación**

### **1.4.1. Objetivos generales.**

OG Describir los efectos de las estrategias financieras en el cumplimiento de las obligaciones tributarias en la empresa de transporte Nizama Vip Transfer EIRL, Lima – 2019.

### **1.4.2. Objetivos específicos.**

OE 1 Relacionar la solvencia con los impuestos de IGV en la empresa de transporte Nizama Vip Transfer EIRL, Lima – 2019.

OE 2 Relacionar la solvencia con los impuestos de renta de tercera categoría en la empresa de transporte Nizama Vip Transfer EIRL, Lima – 2019.

OE 3 Explicar de qué manera, la gestión de efectivo de pagos está relacionada con el tiempo de declaración de las obligaciones tributarias en la empresa de transporte Nizama Vip Transfer EIRL, Lima – 2019.

OE 4 Explicar cómo el nivel de endeudamiento está relacionado con el tiempo de pago de los impuestos en la empresa de transporte Nizama Vip Transfer EIRL, Lima – 2019.

## **II. MARCO TEÓRICO**

### **2.1. Antecedentes de la Investigación**

#### **2.1.1. Nacionales.**

Vásquez, F. (2014) en su tesis “El impuesto a la renta y su influencia en la liquidez de las micro y pequeñas empresas industriales de Chimbote, 2014”, Universidad Católica de Los Ángeles de Chimbote, Lima, para optar por el título de contador público, teniendo como objetivo general determinar y describir la influencia del impuesto a la renta en la liquidez de las micro y pequeñas empresas (mypes) industriales de Chimbote, en el año 2014, su metodología fue uno de los principales problemas que tienen las mypes en el Perú, es la falta de financiamiento crediticio, lo que Flores (2006) atribuye a: 1) que las altas tasas de interés influyen en el costo de los créditos, lo que se constituye a su vez en una barrera grande para acceder al financiamiento de las actividades empresariales. 2) que faltan instituciones que avalen y apoyen nuevos proyectos, así como una cultura de riesgo en las inversiones. En general, los criterios que se aplican para otorgar financiamiento son inadecuados, pues la mayoría de los esquemas de financiamiento están diseñados para atender las necesidades de empresas grandes y medianas y no de las mypes, su conclusión fue que la totalidad de las mypes encuestadas (100 %), solicita créditos financieros a terceros; Asimismo, a mayoría (80 %) tienen problemas de liquidez en el desarrollo de sus actividades productivas y de comercialización, el resto (20 %) no tienen dichos problemas. También, poco más de 2/3 (76 %) tiene problemas con el capital de trabajo de sus empresas, y el resto (24 %), no tiene problemas; para poco más de 2/3 encuestadas (74 %) el pago del impuesto a la renta disminuye la liquidez de sus empresas y para el resto (26 %) dicho pago no disminuye la liquidez de sus empresas. Finalmente, en el año 2014, para la mayoría de las mypes encuestadas (80 %) el pago del impuesto a la renta disminuye la liquidez de sus empresas y para el resto (20 %) no. Asimismo, casi para la totalidad (94 %), la disminución en la liquidez de sus empresas fue significativa por el pago del impuesto a la renta.

Sullon, W. (2017) en su tesis “Las obligaciones tributarias y su incidencia en la liquidez de las empresas constructoras en el Perú”, Universidad de Los Ángeles de Chimbote, Piura, para optar por el título de contador público, teniendo como objetivo determinar y describir las obligaciones tributarias y su incidencia en la liquidez de las empresas constructoras en el Perú, su metodología fue que su incidencia en la liquidez de las empresas constructoras, concluye que el pago del impuesto general a las ventas es un desembolso que conforme a la naturaleza del citado impuesto, asume indirectamente el consumidor, pero en el caso de los valorizaciones de “contratos de construcción al crédito”, esto no se materializa en su totalidad y la empresa tiene que detraer el efectivo que dispone, para cumplir con dicho pago, a ello, agrégale las retenciones que le realiza el agente retenedor, hecho que origina la disminución de la liquidez de caja, su conclusión fue que en su investigación se determinó que la incorporación de los contratos de construcción al sistema de detracciones incide negativamente en la liquidez de la empresa, pues el monto detraído excede los tributos por pagar. Por lo que las detracciones influyen negativamente con respecto al importe real por pagar de sus impuestos producto de la aplicación del sistema que genera una sobrecarga tributaria.

Huamán, M., Montenegro. (2017) en su tesis “Planeamiento tributario y rentabilidad en la empresa distribuidora de repuestos y lubricantes Nuevo Tiempo S.A.C. ”, Jaén 2017, Universidad Señor de Sipán, Jaén, para optar por el título de contador público, teniendo como objetivo determinar el nivel de relación entre planeamiento tributario y rentabilidad de la empresa distribuidora de repuestos y lubricantes Nuevo Tiempo S.A.C., Jaén 2017. , su metodología se realizó en atención a los objetivos de la investigación, para facilitararlo se estructura en dimensiones de cada variable, los mismos que de modo genérico describen cada variable, haciéndose comparaciones, semejantes y alternativas de solución, desde los aportes de los autores anteriormente mencionados, su conclusión fue que para cumplir con el objetivo general de determinar el nivel de relación entre planeamiento tributario y rentabilidad de la empresa distribuidora de repuestos y lubricantes Nuevo Tiempo S.A.C., Jaén 2017, se logró determinar según el resultado de la investigación que si existe una relación entre planeamiento tributario y rentabilidad de la empresa, para ello se utilizó el coeficiente de correlación de Spearman obteniéndose un coeficiente de 0.842, siendo un nivel significativo por estar cerca

a la unidad (1). Esto quiere decir, que ambas variables se relacionan positivamente al no haber un buen planeamiento tributario la rentabilidad de la empresa será baja.

Arteaga, K. (2018) en su tesis “Estrategias financieras para incrementar la rentabilidad del restaurante La Familia Chicken & Grill”, Universidad Señor de Sipán, Pimentel, para optar por el título de contador público, teniendo como objetivo determinar las estrategias financieras que permite incrementar la rentabilidad del restaurant La Familia Chicken & Grill S.A.C, su metodología fue que en cuanto a las estrategias financieras se establece que el negocio crecería internamente tal como lo establecen los resultados de la encuesta en la tabla n° 1 con el 50% la demanda es mayor que la oferta; ésto está relacionado con el crecimiento externo puesto que la empresa se esmera por atender mejor a los clientes con un 81.3% del resultado de la encuesta aplicada; de la misma forma la empresa materia de investigación, utiliza apalancamiento con el 62.5% de los encuestados, su conclusión fue que se llegó a desarrollar una estrategia financieras que permite incrementar la rentabilidad del restaurant La Familia Chicken & Grill S.A.C, Antes de aplicar la nueva estrategia financiera se realizó un análisis vertical y horizontal para determinar la causa y efecto de la nueva estrategia a aplicar.

Ambrosio, L. & Segura, S. (2015) en su tesis “Estrategias financieras para el incremento de la rentabilidad de las empresas inmobiliarias de la provincia de Huancayo”, Universidad Nacional del Centro del Perú, Huancayo, para optar por el título de contador público, teniendo como objetivo desarrollar las estrategias que permiten el incremento de la rentabilidad de las empresas inmobiliarias de la provincia de Huancayo, su metodología fue para que las estrategias financieras permiten el incremento de la rentabilidad de las empresas inmobiliarias de la provincia de Huancayo, su conclusión fue que las inmobiliarias de la provincia de Huancayo, funcionan en el mercado, sin tener en cuenta las estrategias financieras, ésto es en el nivel directivo y ejecutivo no le dan la importancia debida, al uso de herramientas administrativas, porque, desconocen las bondades que ofrece el uso de estrategias dentro de la administración de una entidad.

Bravo, M. & Zamora, V. (2013) en su tesis “Aplicación de estrategias financieras para reducir el índice de morosidad de tarjetas de crédito del Banco de Crédito del Peru - oficina Pedro Ruíz – Chiclayo, 2013”, Universidad Señor de

Sipán, Chiclayo, para optar por el título de contador público, teniendo como objetivo determinar en qué medida la reducción del índice de morosidad ayuda a los clientes en sus índices de liquidez y solvencia de su próximo ciclo de los cronogramas de sus pagos, para el logro del objetivo se realizó un análisis documental, entre los cuales se revisaron los cuadros estadísticos y cuáles han sido los porcentajes de personas morosas, su metodología fue en la actualidad debido a los cambios económicos caracterizados por los niveles de competitividad, alta calidad en la prestación de bienes y servicios, es necesario e indispensable contar con herramientas mecanizadas y automatizadas que nos proporcionen información contable y financiera, que sea oportuna, confiable, concisa, verificable, objetiva, útil y veraz, con el objeto de facilitar a los diversos interesados la toma de decisiones con relación con la entidad económica, por lo cual, es indispensable la aplicación de una estrategia financiera para disminuir el índice de morosidad de las tarjetas de crédito, con éste estudio de investigación buscamos implementar un estrategia financiera para disminuir el índice de morosidad y ayudar a reducir la morosidad, su conclusión fue es por eso que realizaremos un cuestionario de preguntas claras y precisas, dirigida a un número de clientes del Banco de Crédito, con el fin de obtener datos relevantes y significativos.

Ramírez, O. (2017) en su tesis “Estrategias financieras, para disminuir las obligaciones financieras de la empresa Importaciones Ramírez E.I.R.L. Chiclayo – 2016”, Universidad César Vallejo, Chiclayo, para optar por el título de contador público, teniendo como objetivo diseñar estrategias financieras adecuadas, para disminuir las obligaciones financieras de la empresa Importaciones Ramírez E.I.R.L. – 2016, en su metodología se diagnosticó por medio de la utilización de técnicas los cuales fueron aplicados al contador y documentos de la empresa Importaciones Ramírez E.I.R.L., esta entidad hace uso de préstamos de entidades crediticias como; Banco de Crédito del Perú BCP y Scotiabank, de tal manera, que puedan realizar sus actividades con normalidad utilizando estos préstamos como activos circulantes para poder adquirir mercaderías, pagar proveedores, según lo corrobora el Plan General Contable (2005), el cual lo define como “ingresos en efectivo que se va a obtener de una entidad crediticia a través de préstamos, los cuales van a generar intereses y su cancelación será en un tiempo establecido a través de un acuerdo”, según los resultados estos préstamos generan interés que

se cancelaran en cuotas mensuales, las cuales siempre serán fijas utilizando el método Francés según lo demuestran los cronogramas de pagos y su conclusión es que determinó que las obligaciones de la empresa permiten seguir desarrollando sus actividades comerciales y pagar acreedores, generando un alto grado de endeudamiento por lo cual la mayor parte de sus ganancias que se obtiene por ventas se tiene que cancelar dichos préstamos.

### **2.1.2. Internacionales.**

Leyva, G. (2018) en su artículo Indicadores de desempeño empresarial para medir la calidad de las estrategias financieras, Universidad de La Habana, Cuba, teniendo como objetivos diversos temas estratégicos, desde el punto de vista empresarial, específicamente desde la arista financiera. Se inicia con una breve introducción en la que se enfatiza en la relación que debe existir entre la estrategia general, las estrategias y decisiones financieras y la manera en que esa interdependencia contribuye al incremento de la eficiencia y el valor , su metodología se pudo determinarla con los indicadores de medidores del desempeño empresarial, se utilizó el método de expertos a través del instrumento "encuesta sobre estrategias financieras , su conclusión es el concepto de estrategia se vincula fundamentalmente a tres aristas: el entorno, la competencia y el cumplimiento de los objetivos, por lo que se relaciona directamente con la misión, visión y el plan estratégico elaborado.

Moyolema, M. (2011) en su tesis “La gestión financiera y su impacto en la rentabilidad de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Kuriñán de la ciudad de Ambato, año 2010”, Universidad Técnica de Ambato, Ecuador, teniendo como objetivo analizar la gestión financiera y su impacto en la rentabilidad de la Cooperativa de Ahorro y Crédito “Kuriñán” de la ciudad de Ambato, su metodología fue analizar los estados financieros para verificar la situación económica de la institución y evaluar mediante indicadores financieros para precisar el grado de crecimiento, su conclusión fue: al realizar un diagnóstico de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Kuriñan, se establece que actualmente no cuenta con una gestión financiera adecuada lo cual no le ha permitido incrementar su rentabilidad y por ende no ha crecido como institución por lo que también no existen estrategias adecuadas en lo que la institución pueda respaldarse.

Aching, C. & Pepinos, S. (2013) en su tesis “Propuesta para mejorar la rentabilidad de la empresa Distrifood S.A. mediante un modelo de gestión y control financiero en la ciudad de Quito”, Universidad Central de Ecuador, Ecuador, teniendo como objetivo es realizar una propuesta para mejorar la rentabilidad de Distrifood S.A. a través de la elaboración de un modelo de gestión, control financiero y optimización en el proceso de toma de decisiones, su metodología fue que se utilizó la recopilación de información, entrevistas y encuestas, lo que permitió el análisis y obtener conclusiones, la formulación de una propuesta real que permite que se cumpla el objetivo planteado, verificando la importancia que tiene el aplicar sistemas modernos de gestión y control para mitigar los riesgos, del segmento de la comercialización de productos de carácter masivo, su conclusión fue La elaboración de un modelo de gestión para mejorar la rentabilidad de la empresa Distrifood S.A, permite orientar las actividades propias de la gestión por parte de los directivos de la institución, y es una alternativa viable y económica de implementar.

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

### **2.2.1. Bases teóricas Generales**

Tributaria (2013), las leyes tributarias rigen desde el día siguiente de su publicación en el diario oficial El Peruano, salvo disposición contraria de la misma ley que posterga su vigencia en todo o en parte. Tratándose de elementos contemplados en el inciso a) de la norma IV de este título, las leyes referidas a tributos de periodicidad anual rigen desde el primer día del siguiente año calendario, a excepción de la supresión de tributos y de la designación de los agentes de retención o percepción, las cuales rigen desde la vigencia de la ley, decreto supremo o la resolución de superintendencia, de ser el caso.

Tributaria (2013), según el Código Tributario: libro primero: la obligación tributaria, capítulo II: la deuda tributaria y el pago, artículo 28º.- Componentes de la deuda tributaria dice que la Administración Tributaria exigirá el pago de la deuda tributaria que está constituida por el tributo, las multas y los intereses. Los intereses comprenden: 1. El interés moratorio por el pago extemporáneo del tributo a que se refiere el artículo 33º; 2. El interés moratorio aplicable a las multas a que se refiere



el artículo 181°; y, 3. El interés por aplazamiento y/o fraccionamiento de pago previsto en el artículo 36°.

Tributaria (2013), según el Código Tributario: libro segundo: la Administración Tributaria y los administrados, título III: obligaciones de la Administración Tributaria, artículo 84°.- Orientación al contribuyente dice que la Administración Tributaria proporcionará orientación, información verbal, educación y asistencia al contribuyente, la SUNAT podrá desarrollar medidas administrativas para orientar al contribuyente sobre conductas elusivas perseguibles.

Tributaria (2013), según el Código Tributario: libro cuarto: infracciones, sanciones y delitos, título VI: infracciones y sanciones administrativas, artículo 165.- Determinación de la infracción, será determinada en forma objetiva y sancionada administrativamente con penas pecuniarias, comiso de bienes, internamiento temporal de vehículos, cierre temporal de establecimiento u oficina de profesionales independientes y suspensión de licencias, permisos, concesiones o autorizaciones vigentes otorgadas por entidades del Estado para el desempeño de actividades o servicios públicos. En el control del cumplimiento de obligaciones tributarias administradas por la Superintendencia Nacional de Administración Tributaria - SUNAT, se presume la veracidad de los actos comprobados por los agentes fiscalizadores, de acuerdo a lo que se establezca mediante Decreto Supremo.

### **2.2.2. Bases teóricas de la variable independiente: estrategias financieras.**

Riquelme, (2018) nos dice que una vez alineada la estrategia general de la organización, es necesario conseguir información numérica de las operaciones de la empresa, (proceso de compras, ventas, gestión de inventarios, pagos, cobros, etc.) con el fin de manejar datos reales y medir la efectividad de la estrategia.

Van Horne & Wachowicz,(2010) indican que con frecuencia es útil elaborar estados financieros prospectivos o pronosticados para algunas fechas futuras, el pronóstico de los estados de cuentas refleja estimaciones esperadas de todos los activos y pasivos al igual que de los elementos del estado de pérdidas y ganancias. Gran parte de la información que incluye la elaboración del presupuesto de efectivo se puede usar para obtener un pronóstico del estado de pérdidas y ganancias. De

esta manera, el director financiero puede usar las estimaciones de impuestos para pronosticar el estado de pérdidas y ganancias cuando elabora el presupuesto de efectivo.

Arturo R. (2019) los ratios financieros, también conocidos como razones, indicadores o índices financieros, miden la relación que existe entre dos cifras económicas o financieras de una empresa obtenidas de los estados financieros de ésta, especialmente, del balance general y el estado de resultados. El cálculo y análisis de los ratios financieros, al medir éstos la relación que existe entre dos cifras proporcionadas por los estados financieros, sí nos revelan esta información y, por tanto, nos permite realizar un análisis más profundo de los estados financieros y por tanto, un análisis económico y financiero más profundo de la empresa al que lograríamos si los analizáramos directamente.

#### **2.2.2.1. Solvencia**

Según Sevilla, (2018) los ratios de solvencia, miden la solvencia de una empresa, es decir, su habilidad para hacer frente a sus obligaciones financieras en el medio o largo plazo, donde todos sus datos provienen del balance de situación.

#### **2.2.2.2. Gestión de efectivo**

Reyes,(2008) señala que las decisiones sobre el efectivo de la empresa, son en gran medida resultantes de los aspectos ya tratados con respecto a la estrategia sobre el capital de trabajo de la empresa. Sin embargo, por su importancia el desempeño, generalmente se les trata de manera específica, enfatizando en las políticas que deberán seguirse con los factores condicionantes de la liquidez de la empresa, a saber, los inventarios, los cobros y los pagos.

Reyes,(2008) nos dice que los criterios que se emplean para medir la efectividad de las acciones asociadas con la gestión del efectivo son: la razón rápida o prueba ácida. Entre los instrumentos que permiten el cumplimiento de la estrategia para la gestión del efectivo se encuentra la planificación financiera, específicamente la utilización del presupuesto de caja. Esto permite conocer los excesos y/o defectos de efectivo que se le pueden presentar a la organización en el corto plazo, a partir de lo cual puede adoptar la decisión oportuna que

proporcione la mayor eficiencia en cuanto a la inversión del exceso o a la negociación de la mejor alternativa para cubrir el déficit.

### **2.2.3. Bases teóricas de la variable dependiente: obligaciones tributarias.**

Lopez Cobia, (2018) dice que las obligaciones tributarias son aquellas que surgen como consecuencia de la necesidad de pagar tributos para el sostenimiento de los gastos del Estado. El incumplimiento de las obligaciones tributarias conlleva la correspondiente sanción tributaria. Como consecuencia de la obligación en el pago de los tributos surgen obligaciones entre los contribuyentes y la administración. Esto quiere decir, que hay una relación entre el obligado tributario y el administrativo y; por lo tanto, el estado es competente para reclamar el pago de tributos.

Dávila, (2017) sostiene que el planeamiento tributario es la capacidad del pensamiento para evaluar y seleccionar con creatividad, dentro de un abanico de opciones el mejor esquema de tributación, restringido a 6 industrias específicas o a situaciones de hecho particulares para reducir el pago de impuestos y evitar problemas tributarios posteriores.

#### **2.2.3.1. Impuesto a la renta de tercera categoría**

ESAN (2019) declara que el impuesto a la renta de tercera categoría es un tributo aplicado cada año. Está enfocado en gravar la renta que se obtiene de las actividades empresariales, las cuales pueden realizar tanto personas jurídicas como naturales. De acuerdo con la Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria (Sunat), dichas rentas en su mayoría se producen por la participación conjunta tanto del trabajo como la inversión de capital. Según esta institución, citando el artículo 55 de la Ley del Impuesto a la Renta, los contribuyentes que perciban rentas de tercera categoría están gravados en tres tipos de tasas. Hasta el 2014, la tasa aplicable era de 30 %; hasta el 2015-2016, era de 28 %, y del 2017 en adelante, la cifra es de 29,5 %.

### **2.2.3.2. Impuesto IGV**

Tributario (2020) el IGV o impuesto general a las ventas 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. Se aplica una tasa de 16% en las operaciones gravadas con el IGV. A esa tasa se añade la tasa de 2% del Impuesto de Promoción Municipal (IPM). De tal modo a cada operación gravada se le aplica un total de 18%: IGV + IPM.

### **2.2.3.3. Tiempos y plazos para declaración**

Tributario (2020) según el Código Tributario: libro segundo: la Administración Tributaria y los administrados, título IV: obligaciones de los administrados, artículo 88°.- De la declaración tributarias dice que la declaración tributaria es la manifestación de hechos comunicados a la Administración Tributaria en la forma y lugar establecidos por ley, reglamento, resolución de superintendencia o norma de rango similar, la cual podrá constituir la base para la determinación de la obligación tributaria. La Administración Tributaria, a solicitud del deudor tributario, podrá autorizar la presentación de la declaración tributaria por medios magnéticos, fax, transferencia electrónica, o por cualquier otro medio que señale, previo cumplimiento de las condiciones que se establezca mediante resolución de superintendencia o norma de rango similar. Adicionalmente, podrá establecer para determinados deudores la obligación de presentar la declaración en las formas antes mencionadas y en las condiciones que señalen para ello. Los deudores tributarios deberán consignar en su declaración, en forma correcta y sustentada, los datos solicitados por la Administración Tributaria. Se presume sin admitir prueba en contrario, que toda declaración tributaria es jurada.

Roldán (2016) el ejercicio fiscal es un período de tiempo en donde se hace un resumen o cierre de la actividad de la empresa o del trabajador individual. El período considerado generalmente es de 12 meses, pero no necesariamente coincide con un año natural (calendario gregoriano). El ejercicio fiscal tiene como objetivo cuadrar las cuentas al final del año y servir de base para el pago de pago

de impuestos. Al final del ejercicio los agentes presentan sus balances y cuentas de resultados.

Gonzales Villanueva (2018), afirma que el planeamiento tributario consiste en el conjunto de alternativas legales a las que puede recurrir un contribuyente o responsable durante uno o varios periodos tributarios con la finalidad de calcular y pagar el impuesto que estrictamente debe pagarse a favor del Estado, considerando la correcta aplicación de las normas vigentes.

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

**Estrategias.** Estrategias, (2018) una estrategia se compone de una serie de acciones planificadas que ayudan a tomar decisiones, y a conseguir los mejores resultados posibles, está orientada a alcanzar un objetivo siguiendo una pauta de actuación. Por lo tanto, comprende una serie de tácticas que son medidas más concretas, para conseguir uno o varios objetivos, es también una planificación de algo que se propone un individuo o grupo que alinean las metas y objetivos de una organización.

Estrategias, (2018) el concepto también se refiere al plan ideado para dirigir un asunto y para designar al conjunto de reglas que aseguran una decisión óptima en cada momento. En otras palabras, una estrategia es el proceso seleccionado a través del cual se prevé alcanzar un cierto estado futuro. Para definir una estrategia es necesario en primera instancia tener un objetivo claro, lo importante es tener en cuenta si es posible con una evaluación previa de las herramientas en la mano, si es factible idear un plan estratégico para poder ir en dirección de ese objetivo.

**Finanzas.** Moreno, (2003) sostiene que toda empresa necesita evaluar su información financiera para definir si se está desempeñando de manera correcta o no. Por ello, otro concepto teórico importante a definir es el concepto de información financiera. “La empresa está orientada a satisfacer a un mercado y generar riqueza por lo que la información financiera debe estar orientada al mercado y a generar riqueza debiendo informar sobre: la generación de riqueza, el retorno de inversión de socios o accionistas, y la generación de flujo de efectivo”.

Moreno, (2003) las finanzas estudian una amplia gama de transacciones relacionadas con la administración óptima de los recursos financieros los cuales los llevarán a llevar un mejor control en la rentabilidad de inversiones, en el manejo adecuadamente del endeudamiento, el manejo controlado de las variaciones del valor del dinero en el tiempo, y la determinación de los precios de los activos tangibles e intangibles.

**Estados financieros.** Moreno, (2003) indica que el objetivo de los estados financieros es más que nada informar sobre la situación financiera de la empresa, estos son en una fecha específica y son en base a los resultados de las operaciones y los fondos, en un rango de tiempo determinado. Los estados financieros sirven para distintas funciones, entre ellas están:

- “Tomar decisiones sobre inversión y crédito, lo que requiere conocer la estructura financiera, la capacidad de crecimiento de la empresa, su estabilidad, y rentabilidad.
- Evaluar la solvencia y liquidez de la empresa, así como su capacidad para generar fondos.
- Conocer el origen y las características de sus recursos para estimar la capacidad financiera de crecimiento.
- Formarse un juicio sobre los resultados financieros de la administración en cuanto a la rentabilidad, solvencia, generación de fondos, y capacidad de crecimiento”.

**Obligación tributaria.** Según Tributaria,(2013) las obligaciones tributarias son aquellas que surgen como consecuencia de la necesidad de pagar el sostenimiento de los gastos del estado. El incumplimiento de las obligaciones tributarias conlleva la correspondiente sanción tributaria. Como consecuencia de la obligatoriedad del pago de los tributos, surgen obligaciones entre los contribuyentes y la administración. Ésto quiere decir, que hay una relación entre el obligado tributario y la administración, el objetivo del pago de los tributos, es que el contribuyente, de acuerdo con su capacidad económica, sufrague los gastos necesarios para el mantenimiento de las estructuras e instituciones del estado.

**Planeamiento tributario.** Para Villanueva (2013) el planeamiento tributario consiste en el conjunto de alternativas legales a las que puede recurrir un contribuyente o responsable 10 durante uno o varios periodos tributarios con la finalidad de calcular y pagar el tributo que estrictamente debe pagarse a favor del Estado, considerando la correcta aplicación de las normas vigentes. El Colegio de Contadores Públicos de Lima (CCPL) define el planeamiento tributario (PT) como un conjunto coordinado de comportamientos orientados a optimizar la carga fiscal, ya sea para reducirla o para eliminarla, o para gozar de algún beneficio tributario.

Villanueva (2013) dice que la gestión empresarial se constituye como una herramienta que tiene que ver con la toma de decisiones en el presente y con consecuencias futuras en el ámbito tributario, mediante el uso adecuado del PT una empresa puede: eliminar las contingencias tributarias, optimizar las utilidades de la empresa, emplear figuras legales que no involucren simulaciones o fraude a la ley que repercutan en la obtención de proyectos económicos eficientes, minimizar los gastos y deducir adecuadamente sus gastos, minimizar o reducir el pago de impuestos utilizando correctamente las herramientas legales.

**Pyme.** Gardey, (2019) habla que la pyme también suele escribirse como pyme y pyme. Un término relacionado es mipyme o mipyme, el acrónimo de micro, pequeña y mediana empresa, que toma en cuenta las modalidades de empresa más reducidas, tales como las unipersonales. La pyme se clasifican de acuerdo con sus ventas anuales y a su rubro (una pyme industrial puede tener un volumen de facturación que, en otro sector económico, la ubicaría entre las de mayor volumen). En otros países, el concepto de pyme se asocia a la cantidad de empleados. Entre 1 y 10 empleados, se habla de microempresa; entre 11 y 50, de pyme.

Gardey, (2019) comenta que dichas cifras, de todas maneras, pueden variar de acuerdo con la región. Las pymes tienen necesidades específicas que deben ser atendidas por el Estado. Este tipo de empresas genera, en conjunto, grandes riquezas para cada país además de ser uno de los principales motores del empleo. Sin embargo, por sus particularidades, necesitan protección e incentivos para competir frente a las grandes corporaciones. Las líneas de crédito con condiciones

especiales, los beneficios impositivos y la consultoría, sin cargo son algunos de los instrumentos que suelen ofrecerse desde el Estado a las pymes para desarrollarse.

**Contribuyente.** Lescanoh,(2019) dice que el contribuyente es aquél que realiza, o respecto del cual se produce el hecho generador de la obligación tributaria. En el ámbito de las obligaciones fiscales y pago de impuestos, el contribuyente es la persona física o jurídica que soporta la carga del impuesto, pero no necesariamente es el obligado al pago del impuesto. Cuando hablamos de impuestos y sobre quien tiene que hacerse cargo de las obligaciones tributarias que un determinado impuesto arroja, es muy habitual confundir los términos de contribuyente y sujeto pasivo. Es cierto que en muchos impuestos estas dos figuras suelen coincidir, pero en realidad, encontramos diferencias significativas entre uno y otro.

**Administración tributaria.** Financiera, (2016) la administración es la responsable de alcanzar los objetivos fijados por la política fiscal y recaudar los fondos que el estado requiere, sin embargo, la mejor 'Administración Tributaria' no es necesariamente aquella que obtiene mayores ingresos. En relación a aquello existen antecedentes en el pasado reciente, tanto en el Perú como en otros países de la región, de haberse logrado importantes ingresos sobre la base de los tributos tales como el consumo de gasolina, a las exportaciones, o a los débitos bancarios, todo ellos de fácil recaudación y control.

**Liquidez.** Financiera, (2016) afirma que la liquidez es la capacidad que tiene una entidad para obtener dinero en efectivo y así hacer frente a sus obligaciones a corto plazo. En otras palabras, es la facilidad con la que un activo puede convertirse en dinero en efectivo. Por ejemplo, una caja fuerte con un depósito es un activo de alta liquidez, ya que es fácilmente convertible en dinero en efectivo cuando sea necesario. Para medir la liquidez de una empresa se utiliza el ratio de liquidez, con el que se calcula la capacidad que tiene ésta para hacer frente a sus obligaciones a corto plazo. Así pues, se puede averiguar la solvencia en efectivo de una empresa y su capacidad para seguir siendo solvente ante cualquier imprevisto.

**Finanzas.** Para Raffino, (2019) el financiamiento o financiación es el proceso de viabilizar mantener un proyecto, negocio o emprendimiento específico, mediante la asignación de recursos capitales (dinero o crédito) para el mismo. Dicho más



fácilmente, financiar es asignar recursos capitales a una iniciativa determinada. El financiamiento es un elemento clave en el éxito de cualquier proyecto o empresa, ya que involucra los recursos que se necesitarán para ponerlo en marcha. Todo proyecto requiere, de una u otra manera, de cierto margen de financiación.

**Sobreendeudamiento.** Carrasco, (2017) manifiesta que siempre ha existido debate sobre si las nociones aceptables de “sobreendeudamiento” se da por descontado- con que no se dispone de un concepto de sobreendeudamiento que haya sido comúnmente aceptado como una descripción precisa del fenómeno que se quiere regular. Es evidente que una situación de “sobreendeudamiento” no equivale necesariamente a una situación que satisfaga la exigencia. Un deudor sobre endeudado puede hallarse todavía en situación de poder atender el pago de sus deudas al vencimiento, mediante acceso a nuevo crédito o simple renuncia a porciones de renta necesarias para otras atenciones vitales.

**Rentabilidad.** Raffino, (2019) sostiene que cuando hablamos de rentabilidad, nos referimos a la capacidad de una inversión determinada de arrojar beneficios superiores a los invertidos después de la espera de un período de tiempo. Se trata de un elemento fundamental en la planificación económica y financiera, ya que supone haber hecho buenas elecciones. Existe rentabilidad, entonces, cuando se recibe un porcentaje significativo del capital de inversión, a un ritmo considerado adecuado para proyectarlo en el tiempo. De ello dependerá la ganancia obtenida a través de la inversión y, por ende, determinará la sustentabilidad del proyecto o su conveniencia para los socios o inversores.

**Gestión.** Raffino, (2019) hace la referencia a la administración de recursos, sea dentro de una institución estatal o privada, para alcanzar los objetivos propuestos por la misma, Para ello, uno o más individuos dirigen los proyectos laborales de otras personas para poder mejorar los resultados, que de otra manera no podrían ser obtenidos. La gestión se sirve de diversos instrumentos para poder funcionar, los primeros hacen referencia al control y mejoramiento de los procesos, en segundo lugar se encuentran los archivos, estos se encargaran de conservar datos y por último los instrumentos para afianzar datos y poder tomar decisiones acertadas, de todos modos es importante saber que estas herramientas varían a lo largo de los años, es decir que no son estáticas, sobre todo aquellas

que refieren al mundo de la informática. Es por ello que los gestores deben cambiar los instrumentos que utilizan a menudo, una de las técnicas que se usa dentro de la gestión es la fragmentación de las instituciones. Esto quiere decir que se intentará diferenciar sectores o departamentos. Dentro de cada sector se aplicarán los instrumentos mencionados anteriormente para poder gestionarlos de manera separada y coordinarlo con los restantes.

**Solvencia.** Para García, (2017) solvencia es la capacidad de una empresa para cumplir con sus obligaciones y generar fondos para atender en las condiciones preestablecidas los compromisos sellados con terceros, El término solvencia engloba todo tipo de compromisos, tanto a corto como a largo plazo. Siempre ha estado vinculado al concepto de riesgo de crédito, ya que supone el probable quebranto que implicaría a la compañía la modificación de las condiciones que pudiese cambiar la capacidad de la misma para cumplir con los acuerdos contractuales establecidos en sus operaciones, no debe confundirse el concepto de solvencia con liquidez, La liquidez es un grado más dentro de la solvencia, que implica que una compañía con buena liquidez resulte solvente, pero no sucede lo mismo a la inversa. Una empresa puede ser solvente, pero no producir liquidez.

**Capital.** Raffino, (2019) indica que tienen diversos significados, dependiendo el contexto y en la disciplina que sea utilizado, En materia de economía, hace referencia al término capital como valor. En un principio se utilizó como sinónimo de dinero. Al ser este dinero invertido, se convierte en uno de los factores del proceso productivo, al igual que la fuerza de trabajo y la tierra, algunos ejemplos de capital en el proceso productivo podrían ser *materiales, maquinarias, computadoras, materias primas, inmuebles*, entre otras. A su vez el capital es utilizado para poder acceder a la fuerza de trabajo, Otros autores prefieren definir al capital como el total del patrimonio o bienes, sea estatal, privado, industrial, etc. El mismo cumple con la función de producir nuevas riquezas o ganancias, ya sea por medio de la inversión o el préstamo.

**Fraude.** Según Coehlo, (2015) fraude es sinónimo de engaño, inexactitud consciente, contra una persona u institución para obtener algún provecho, mientras que la otra parte es la perjudicada. La palabra fraude es de origen latín "*fraus*", en el ámbito del derecho, fraude es un delito penado en los códigos

penales, por parte de quien se encarga de vigilar el cumplimiento de los contratos públicos o privados. En este caso, en la materia civil, los fraudes son cometidos con el fin de perjudicar a los acreedores ya que los deudores enajenan sus bienes con el fin de no poder responder a sus obligaciones.

**Reportes.** Porto, (2010) menciona que el reporte puede ser la conclusión de una investigación previa o adoptar una estructura de problema-solución en base a una serie de preguntas. En el caso de los informes impresos, el texto suele ir acompañado por Figuras, diagramas, tablas de contenido y notas al pie de página, en el ámbito de la informática, los reportes son informes que organizan y exhiben la información contenida en una base de datos. Su función es aplicar un formato determinado a los datos para mostrarlos por medio de un diseño atractivo y que sea fácil de interpretar por los usuarios.

**Declaraciones.** Tributaria,(2013) los contribuyentes, deberán presentar una declaración jurada sobre las operaciones gravadas y exoneradas realizadas en el período tributario del mes calendario anterior, en la cual dejarán constancia del Impuesto mensual, del crédito fiscal y, en su caso, del Impuesto retenido o percibido. Igualmente determinarán y pagarán el Impuesto resultante o, si correspondiere, determinarán el saldo del crédito fiscal que haya excedido al Impuesto del respectivo período, los exportadores estarán obligados a presentar la declaración jurada a que se hace referencia en el párrafo anterior, en la que consignarán los montos que consten en los comprobantes de pago por exportaciones, aun cuando no se hayan realizado los embarques respectivos.

**Tasa.** Según Uchia, (2019) se conoce como tasa a aquellas contribuciones económicas que llevan a cabo los usuarios de determinado servicio que es prestado por el estado. Aunque es muy común que la gente que no ostenta un amplio saber en materia económica confunda el concepto de tasa con el de impuesto, vale aclarar que una tasa no es lo mismo que un impuesto como la mayoría de la gente erróneamente cree, porque en el caso de los impuestos estos sí guardan una obligatoriedad, en cuanto, al cumplimiento de su pago, que las tasas, por su lado, no ostentan, es decir, una tasa solo se pagará siempre y cuando se consuma el servicio en cuestión, o sea, que si yo no lo consumo no tengo porque pagarla.

**Crecimiento.** Coehlo, (2015) señala que el crecimiento es un concepto que se refiere al aumento de tamaño, cantidad o intensidad de algo. La palabra, como tal, deriva del verbo *crecer*, podemos hablar de crecimiento en un niño que ha pasado a la adolescencia, en la economía de un país, en la población de un lugar, entre otras cosas, sinónimos de crecimiento son aumento, incremento, ampliación, expansión. Antónimo de crecimiento es decrecimiento, el crecimiento económico se produce cuando ha tenido lugar el aumento de la renta o del valor de los bienes y servicios producidos por una economía (PIB) en el contexto global durante un periodo de tiempo determinado, el crecimiento económico puede determinarse gracias a un conjunto de indicadores económicos, entre los que podemos contar la producción de bienes y servicios, el consumo de energía, una balanza comercial favorable, así como el incremento del ahorro y la inversión.

### III. MÉTODOS Y MATERIALES

#### 3.1. Hipótesis de la investigación

##### 3.1.1. Hipótesis general.

HG Las estrategias financieras afectan significativamente el cumplimiento de las obligaciones tributarias en la empresa de transporte Nizama Vip Transfer EIRL, Lima – 2019.

##### 3.1.2. Hipótesis específicas.

HE 1 La solvencia está relacionada con los impuestos de IGV en la empresa de transporte Nizama Vip Transfer EIRL, Lima - 2019.

HE 2 La solvencia está relacionada con los impuestos de la renta en la empresa de transporte Nizama Vip Transfer EIRL, Lima - 2019.

HE 3 La gestión de efectivo está relacionada con el tiempo de la declaración de las obligaciones tributarias en la empresa de transporte Nizama Vip Transfer EIRL, Lima - 2019.

HE 4 El nivel de endeudamiento está relacionado con el tiempo de pago de los impuestos en la empresa de transporte Nizama Vip Transfer EIRL, Lima - 2019.

#### 3.2. Variables de estudio

##### 3.2.1. Definición conceptual.

###### 3.2.1.1. *Variable independiente.- Estrategias financieras*

La gestión financiera es la encargada del financiamiento y la administración de bienes, cumpliendo así un papel muy importante dentro de la empresa y su correcta implementación de estrategias influye en su crecimiento.

###### 3.2.1.2. *Variable dependiente.- Obligaciones tributarias*

Kluwer, (2007) la obligación tributaria surge en consecuencia del vínculo entre el acreedor y deudor tributario. La doctrina lo ha venido definiendo como una

obligación establecida por ley, de entregar a un ente público, a título de tributo, una determinada cantidad de dinero.

### **3.2.2. Definición operacional.**

#### **3.2.2.1. Variable independiente.- Estrategias financieras**

Ayuda a describir los objetivos a corto y largo plazo de una empresa.

#### **Dimensiones:**

- Inversión: en el sentido económico, es una colocación de capital para obtener ganancia futura, ésta colocación supone una elección que resigna un beneficio inmediato por futuro.
- Financiamiento: sirve para referirse a un conjunto de medios monetarios o de crédito, destinados por lo general, para la apertura de un negocio o para el cumplimiento de algún proyecto, ya sea personal u organizacional. Es importante acotar que la manera más común de obtener financiamiento, es a través de un préstamo.

#### **3.2.2.2. Variable dependiente.- Obligaciones tributarias.**

El deudor tributario, es la persona obligada al cumplimiento de la prestación tributaria como contribuyente o responsable. Siendo el contribuyente aquél que realiza o produce, el hecho generador de la obligación tributaria.

#### **Dimensiones**

- Declaración y pago: la Administración Tributaria exigirá la declaración y el pago de la deuda tributaria, que está constituida por el tributo, las multas y los intereses.
- Formas y plazos: la declaración y el pago se efectuará en la forma que señala la ley, o en su defecto, el reglamento, y a falta de éstos, la resolución de la Administración Tributaria.
- Fraccionamiento: se puede conceder aplazamiento y/o fraccionamiento para el pago de la deuda tributaria, con carácter general, excepto en los casos de

tributos retenidos o percibidos, de la manera que establezca el Poder Ejecutivo

- Extinción de la deuda: la acción de la Administración Tributaria para determinar la deuda tributaria, así como la acción para exigir su pago y aplicar sanciones prescribe a los cuatro (4) años, y a los seis (6) años para quienes no hayan presentado la declaración respectiva.
- Sanciones e infracciones: toda acción u omisión que importe violación de normas tributarias, constituye infracción sancionable de acuerdo con lo establecido en este título.
- Elusión tributaria: es cualquier acción, en principio por vías legales, que persigue evitar o minimizar el pago de impuestos. Constituye una forma de planificación fiscal agresiva, en la que el interesado aprovecha los vacíos legales.

### **3.3. Tipo y nivel de investigación**

#### **3.3.1. Tipo de investigación: aplicada con enfoque cuantitativo**

De acuerdo con la naturaleza del estudio que se ha planteado, reúne las condiciones metodológicas suficientes para ser considerada una “investigación cuantitativa”.

#### **3.3.2. Nivel: explicativo**

En razón que se recogieron datos los cuales fueron analizados según las variables y conforme con sus propósitos se ubica en el nivel “explicativo”.

### **3.4. Diseño de investigación**

El diseño de la investigación es el no experimental, correlacional, longitudinal. Es aquella que se realiza sin manipular las variables deliberadamente. Es decir que estamos hablando de una investigación donde no se ha hecho variar intencionalmente las variables independientes. Lo que se hizo en la investigación no experimental fue observar fenómenos tal y como se dieron en su contexto natural que después fueron analizados.

### **3.5. Población y muestra de estudio**

#### **3.5.1. Población.**

López (2014) nos dice que la población es el conjunto de personas u objetos, de los que se desea conocer algo en una investigación. Es por eso, que en la presente investigación la población que se tomó en cuenta fueron todos los informes y documentos tributarios de la empresa de transporte Nizama Vip Transfer EIRL, Lima – 2019, reportados mensualmente desde el año 2018 al presente, los cuales fueron analizados y ayudaron a evaluar cada estrategia mencionada para la comprobación de los efectos en el cumplimiento de las obligaciones tributarias.

#### **3.5.2. Muestra.**

López (2014) habla que la muestra es un subconjunto o parte de la población en que se llevó a cabo la investigación. Hay procedimientos para obtener la cantidad de los componentes de la muestra como fórmulas, lógica y otros que se han visto en el proceso. Es así, cómo nuestra muestra de estudio estuvo conformada por 24 reportes mensuales de la empresa de transporte Nizama Vip Transfer EIRL, Lima – 2019 correspondientes a los períodos 2018 y 2019.

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

#### **3.6.1. Técnica de recolección de datos**

Andreu (2001), Para el siguiente estudio se utilizó la técnica del “análisis documental”, es decir, se evaluó la documentación mensual para medir las variables, y que se denomina como una técnica de interpretación de textos, ya sean escritos, grabados, filmados u otra forma diferente, donde puedan existir toda clase de registros de datos, transcripción de entrevistas, discursos, protocolos de observación, documentos y videos. Este fue el caso, realizado para el análisis documental en lo referente al análisis financiero.



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

Entre los instrumentos tenemos:

- Los estados financieros
- Reportes mensuales
- Facturas de compra y ventas

### **3.6.3. Validez de instrumentos**

### **3.7. Método de análisis de datos**

En la presente investigación se utilizó el método inductivo para el análisis de los datos, ya que se realizó partiendo de las hipótesis para poder llegar a una conclusión. Es un método que se basa en la observación, el estudio y la experimentación de diversos sucesos reales para para poder llegar a una conclusión que involucra a todos esos casos.

### **3.8. Aspectos éticos**

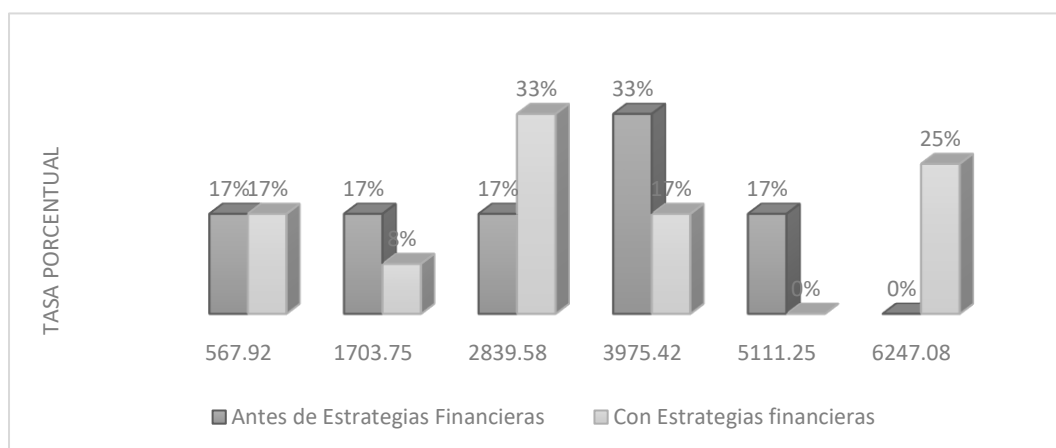
La investigación fue elaborada bajo principios y criterios éticos, manteniendo la responsabilidad y transparencia necesaria para la recolección de información. Se le pidió el consentimiento Gerente General quien estuvo al tanto de todo el desarrollo de nuestra investigación, para la recolección de información que fue relevante para nuestras investigación., se sostuvo que toda la información obtenida sería confidencial por los dos investigadores. Con respecto, a las fuentes bibliográficas se citó cada párrafo con su autoría. El nivel de confianza fue determinado antes de probar la información.

## IV. RESULTADOS

### 4.1. Análisis descriptivo

#### 4.1.1. Base imponible ventas

La base imponible es el monto de capital y la magnitud que representa el hecho imponible, esto es, la base que se utiliza en cada impuesto para medir la capacidad económica de una persona.



**Figura 1.** Distribución de la base imponible de ventas 2018-2019

**Fuente:** Área contable de la empresa Vip Transfer E.I.R.

La base imponible de ventas durante el primer año 2018, obtuvo un pico entre 4225-5242 y obtuvo bajas entre 155-1172, mientras que, en el siguiente período, 2019 su base imponible tuvo bajas de 0-1363, mientras que para el período 2019, la base imponible esperada en ventas fue de 5452-6815.

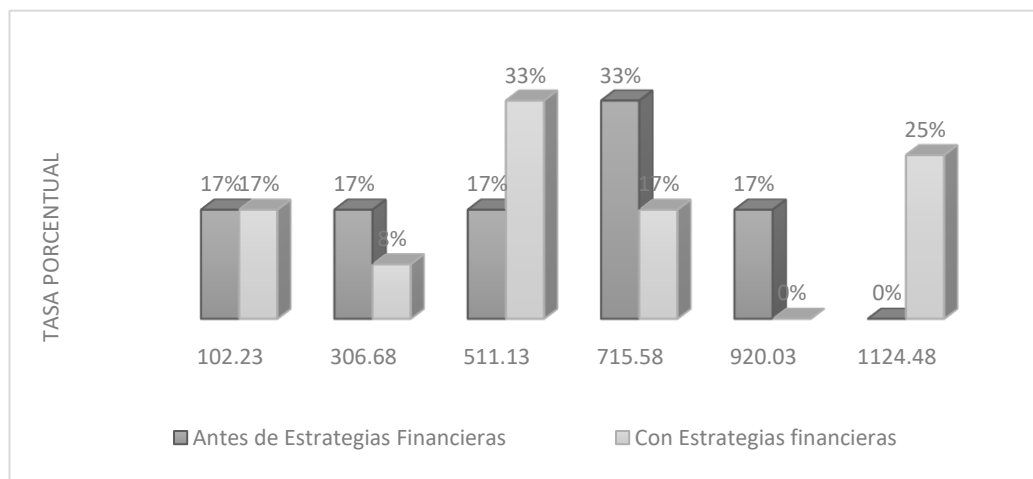
Si se escoge un mes al azar durante el año 2018, se espera que IGV de ventas fuera de 548.33 mientras que para el período 2019 el impuesto general a las ventas fue de 686.73. Durante el 2018, en los primeros seis meses el impuesto general a las ventas fue de 631.89 y los siguientes meses mayor a dicho monto; a diferencia del siguiente período donde el primer semestre fue de 606 a menos y el segundo semestre 606 a más. Según los datos el IGV menor fue de 28 en el año 2018 y en el siguiente año fue de 29. Según los datos el IGV de ventas mínimo del período 2018 fue de 837 y del 2019 fue de 115. Según los datos el IGV menor fue de 28 en el año 2018 y en el siguiente año fue de 29.

El 25% del IGV del período 2018 fue igual o menor a 244.80 y el 75% fue igual o mayor a 244.8, mientras que en el período siguiente el impuesto general a las ventas aumentó, siendo el 25% menor o igual a 572 y el 75% mayor o igual a dicho número. Por otro lado, se calculó que el 75% del impuesto general a las ventas fue menor o igual a 804.60 en el año 2018 y el 25% es mayor o igual a dicha cifra; y en el año 2019 el 25% del IGV fue mayor o igual a 1043 y el 75% es menor o igual a 1043.

Los datos tienen una ligera asimetría negativa ( $As=-0.413$ ) en el año 2018 y en el período 2019 los datos tuvieron una ligera asimetría sesgada a la izquierda ( $As=-0.272$ ). Los datos se concentran mucho alrededor de la media en el años 2018 ( $Ct=-1.345$ ); mientras que en el período 2019 los datos son asimétrica platicurtica ( $Ct=0.236$ ).

#### 4.1.2. IGV de ventas

El IGV o impuesto general a las ventas 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.



**Figura 2.** Distribución del impuesto general de ventas 2018-2019  
**Fuente:** Área contable de la empresa Vip Transfer E.I.R.

El IGV de ventas durante el primer año 2018 obtuvo un pico entre 760-944 y obtuvo bajas entre 28-211 mientras que en siguiente período 2019 su IGV de ventas tuvo bajas de 0-245 mientras que para el período 2019 IGV de ventas esperada en ventas fue de 981-1227.

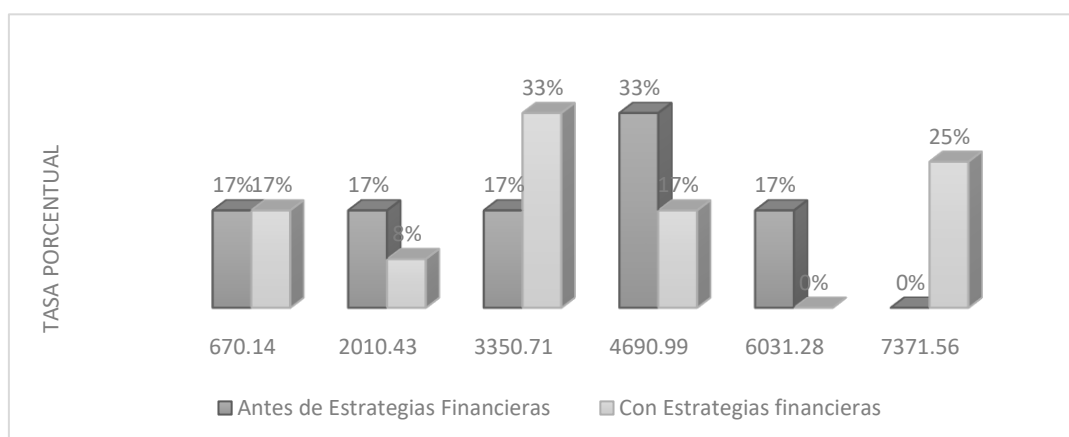
Si se escoge un mes al azar durante el año 2018, se espera que las ventas fueran de 3594.58 mientras que para el período 2019, las ventas esperadas fueron de 3594.58. Durante el 2018 en los primeros seis meses las ventas fueron menor a 4142.39 y los siguientes meses mayor a dicho monto; a diferencia del siguiente período donde el primer semestre fue de 3974 a menos y el segundo semestre 3974 a más. Los datos encontrados muestran que la venta menor en el periodo 2018 es de 183 y en el siguiente año 2019 fue de 190.

El 25% de las ventas del año 2018 fue igual o menor a 1604.80 y el 75% fue igual o mayor a 1604.80, mientras que en el período siguiente las ventas aumentaron, siendo el 25% menor o igual a 3752 y el 75% mayor o igual a dicho número. Por otro lado, se calculó que el 75% de las ventas fue menor o igual a 5274.60 en el año 2018 y el 25% fue mayor o igual a dicha cifra; y en el año 2019 el 25% de las ventas fue mayor o igual a 6835 y el 75% fue menor o igual a 6835.

Los datos tienen una ligera asimetría negativa ( $As=-0.413$ ) en el año 2018 y en el período 2019 los datos tienen una ligera asimetría sesgada a la izquierda ( $As=-0.274$ ). Los datos se concentran mucho alrededor de la media en el años 2018 ( $Ct=-1.345$ ); mientras que en el período 2019 los datos fueron asimétricas platocúrticas ( $Ct=0.236$ ).

#### 4.1.3. Total de ventas

Representan el importe de todas las ventas que ha efectuado la empresa, dentro de su giro, ya sea que se hayan realizado al contado o a crédito.



**Figura 3.** Distribución del total de ventas 2018-2019

**Fuente:** Área contable de la empresa Vip Transfer E.I.R.L.

El total de ventas durante el primer año 2018 obtuvo un pico entre 4985-6186 y obtuvo bajas entre 183-1383 mientras que en siguiente período 2019 su total de ventas tuvo bajas de 0-1608 mientras que para el período 2019 total de ventas esperadas en ventas fue de 6433-8042.

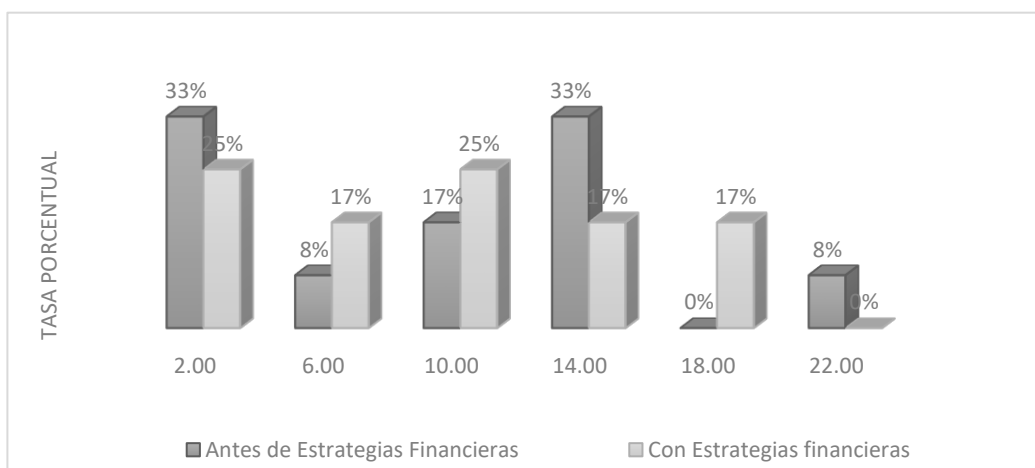
Si se escoge un mes al azar durante el año 2018, se esperó que las ventas fueran de 3594.58. Durante el 2018 en los primeros seis meses las ventas fueron menores a 4142.39 y los siguientes meses fue mayor a dicho monto; a diferencia del siguiente período donde el primer semestre fue de 3974 a menos. Los datos encontrados muestran que la venta fue menor en el período 2018 fue de 183 y en el siguiente año 2019 fue de 190.

El 25% de las ventas del año 2018 fue igual o menor a 1604.80 y el 75% fue igual o mayor a 1604.80, mientras que en el período siguiente las ventas aumentaron, siendo el 25% menor o igual a 3752 y el 75% mayor o igual a dicho número. Por otro lado, se calculó que el 75% de las ventas fue menor o igual a 5274.60 en el año 2018 y el 25% fue mayor o igual a dicha cifra; y en el año 2019 el 25% de las ventas fue mayor o igual a 6835 y el 75% fue menor o igual a 6835.

Los datos tienen una ligera asimetría negativa ( $As=-0.413$ ) en el año 2018 y en el período 2019 los datos tienen una ligera asimetría sesgada a la izquierda ( $As=-0.274$ ). Los datos se concentran mucho alrededor de la media en el año 2018 ( $Ct=-1.345$ ); mientras que, en el período 2019 los datos son asimétrica platicurtica ( $Ct=0.236$ ).

#### **4.1.4. Total de comprobantes de ventas**

El comprobante de pago es un documento que acredita la transferencia de bienes, la entrega en uso o la prestación de servicios.



**Figura 4.** Distribución de numero de comprobante de ventas 2018-2019  
**Fuente:** Área contable de la empresa Vip Transfer E.I.R.L.

El número de comprobantes de ventas durante el primer año 2018 obtuvo un pico entre 19-24 comprobantes y obtuvo bajas entre 1-6 comprobantes, mientras que, en el siguiente período 2019 el total de comprobantes tuvo bajas de 0-4 mientras que para el periodo 2019 total de comprobantes de ventas esperadas fue de 14-18.

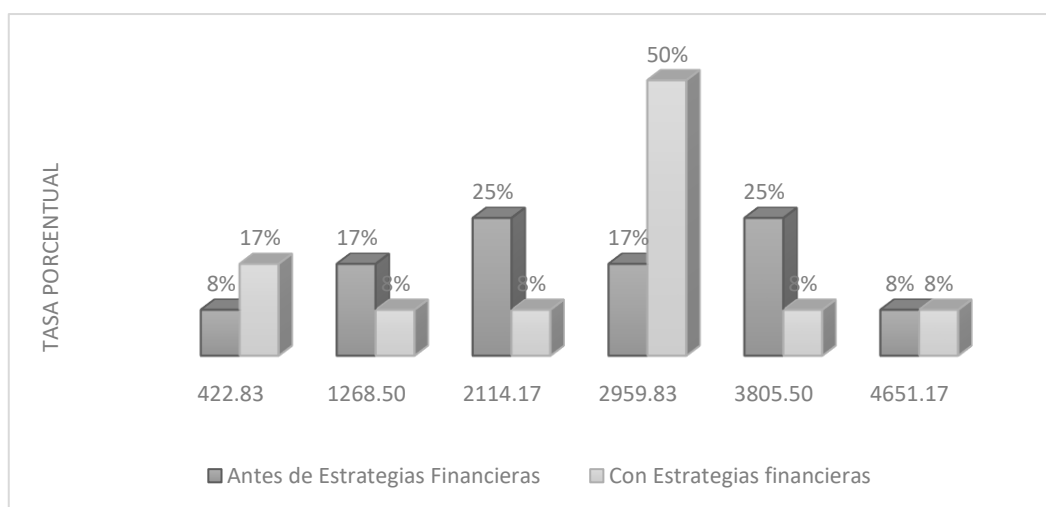
Si se escoge un mes al azar durante el año 2018, se esperó que hayan, 9 comprobantes y medio de ventas al mes, mientras que para el período 2019 el número de comprobantes mensuales es de 10.27. Durante el 2018 en los primeros seis meses, el número de comprobantes fue menor a 10 y los siguientes meses mayor a dicho monto; a diferencia del siguiente período donde el primer semestre fue de 9 a menos, y el segundo semestre 9 a más. Según los datos se muestra que la cantidad mínima de comprobantes de venta emitidos en el período 2018 fue de 1 y en el siguiente año 2019 fue de 9.

El 25% del número de comprobantes del año 2018 fue igual o menor a 3 y el 75% fue igual o mayor a 3, mientras que en el período siguiente la cantidad de comprobantes de ventas aumentó, siendo el 25% menor o igual a 5 y el 75% mayor o igual a dicho número. Por otro lado, se calculó que el 75% de los comprobantes emitidos en el año fue menor o igual a 14 en el año 2018 y el 25% fue mayor o igual a dicha cifra; y en el año 2019 el 25% de los comprobantes emitidos de ventas fue mayor o igual a 16 y el 75% fue menor o igual a 16.

Los datos tienen una ligera asimetría positiva ( $As=-0.519$ ) en el año 2018 y en el período 2019 los datos tienen una ligera asimetría sesgada a la izquierda ( $As=-0.135$ ). Los datos se concentran alrededor de la media en el años 2018 ( $Ct=-0.049$ ); al igual que en el período 2019 ( $Ct=-1.116$ ).

#### 4.1.5. Base imponible de compras

La base imponible es el monto de capital y la magnitud que representa el hecho imponible, éste es, la base que se utiliza en cada impuesto para medir la capacidad económica de una persona.



**Figura 5.** Distribución de la base imponible de compras 2018-2019  
**Fuente:** Área contable de la empresa Vip Transfer E.I.R.

La base imponible de compras durante el primer año 2018 obtuvo un pico entre 4227-5074 y obtuvo bajas entre 837-1684, mientras que, en el siguiente período 2019 su base imponible tuvo bajas de 0-894 mientras que, para el período 2019 la base imponible esperada en ventas fue menor de 3576-4470.

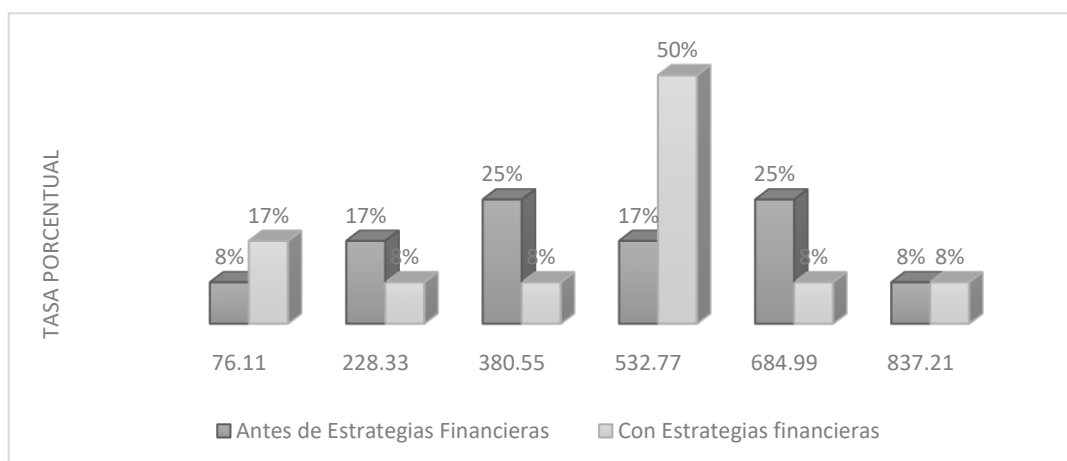
Si se escoge un mes al azar durante el año 2018, se espera que la base imponible de compras sea de 2758.08 mientras que para el período 2019 la base imponible esperada en compras fue de 2781.45. Durante el 2018 en los primeros seis meses la base imponible de compras fue menor a 2660.50 y los siguientes meses mayor a dicho monto; a diferencia del siguiente período donde el primer semestre fue de 3033 a menos y el segundo semestre 3033 a más. Según los datos la base imponible mínima de compras, en el período 2018 fue de 837 y en el siguiente año 2019 fue de 115.

El 25% de la base imponible de compras del año 2018 fue igual o menor a 1580.50 y el 75% fue igual o mayor a 1580.50, mientras que en el período siguiente la base imponible de compras aumento, siendo el 25% menor o igual a 2537 y el 75% mayor o igual a dicho número. Por otro lado, se calculó que el 75% de la base imponible de compra fue menor o igual a 4058 en el año 2018 y el 25% fue mayor o igual a dicha cifra; y en el año 2019 el 25% de la base imponible fue mayor o igual a 3317 y el 75% fue menor o igual a 3317.

Los datos tienen una ligera asimetría positiva ( $As=-0.200$ ) en el año 2018 y en el período 2019, los datos tienen una asimetría sesgada a la izquierda ( $As=-1.293$ ). Los datos se concentran mucho alrededor de la media en el años 2018 ( $Ct=-1.216$ ); mientras que en el período 2019 los datos son asimétricas platicurticas ( $Ct=2.868$ ).

#### 4.1.6. IGV de compras

El Impuesto General a las Ventas 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.



**Figura 6.** Distribución del IGV de compras 2018-2019  
**Fuente:** Área contable de la empresa Vip Transfer E.I.R.

El IGV de compras durante el primer año 2018 obtuvo un pico entre 761-913 y obtuvo bajas entre 151-303, mientras que en el siguiente período 2019 su IGV tuvo bajas de 0-161 mientras que para el período 2019 SU IGV esperado en ventas fue de 644-805.



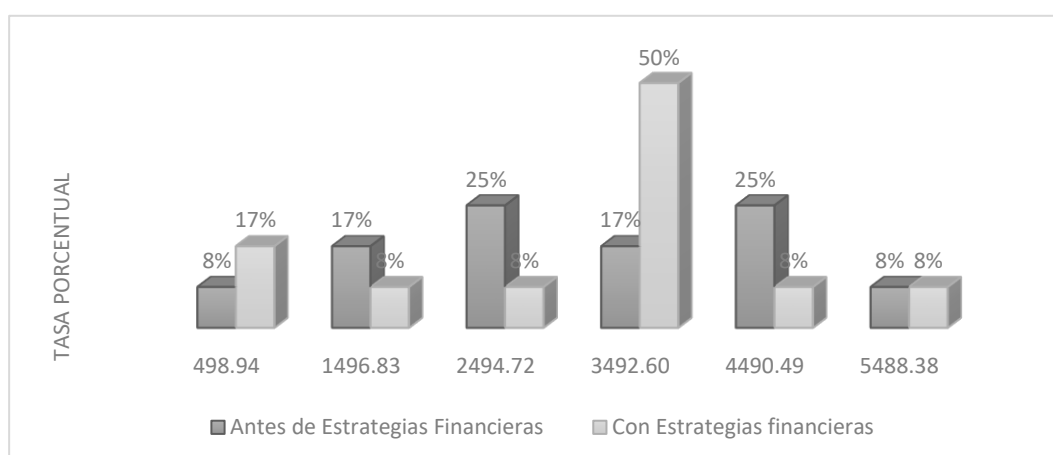
Si se escoge un mes al azar durante el año 2018, se esperó que el IGV de ventas fuese de 496.46 mientras que para el período 2019, el impuesto general a las ventas fue de 500.82. Durante el 2018 en los primeros seis meses el impuesto general a las ventas fue de 478.89 y en los siguientes meses fue mayor a dicho monto; a diferencia del siguiente período donde el primer semestre fue de 546 a menos y el segundo semestre 546 a más. Según los datos, el IGV de compras en el período 2018 fue de 151 y en el siguiente año 2019 fue de 21.

El 25% del IGV del período 2018 fue igual o menor a 284.49 y el 75% fue igual o mayor a 284.49, mientras que en el período siguiente el impuesto general a las ventas aumento, siendo el 25% menor o igual a 457 y el 75% mayor o igual a dicho número. Por otro lado, se calculó que el 75% del impuesto general a las ventas fue menor o igual a 730.44 en el año 2018 y el 25% fue mayor o igual a dicha cifra; y en el año 2019 el 25% del IGV fue mayor o igual a 597 y el 75% fue menor o igual a 597.

Los datos tienen una ligera asimetría positiva ( $As=-0.200$ ) en el año 2018 y en el período 2019 los datos tienen una asimetría sesgada a la izquierda ( $As=-1.291$ ). Los datos se concentran mucho alrededor de la media en el años 2018 ( $Ct=-1.216$ ); mientras que en el período 2019, los datos fueron asimétricas platicurticas ( $Ct=2.869$ ).

#### 4.1.7. Total de compras

Representan el importe de todas las ventas que ha efectuado la empresa, dentro de su giro, ya sea que se hayan realizado al contado o a crédito.



**Figura 7.** Distribución del total de compras 2018-2019

**Fuente:** Área contable de la empresa Vip Transfer E.I.R.L.

El total de compras durante el primer año 2018 obtuvo un pico entre 4987-5987 y obtuvo bajas entre 988-1988, mientras que en el siguiente período 2019 su total de compras tuvo bajas de 0-1055 mientras que para el período 2019 su IGV esperado en ventas fue de 4220-5275.

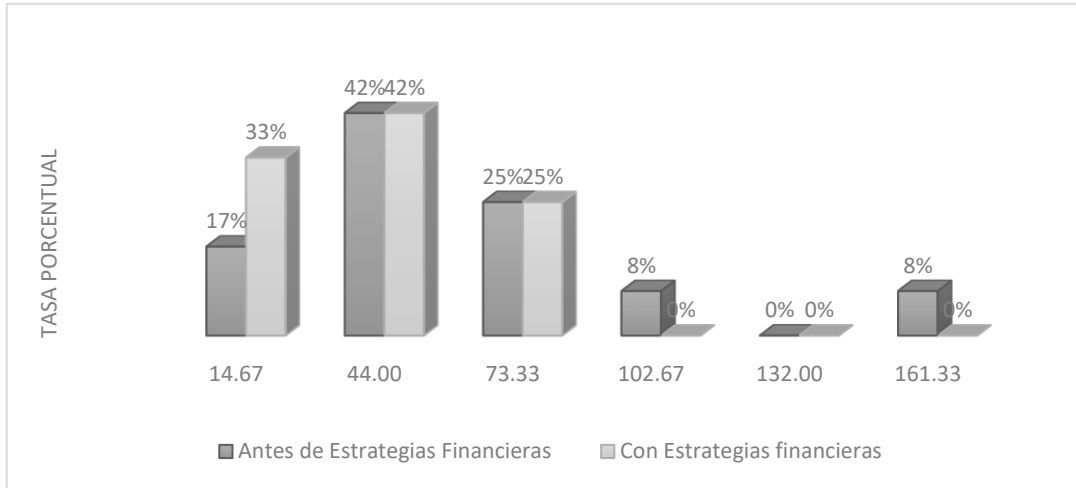
Si se escoge un mes al azar durante el año 2018, se esperó que las compras fueran de 3254.54 mientras que para el período 2019 las compras esperadas fueron de 3282.27. Durante el 2018 en los primeros seis meses las compras fueron menores a 3129.39 y los siguientes meses mayor a dicho monto; a diferencia del siguiente período donde el primer semestre fue de 3579 a menos, y el segundo semestre 3579 a más. Según los datos la compra mínima fue de 988 en el período 2018 es de 151 y en el siguiente año 2019 fue de 136.

El 25% de las compras del año 2018 fue igual o menor a 1864.99 y el 75% fue igual o mayor a 1864.99, mientras que en el período siguiente las compras aumentaron, siendo el 25% menor o igual a 2994 y el 75% mayor o igual a dicho número. Por otro lado, se calculó que el 75% de las compras fue menor o igual a 4788.44 en el año 2018 y el 25% fue mayor o igual a dicha cifra; y en el año 2019 el 25% de las compras fue mayor o igual a 3914 y el 75% fue menor o igual a 3914.

Los datos tienen una ligera asimetría positiva ( $As=-0.200$ ) en el año 2018 y en el período 2019 los datos tienen una asimetría sesgada a la izquierda ( $As=-1.292$ ). Los datos se concentran mucho alrededor de la media en el años 2018 ( $Ct=-1.216$ ); mientras que en el período 2019 los datos fueron asimétricas platicurticas ( $Ct=2.868$ ).

#### **4.1.8. Total de comprobantes de compras**

El comprobante de pago es un documento que acredita la transferencia de bienes, la entrega en uso o la prestación de servicios.



**Figura 8.** Distribución del número de comprobantes de compra 2018-2019  
**Fuente:** Área contable de la empresa Vip Transfer E.I.R.L.

El total de comprobantes compras durante el primer año 2018 obtuvo un pico entre 162 comprobantes aproximadamente, y el mes con menos compras fue con 14 comprobantes mientras que en siguiente período 2019 su total de compras tuvo bajas de 0 y meses donde se promediaba una cantidad de 44 comprobantes

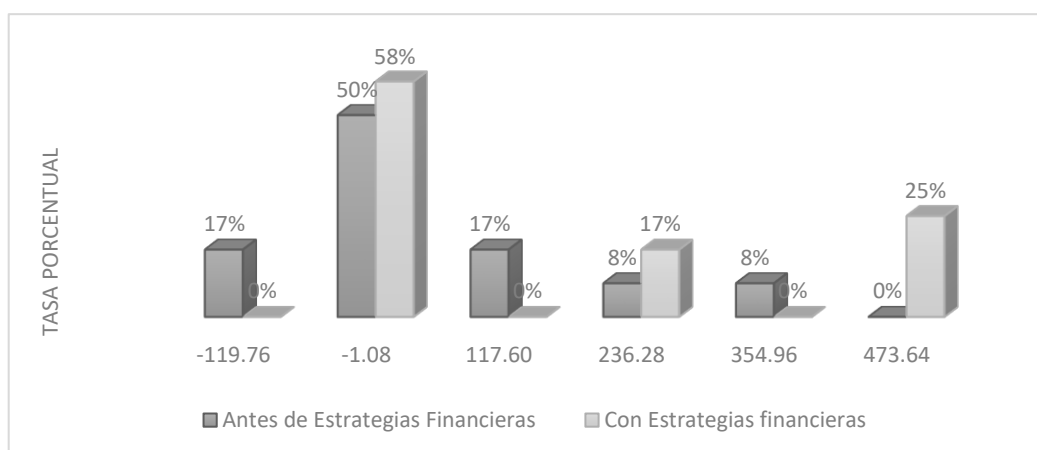
Si se escoge un mes al azar durante el año 2018, se esperó que haya 60.42 comprobantes de compras al mes mientras que para el periodo 2019, el número de comprobantes mensuales fue de 48.82. Durante el 2018 en los primeros seis meses el número de comprobantes fue menor a 49.50 y los siguientes meses mayor a dicho monto; a diferencia del siguiente período donde el primer semestre fue de 45 a menos y el segundo semestre de 45 a más. Según los datos se muestran que la cantidad mínima de comprobantes de compra que han sido recepcionados en el período 2018 fue de 3 y en el siguiente año 2019, la cantidad de comprobantes más común fue de 45.

El 25% del número de comprobantes del año 2018 fue igual o menor a 30.75 y el 75% fue igual o mayor a 30.75, mientras que en el período siguiente la cantidad de comprobantes de compras disminuyó, siendo el 25% menor o igual a 29 y el 75% mayor o igual a dicho número. Por otro lado, se calculó que el 75% de los comprobantes recibidos en el año fue menor o igual a 79.5 en el año 2018 y el 25% fue mayor o igual a dicha cifra; y en el año 2019 el 25% de los comprobantes emitidos de ventas es mayor o igual a 65 y el 75% fue menor o igual a 65.

Los datos tienen una asimetría positiva ( $As=1.506$ ) en el año 2018 y en el período 2019 los datos tienen una ligera asimetría sesgada a la derecha ( $As=0.428$ ). Los datos no se concentran alrededor de la media en el año 2018 ( $Ct=2.89$ ); y en el período 2019 se tiene una asimetría leptocurtica ( $Ct=-0.299$ ).

#### 4.1.9. Impuesto resultante de IGV

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.



**Figura 9.** Distribución del impuesto de IGV resultante 2018-2019

**Fuente:** Área contable de la empresa Vip Transfer E.I.R.L.

El IGV por pagar durante el primer año 2018 obtuvo un pico entre 247-354 y obtuvo bajas entre -179--73, mientras que en siguiente período 2019 de IGV por pagar tuvo bajas de 0-107 mientras que para el período 2019 su IGV esperado fue de 426-533.

Si se escoge un mes al azar durante el año 2018, se esperó que el impuesto resultante a pagar de IGV en el año fuera 51.90 mientras que para el período 2019 el impuesto resultante a pagar fue de 186. Durante el 2018 en los primeros seis meses el igv por pagar fue menor a 34.50 y los siguientes meses mayor a dicho monto; a diferencia del siguiente período donde el primer semestre fue de 33 a menos y el

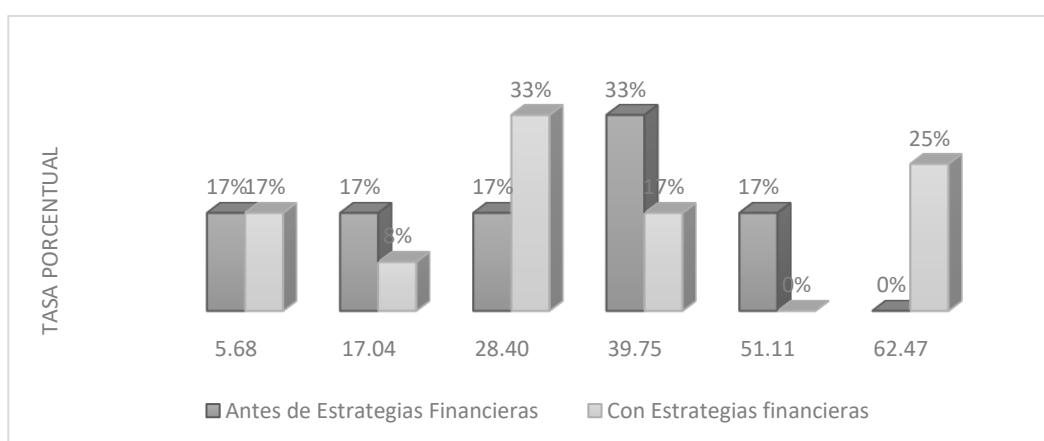
segundo semestre 33 a más. Según los datos el IGV por pagar en el período 2018 fue de -179 y en el siguiente año 2019 el IGV pagado más repetitivo fue 8.

El 25% del IGV pagado en el año 2018 fue igual o menor a -30.24 y el 75% fue igual o mayor a -30.24, mientras que en el período siguiente el impuesto a pagar por IGV aumentó, siendo el 25% menor o igual a 14 y el 75% mayor o igual a dicho número. Por otro lado, se calculó que el 75% del IGV pagado en el año fue menor o igual a 129.42 en el año 2018 y el 25% fue mayor o igual a dicha cifra; y en el año 2019 el 25% del IGV pagado es mayor o igual a 417 y el 75% es menor o igual a 417.

Los datos tienen una ligera asimetría positiva ( $As=0.688$ ) en el año 2018 y en el período 2019 los datos tienen una ligera asimetría sesgada a la derecha ( $As=0.581$ ). Los datos no se concentran alrededor de la media en el años 2018 ( $Ct=1.062$ ) y en el período 2019 los datos tienen una asimetría leptocurtica ( $Ct=-1.116$ ).

#### 4.1.10. Impuesto resultante de renta

Renta son todos los Ingresos que constituyen utilidades o beneficios que rinde una cosa o actividad y todos los beneficios, Utilidades o incrementos de patrimonio que se perciben o devenguen, cualquiera que sea su naturaleza, origen o denominación.



**Figura 10.** Distribución del Impuesto a la renta de tercera categoría resultante 2018-2019  
**Fuente:** Área contable de la empresa Vip Transfer E.I.R.L.

El impuesto a la renta durante el primer año 2018 obtuvo un pico entre 42-52 y obtuvo bajas entre 2-12, mientras que en siguiente período 2019 de impuesto por pagar tuvo bajas de 0-14 mientras que para el período 2019 su impuesto a la renta esperado fue de 55-68.

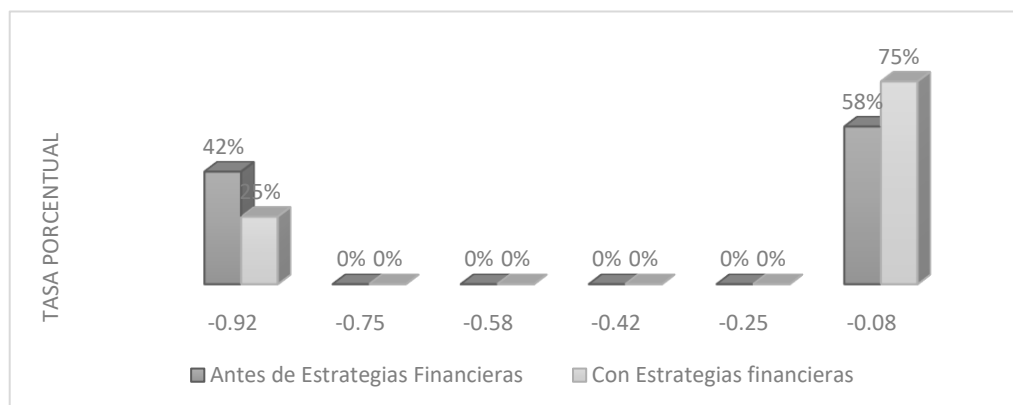
Si se escoge un mes al azar durante el año 2018, se esperó que el impuesto resultante a pagar de renta en el año fuera 30.50 mientras que para el período 2019 el impuesto resultante a pagar es de 38.27. Durante el 2018 en los primeros seis meses la renta de tercera por pagar, fue menor a 35 y los siguientes meses mayor a dicho monto; a diferencia del siguiente período donde el primer semestre fue de 34 a menos y el segundo semestre 34 a más. Según los datos, la renta por pagar en el período 2018 más común fue de 45 y en el siguiente año 2019 el impuesto a la renta pagado mínimo fue 34.

El 25% de la renta pagada en el año 2018 fue igual o menor a 13.50 y el 75% fue igual o mayor a 13.50, mientras que en el período siguiente el impuesto a pagar por renta de tercera categoría aumentó, siendo el 25% menor o igual a 32 y el 75% mayor o igual a dicho número. Por otro lado, se calculó que el 75% del impuesto a la renta pagado en el año fue menor o igual a 45 en el año 2018 y el 25% fue mayor o igual a dicha cifra; y en el año 2019 el 25% del impuesto a la renta fue mayor o igual a 58 y el 75% fue menor o igual a 58.

Los datos tienen una ligera asimetría negativa ( $As=-0.412$ ) en el año 2018 y en el período 2019 los datos tienen una ligera asimetría sesgada a la izquierda ( $As=-0.275$ ). Los datos se concentran alrededor de la media en el años 2018 ( $Ct=-1.396$ ) y en el período 2019 los datos tienen una asimetría mesocurtica ( $Ct=-0.248$ ).

#### 4.1.11. Tiempo de declaración de impuestos

La fecha de vencimiento es aquella en que concluye un plazo estipulado, por dos o más partes y por causa de lo cual, las partes involucradas deben cumplir sus obligaciones contractuales.



**Figura 11.** Distribución del tiempo de declaración de impuestos 2018-2019  
**Fuente:** Área contable de la empresa Vip Transfer E.I.R.L.

Según los datos obtenidos podemos decir que más del 58% de los meses del año 2018 se declaró el mismo día del vencimiento de impuestos, el 33% declaró con un día de anticipación, y solo el 9% que corresponde a un solo mes en el año se declaró con un día de atraso.

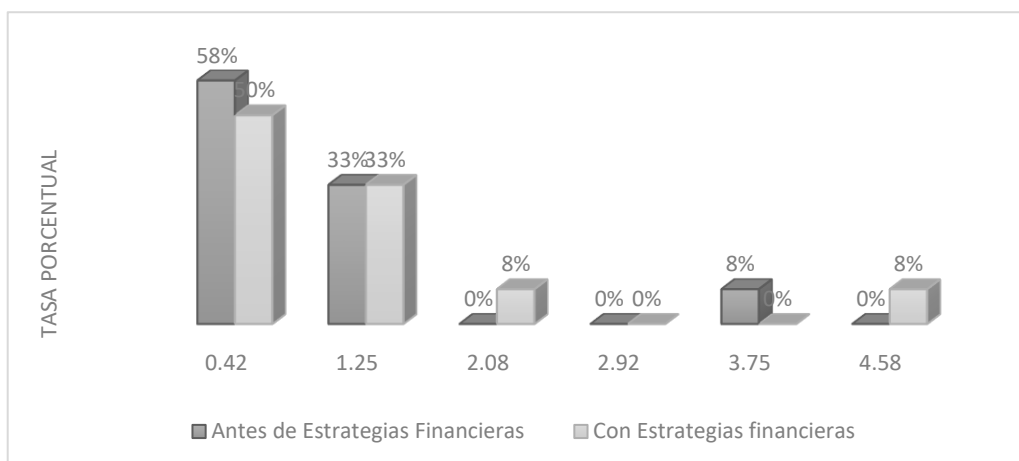
Si se escoge un mes al azar, se esperó que la fecha de vencimiento y declaración de ambos períodos han sido casi cumplidas, ya que se obtiene un -0.25 días de atraso; y es que durante el 2018 y 2019 en los primeros seis meses la declaración fue realizada el mismo día del vencimiento, cumpliéndose con la norma al igual que en los meses continuos. Según los datos se obtiene que los días de atraso más comunes en el año han sido 0, es decir, se ha tratado de declarar el mismo día del vencimiento.

El 25% de días de atraso en el año 2018, es igual o menor a -1 quiere decir que se declaró con 1 día de anticipación y el 75% es igual o mayor a -1 quiere decir que se declaró el mismo día del vencimiento o con 1 día de atraso, mientras que en el período siguiente los días de atraso de la declaración, el 25% de los meses del 2019 menor o igual a -0.75 y el 75% mayor o igual a dicho número. Por otro lado, se calculó que el 75% de los días de declaración fue menor o igual a 0 en el año 2018 y el 25% fue mayor o igual a dicha cifra; y en el año 2019 el 25% del impuesto a la renta fue mayor o igual a 0 y el 75% fue menor o igual a 0, lo que significa que la declaración se realizó el mismo día del vencimiento.

Los datos tienen una ligera asimetría positiva ( $As=0.170$ ) en el año 2018 y en el período 2019 los datos tienen una asimetría sesgada a la derecha ( $As=-1.327$ ). Los datos se concentran ligeramente alrededor de la media en el año 2018 ( $Ct=-0.091$ ) y en el período 2019 los datos tienen una asimetría mesocúrtica ( $Ct=-0.326$ ).

#### **4.1.12. Tiempo de pago de impuestos**

Renta son todos los ingresos que constituyen Utilidades o beneficios que rinde, utilidades o incrementos de patrimonio que se perciben o devenguen, cualquiera que sea su naturaleza, origen o denominación.



**Figura 12.** Distribución del tiempo de pago de impuestos 2018-2019

**Fuente:** Área contable de la empresa Vip Transfer E.I.R.L.

Durante el primer período 2018 mayor porcentaje de meses el pago se realizó el mismo día del vencimiento, mientras que solo el 33% aproximadamente se realizó el pago, con más de un día de atraso y el 9% lo realizó con más de 2 días de atraso a la fecha de vencimiento.

Si se escoge un mes al azar, se esperó que la fecha de vencimiento y de pago en el período 2018 se obtuvo un 0.67 lo que significa que se ha cumplido con el pago al día siguiente de la declaración y en el período siguiente se obtuvo un 0.92, es decir, que durante el año, el pago se realizó con demora de un día notablemente; y es que durante el 2018 los primeros seis meses el pago se realizó el mismo día de la declaración, y en el 2019 en los primeros seis meses la declaración fue realizada el mismo día o al día siguiente del vencimiento, al igual que en los meses continuos. Según los datos se obtiene que los días de atraso más comunes en el año han sido 0, es decir, se ha tratado de pagar el mismo día del vencimiento.

El 25% de días de atraso para el pago en el año 2018 fue igual o menor a 0 quiere decir que se pagó el mismo día del vencimiento y el 75% fue igual o mayor a 0, quiere decir, que se pagó con más de un día de atraso, mientras que en el período siguiente, los días de atraso para el pago se mantiene la misma condición. Por otro lado, se calculó que el 75% de los días de atraso para el pago fue menor o igual a 1 en el año 2018 y el 25% fue mayor o igual a dicha cifra; y en el año 2019,

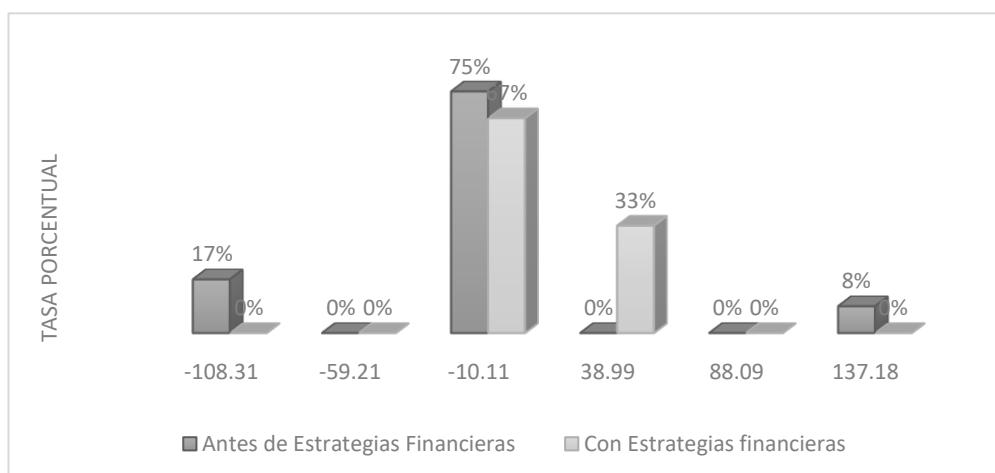


el 25% de días de atraso fue mayor o igual a 1 y el 75% fue menor o igual a 1, lo que significa que para ambos periodos se pagó con un día de atraso o más.

Los datos tienen una ligera asimetría positiva ( $As=2.488$ ) en el año 2018 y en el período 2019, los datos tienen una asimetría sesgada a la izquierda ( $As=2.349$ ). Los datos no se concentran alrededor de la media en el años 2018 ( $Ct=7.036$ ) y en el período 2019 los datos tienen una asimetría platicurtica ( $Ct=6.264$ ).

#### 4.1.13. Ratio de solvencia

El ratio de solvencia es la capacidad que tiene una empresa, para hacer frente a sus obligaciones de pago sus deudas.



**Figura 13.** Distribución del ratio de solvencia 2018-2019  
**Fuente:** Área contable de la empresa Vip Transfer E.I.R.L.

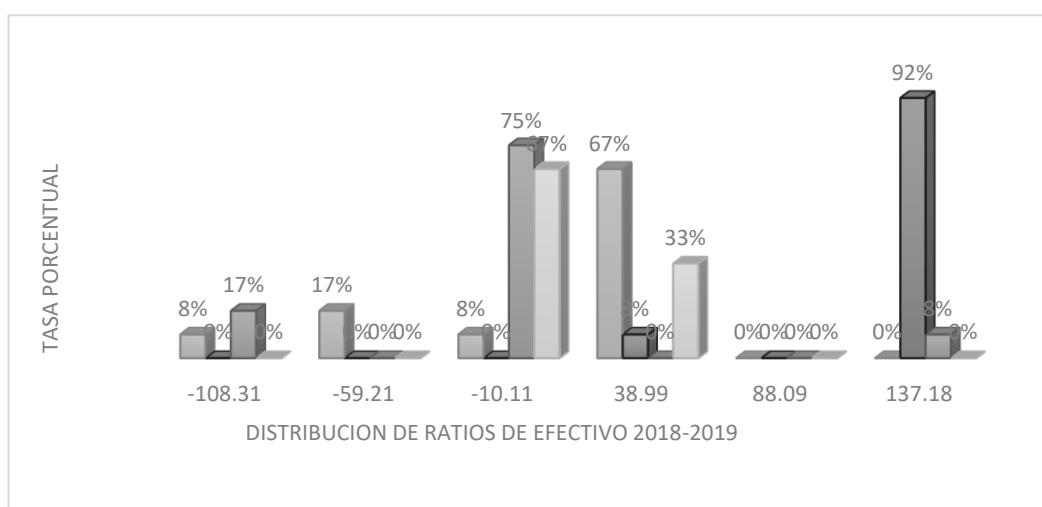
El número en los ratios de solvencia durante el primer año 2018 obtuvo un pico entre 103-162 y obtuvo bajas entre (-133)-(-74) mientras que en siguiente período 2019, su ratio de solvencia indica que obtuvimos bajas de 1-5 mientras que para el período 2019 obtuvo picos de 15-18.

El 25% de los meses en el año 2018, obtuvieron una solvencia igual o menor a -32 y el 75% de los datos obtenidos la solvencia fue menor o igual a 2.93 fue igual o mayor dicho monto; mientras que en el periodo 2019 el 25% menor o igual a 9.28 y y el 75% fue 16.90 obteniendo una mejoría notablemente.

Los datos tienen una ligera asimetría positiva ( $As=0.743$ ) en el año 2018 y en el período 2019 los datos tienen una asimetría sesgada a la izquierda ( $As=-0.778$ ). Los datos no se concentran alrededor de la media en el año 2018 ( $Ct=2.975$ ) y en el período 2019, los datos tienen una asimetría platicurtica ( $Ct=0.879$ ).

#### 4.1.14. Ratio de gestión de efectivo

El ratio de efectivo o cash ratio, es un indicador financiero que mide la capacidad de la empresa para hacer frente rápidamente a sus obligaciones en el corto plazo. Esto, sin la necesidad de vender ningún activo.



**Figura 14.** Distribución del ratio de gestión de efectivo 2018-2019

**Fuente:** Área contable de la empresa Vip Transfer E.I.R.L.

El número en los ratios de gestión de efectivo durante el primer año 2018, obtuvo un picos entre (-2)-0 y obtuvo bajas entre (-10)-(-8) mientras que en siguiente período 2019 su ratio de solvencia indica que obtuvimos bajas de 1-2 mientras que para el periodo 2019 obtuvo picos de 6-8.

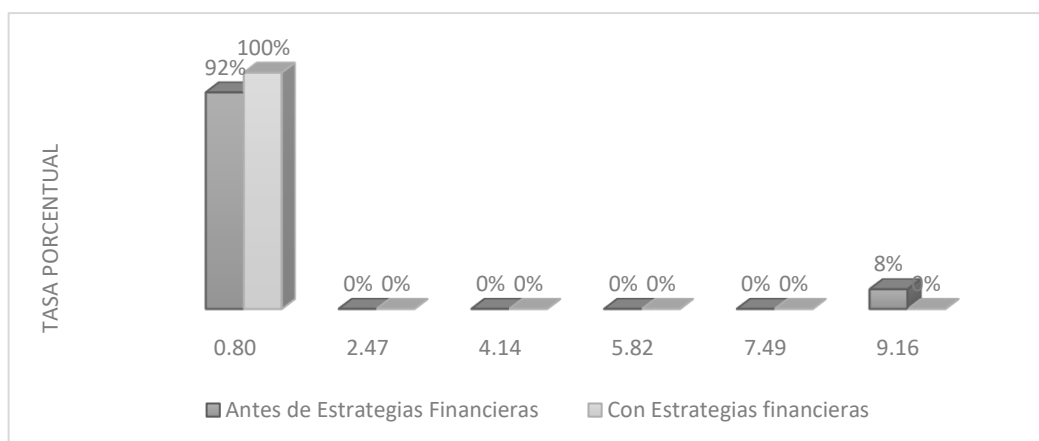
El 25% de los meses en el año 2018 obtuvieron una gestión de efectivo igual o menor a -4.087 y el 75% de los datos obtenidos la gestión de efectivo a fue menor a 0 ; mientras que en el período 2019, el 25% menor o igual a 6.68 y y el 75% fue 7.22 obteniendo una mejoría notablemente.

Los datos tienen una ligera asimetría negativa ( $As=-1.895$ ) en el año 2018 y en el período 2019 los datos tienen una asimetría sesgada a la izquierda ( $As=-$

3.30). Los datos no se concentran alrededor de la media en el años 2018 (Ct=3.482) y en el período 2019 los datos tienen una asimetría platicurtica (Ct=11.16).

#### 4.1.15. Ratio de endeudamiento

El ratio de endeudamiento, se obtiene al dividir las deudas tanto a largo como a corto plazo (suma de pasivo corriente y no corriente) por el patrimonio neto de una empresa. Indica la financiación ajena (proporción de deuda) con la que cuenta la empresa.



**Figura 15.** Distribución del ratio de endeudamiento 2018-2019

**Fuente:** Área contable de la empresa Vip Transfer E.I.R.L.

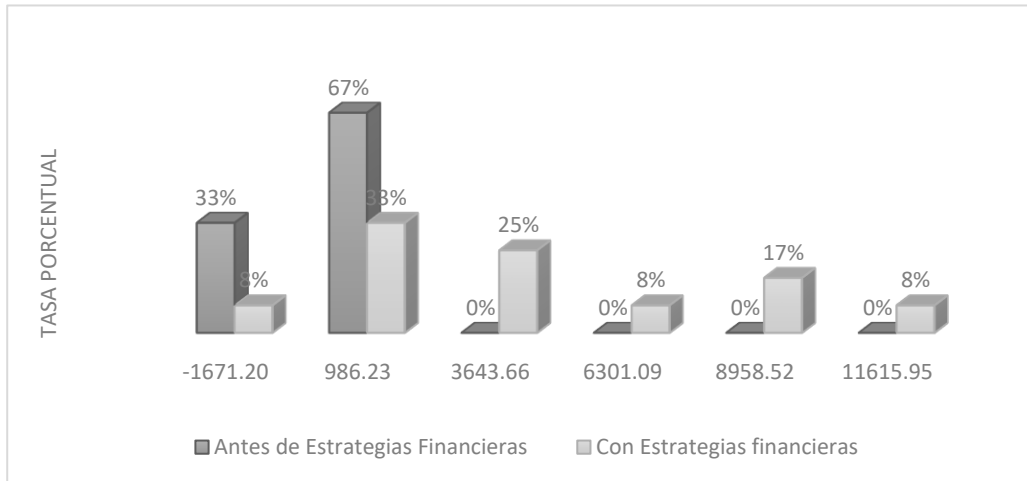
El número en los ratios de endeudamiento durante el primer año 2018 obtuvo unos picos entre 8-10 y obtuvo bajas entre 0-2 mientras que en siguiente período 2019 su ratio de solvencia indica que obtuvimos bajas de 0-0 mientras que para el período 2019 obtuvo picos de 1-1.

El 25% de los meses en el año 2018 obtuvieron un endeudamiento igual o menor a -0.03 y el 75% de los datos obtenidos de endeudamiento, fue menor o igual a 0.76 es igual o mayor dicho monto; mientras que en el período 2019, el 25% menor o igual a 0.06 y y el 75% fue 0.117 obteniendo una mejoría notablemente.

Los datos tienen una ligera asimetría negativa (As=-0.292) en el año 2018 y en el período 2019 los datos tienen una asimetría sesgada a la izquierda (As=3.356). Los datos no se concentran alrededor de la media en el años 2018 (Ct=5.313) y en el período 2019 los datos tienen una asimetría platicurtica (Ct=11.45).

#### 4.1.16. Ratio de capital de trabajo

El ratio capital de trabajo mide todas las entradas de la empresa, ya sea efectivo o por transacciones.



**Figura 16.** Distribución del ratio de capital de trabajo 2018-2019

**Fuente:** Área contable de la empresa Vip Transfer E.I.R.L.

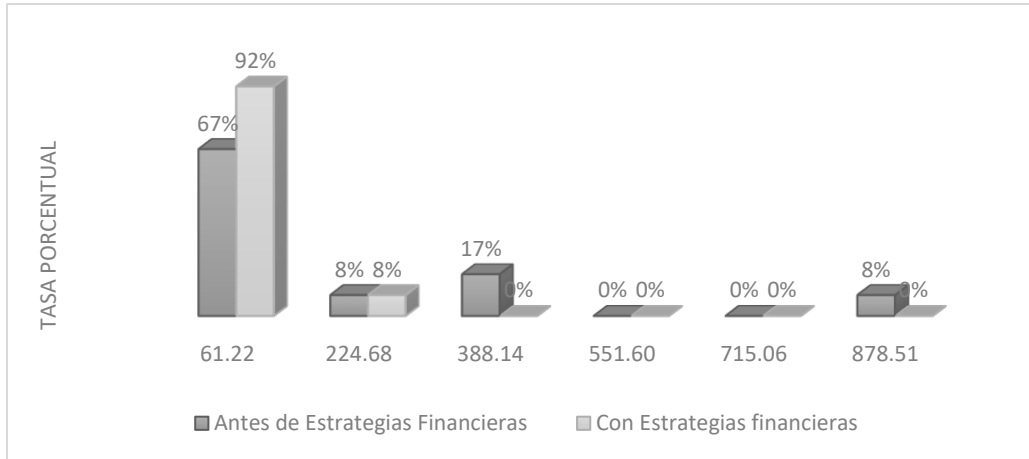
El número en los ratios de capital de trabajo durante el primer año 2018 obtuvo un pico entre 1125-2157 y obtuvo bajas entre (-3000)-(-1969) mientras que en siguiente período 2019, su ratio de solvencia indica que obtuvimos bajas de (-748)-1991 mientras que para el período 2019 obtuvo picos de 10245-12945.

El 25% de los meses en el año 2018 obtuvieron una capital de trabajo igual o menor a 0.16 y el 75% de los datos obtenidos de capital de trabajo fue menor o igual a 691.80 es igual o mayor dicho monto; mientras que en el período 2019 el 25% es 0 y el 75% fue 5.61 obteniendo una mejoría notablemente.

Los datos tienen una ligera asimetría negativa ( $As=-0.368$ ) en el año 2018 y en el período 2019 los datos tienen una asimetría sesgada a la izquierda ( $As=1.000$ ). Los datos no se concentran alrededor de la media en el años 2018 ( $Ct=0.166$ ) y en el período 2019 los datos tienen una asimetría platicurtica ( $Ct=0.48$ ).

#### 4.1.17. Promedio medio de pagos

Este ratio se define como los días, que de media tarda una empresa en pagar a proveedores.



**Figura 17.** Distribución del ratio de promedio medio de pago 2018-2019

**Fuente:** Área contable de la empresa Vip Transfer E.I.R.L.

El número en los ratios de promedio de pago durante el primer año 2018 obtuvo un pico entre 764-960 y obtuvo bajas entre (-21)-176 mientras que en siguiente período 2019 su ratio de solvencia indica que obtuvimos bajas de 0-29 mientras que para el período 2019 obtuvo picos de 116-145.

El 25% de los meses en el año 2018, obtuvieron un promedio de pago igual o menor a 0 y el 75% de los datos obtenidos fue menor o igual a 331.12 fue igual o mayor dicho monto; mientras que en el período 2019 el 25% fue igual a 0 y el 75% fue 5.6175 obteniendo una mejoría notablemente.

Los datos tienen una ligera asimetría positiva ( $As=2.209$ ) en el año 2018 y en el período 2019 los datos tienen una asimetría sesgada a la izquierda ( $As=3.441$ ). Los datos no se concentran alrededor de la media en el años 2018 ( $Ct=5.251$ ) y en el período 2019 los datos tienen una asimetría platicurtica ( $Ct=11.883$ ).

## 4.2. Prueba de hipótesis

### 4.2.1. Hipótesis específica 1

La solvencia está relacionada con el impuesto de IGV en la empresa Vip Transfer EIRL. (Álvarez, 2008)

a) Planteamiento de la hipótesis

$H_0$ : La solvencia no está relacionada con el impuesto de IGV en la empresa Vip Transfer EIRL.

$H_1$ : La solvencia sí está relacionada con el impuesto de IGV en la empresa Vip Transfer EIRL.

$$y = f(x)$$

$$\text{IGV} = f(\text{solvencia})$$

b) Nivel de significancia

$$\alpha = 0.05$$

c) Estrategia de prueba

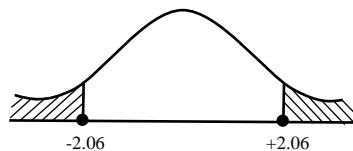
$$t = \frac{b_1 - B_1}{Sb_1}$$

Supuestos:

1) La muestra se ha extraído al azar.

2) Los datos se distribuyen normalmente.

d) Criterios de decisión



Si  $\{2.06 < t_c < 2.06\}$  se rechaza  $H_0$

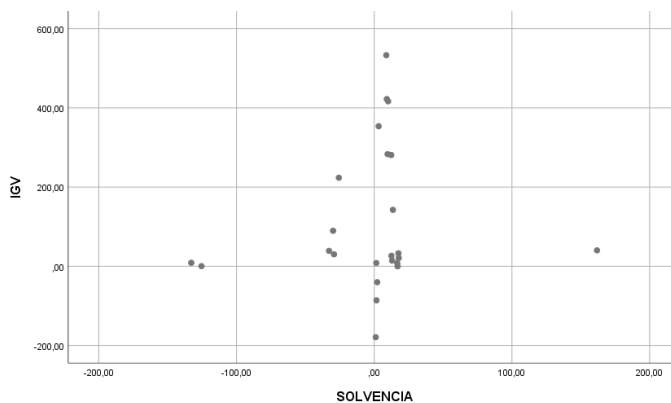
- Normalidad

**Tabla 1.**  
*Prueba de normalidad hipótesis 1*

Pruebas de normalidad			
Shapiro-Wilk			
	Estadístico	gl	Sig.
SOLVENCIA	,728	24	,000
IGV	,875	24	,007

Según el p valor obtenido en la prueba de normalidad, es menor al nivel de significancia que es 0.05 por lo que se concluye que los datos no siguen una distribución normal.

- Correlación



**Figura 18.** Correlación entre IGV y solvencia

**Tabla 2.**  
*Correlación hipótesis 1*

Resumen del modelo				
Modelo	R	R cuadrado	R cuadrado ajustado	Error estándar de la estimación
1	,104a	,011	-,034	183,52930

El coeficiente de determinación indica que el 1.1% de la variación de la solvencia está explicada en cada monto de IGV por pagar. Según el coeficiente de variación 0.10 nos dice que existe, una correlación no significativa entre las variables.

- Anova

**Tabla 3.**  
*Regresión hipótesis 1*

ANOVA <sup>a</sup>						
Modelo		Suma de cuadrados	gl	Media cuadrática	F	Sig.
1	Regresión	8168,853	1	8168,853	,243	,627 <sup>b</sup>
	Residuo	741026,087	22	33683,004		
	Total	749194,940	23			

Según los resultados obtenidos 0.627 se sabe que ambas variables están altamente relacionadas linealmente.

$H_0$ : No hay relación entre las variables.

$H_1$ : Sí hay relación entre las variables.

**Tabla 4.**  
*Resultados hipótesis 1*

Coeficientes <sup>a</sup>						
Modelo	Coeficientes no estandarizados		Coeficientes estandarizados		t	Sig.
	B	Desv. Error	Beta			
1 (Constante)	111,906	37,489			2,985	,007
SOLVENCIA	,354	,719	,104		,492	,627

P valor (0.627) > 0.05

Existe una relación e influencia entre las medias de las variables la solvencia y el impuesto de IGV. Por lo que se concluye, que la solvencia tiene relación y efectos con el impuesto del IGV.



#### 4.2.2. Hipótesis específica 2

La solvencia está relacionada con el impuesto de la renta de tercera categoría en la empresa Vip Transfer EIRL. (Vásquez, 2014)

a) Planteamiento de la hipótesis

$H_0$ : La solvencia no está relacionada con el impuesto de la renta de tercera categoría en la empresa Vip Transfer EIRL.

$H_1$ : La solvencia está relacionada con el impuesto de renta de tercera categoría en la empresa Vip Transfer EIRL.

$$y = f(x)$$

$$\text{renta} = f(\text{solvencia})$$

b) Nivel de significancia

$$\alpha = 0.05$$

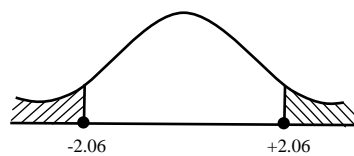
c) Estrategia de prueba

$$t = \frac{b_1 - B_1}{Sb_1}$$

Supuestos:

- 1) La muestra se ha extraído al azar.
- 2) Los datos se distribuyen normalmente.

d) Criterios de decisión



Si  $\{2.06 < t_c < 2.06\}$  se rechaza  $H_0$

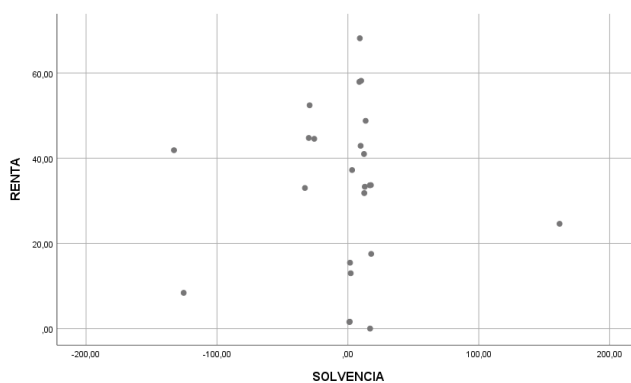
- e) Cálculos
- Normalidad

**Tabla 5.**  
*Resultados hipótesis 2*

<b>Pruebas de normalidad</b>			
	Shapiro-Wilk		
	Estadístico	gl	Sig.
SOLVENCIA	,728	24	,000
RENTA	,960	24	,430

Según el resultado obtenido en la prueba de normalidad, se conoce que el valor de p es mayor al nivel de significancia que es 0.05 por lo que se concluye, que los datos sí siguen una distribución normal.

- Correlación



**Figura 19.** Correlación entre renta 3ra y solvencia

**Tabla 6.**  
*Correlación hipótesis 2*

<b>Resumen del modelo</b>				
Modelo	R	R cuadrado	R cuadrado ajustado	Error estándar de la estimación
1	,019a	,000	-,045	19,45959

El coeficiente de determinación indica que el 0% de la variación de la solvencia esta explicada en cada monto de la renta de 3ra por pagar. Según el coeficiente de variación 0.019 nos dice que, existe una correlación no significativa entre las variables.

- Anova

**Tabla 7.**  
*Regresión hipótesis 2*

ANOVA <sup>a</sup>					
Modelo	Suma de cuadrados	gl	Media cuadrática	F	Sig.
1 Regresión	2,974	1	2,974	,008	,930 <sup>b</sup>
Residuo	8330,861	22	378,675		
Total	8333,835	23			

Según los resultados obtenidos 0.930 se sabe que ambas variables están altamente relacionadas linealmente.

$H_0$ : No hay relación entre las variables.

$H_1$ : Sí hay relación entre las variables.

**Tabla 8.**  
*Resultados hipótesis 2*

Coeficientes <sup>a</sup>					
Modelo	Coeficientes no estandarizados		Coeficientes estandarizados		Sig.
	B	Desv. Error	Beta	t	
1 (Constante)	32,704	3,975		8,228	,000
SOLVENCIA	-,007	,076	-,019	-,089	,930

P valor (0.937) > 0.05

Existe una relación e influencia entre las medias de la solvencia y el impuesto de renta de tercera categoría. Por lo que se concluye que, la solvencia tiene relación y efectos con el impuesto de renta de tercera categoría.

### 4.2.3. Hipótesis específica 3

La gestión de efectivo está relacionada con el tiempo de la declaración de las obligaciones tributarias de la empresa Vip Transfer EIRL. (Sullon, 2017)

a) Planteamiento de la hipótesis

$H_0$ : La gestión de efectivo no está relacionada con el tiempo de la declaración de las obligaciones tributarias de la empresa Vip Transfer EIRL.

$H_1$ : La gestión de efectivo sí está relacionada con el tiempo de la declaración de las obligaciones tributarias de la empresa Vip Transfer EIRL.

$$y = f(x)$$

Tiempo de declaración = f (gestión de efectivo)

b) Nivel de significancia

$$\alpha = 0.05$$

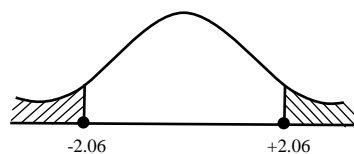
c) Estrategia de prueba

$$t = \frac{b_1 - B_1}{Sb_1}$$

Supuestos:

- 1) La muestra se ha extraído al azar.
- 2) Los datos se distribuyen normalmente.

d) Criterios de decisión



Si  $\{2.06 < t_c < 2.06\}$  se rechaza  $H_0$

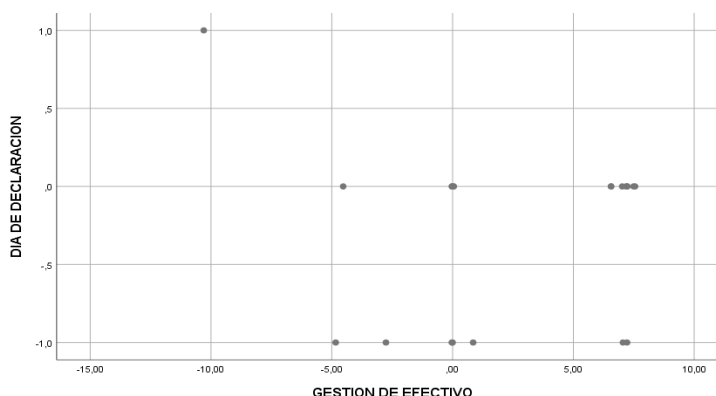
- e) Cálculos
- Normalidad

**Tabla 9.**  
*Prueba de normalidad hipótesis 3*

	Pruebas de normalidad		
	Shapiro-Wilk		
	Estadístico	gl	Sig.
GESTIÓN DE EFECTIVO	,838	24	,001
DIA DE DECLARACIÓN	,700	24	,000

Según el p valor obtenido en la prueba de normalidad, es menor al nivel de significancia que es 0.05 por lo que se concluye que, los datos no siguen una distribución normal.

- Correlación



**Figura 20.** Correlación entre tiempo de declaración de impuestos y gestión de efectivo

**Tabla 10.**  
*Correlación hipótesis 3*

Resumen del modelo				
Modelo	R	R cuadrado	R cuadrado ajustado	Error estándar de la estimación
1	,059 <sup>a</sup>	,003	-,042	,543

El coeficiente de determinación indica que el 0.3% de la variación de la gestión de efectivo, esta explicada en el tiempo de declaración. Según el coeficiente de variación 0.059 nos dice, que existe una correlación no significativa entre las variables.

- Anova

**Tabla 11.**  
*Regresión hipótesis 3*

ANOVA <sup>a</sup>						
Modelo		Suma de cuadrados	gl	Media cuadrática	F	Sig.
1	Regresión	,022	1	,022	,076	,785 <sup>b</sup>
	Residuo	6,478	22	,294		
	Total	6,500	23			

Según los resultados obtenidos 0.785 se sabe que ambas variables están altamente relacionadas linealmente.

$H_0$ : No hay relación entre las variables.

$H_1$ : Si hay relación entre las variables.

**Tabla 12.**  
*Resultados hipótesis 3*

Coeficientes <sup>a</sup>						
Modelo		Coeficientes no estandarizados		Coeficientes estandarizados		Sig.
		B	Desv. Error	Beta	t	
1	(Constante)	-,235	,123		-1,916	,068
	GESTION DE EFECTIVO	-,006	,022	-,059	-,276	,785

P valor (0.785) > 0.05

Existe una relación e influencia entre las medias de gestión de efectivo y el tiempo de declaración de impuestos. Por lo que se concluye, que la solvencia tiene relación y efectos con el tiempo de declaración de impuestos.

#### 4.2.4. Hipótesis específica 4

El nivel de endeudamiento está relacionado con el tiempo de pago de los impuestos en la empresa Vip Transfer EIRL. (Vásquez, 2014)

a) Planteamiento de la hipótesis

$H_0$ : El nivel de endeudamiento no está relacionado con el tiempo de pago de los impuestos en la empresa Vip Transfer EIRL.

$H_1$ : El nivel de endeudamiento sí está relacionado con el tiempo de pago de los impuestos en la empresa Vip Transfer EIRL.

$$y = f(x)$$

Tiempo de pago de impuestos = f (gestión de efectivo)

b) Nivel de significancia

$$\alpha = 0.05$$

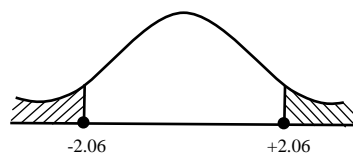
c) Estrategia de prueba

$$t = \frac{b_1 - B_1}{Sb_1}$$

Supuestos:

- 1) La muestra se ha extraído al azar.
- 2) Los datos se distribuyen normalmente.

d) Criterios de decisión



Si  $\{2.06 < t_c < 2.06\}$  se rechaza  $H_0$

e) Cálculos

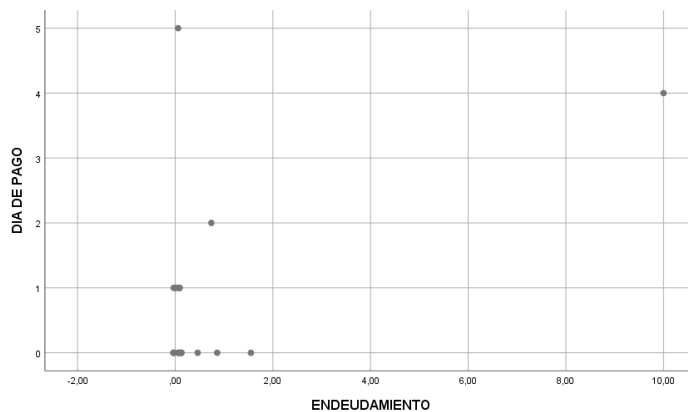
- Normalidad

**Tabla 13.**  
*Prueba de normalidad hipótesis 4*

<b>Pruebas de normalidad</b>			
	Shapiro-Wilk		
	Estadístico	gl	Sig.
DIA DE PAGO	,641	24	,000
ENDEUDAMIENTO	,319	24	,000

Según el p valor obtenido en la prueba de normalidad, es menor al nivel de significancia que es 0.05 por lo que se concluye que los datos no siguen una distribución normal.

- Correlación



**Figura 21.** Correlación entre tiempo de pago impuestos y endeudamiento

**Tabla 14.**  
*Correlación hipótesis 4*

<b>Resumen del modelo</b>				
Modelo	R	R cuadrado	R cuadrado ajustado	Error estándar de la estimación
1	,508 <sup>a</sup>	,258	,225	1,131

El coeficiente de determinación indica que el 25.8% de la variación del ratio de endeudamiento, está explicada en el tiempo del pago de impuestos. Según el coeficiente de variación 0.508 nos dice, que existe una correlación significativa entre las variables.



- Anova

**Tabla 15.**  
*Regresión hipótesis 4*

ANOVA						
Modelo	Suma de cuadrados	gl	Media cuadrática	F	Sig.	
1 Regresión	9,811	1	9,811	7,668	,011	
Residuo	28,147	22	1,279			
Total	37,958	23				

Según los resultados obtenidos 0.011 se sabe que ambas variables no están altamente relacionadas.

$H_0$ : No hay relación entre las variables.

$H_1$ : Sí hay relación entre las variables.

**Tabla 16.**  
*Resultados hipótesis 4*

Coeficientes <sup>a</sup>						
Modelo	Coeficientes no estandarizados			Coeficientes estandarizados		
	B	Desv. Error		Beta	T	Sig.
1 (Constante)	,597	,241			2,476	,021
ENDEUDAMIENTO	,321	,116		,508	2,769	,011

P valor (0.011) < 0.05

No Existe una relación e influencia entre las medias de nivel de endeudamiento y tiempo de pago de impuesto. Por lo que se concluye, que el nivel de endeudamiento no tiene efectos en el tiempo de pago de impuestos.

## V. CONCLUSIONES

- Primera.** La solvencia de una empresa está relacionada con los impuestos de IGV en la empresa Vip Transfer EIRL, ya que este tipo de estrategia tiene un efecto significativo, en el impuesto resultante de IGV a pagar, ésto se verá reflejado al momento que la solvencia de la empresa sea mayor, el impuesto general a las ventas también, será mayor.
- Segunda.** La solvencia sí está relacionada con los impuestos de renta de tercera categoría en la empresa Vip Transfer EIRL; es decir, que el ratio de solvencia influye en el impuesto de renta por pagar, así mismo, podemos decir que si la empresa se muestra con solvencia significa, que su impuesto por pagar de renta va a ser mayor también.
- Tercera.** La gestión de efectivo está relacionada con el tiempo de la declaración de las obligaciones tributarias en la empresa Vip Transfer EIRL; ya que una buena gestión del efectivo circulante, nos lleva a poder cumplir a tiempo con la obligación y responsabilidad de declarar los impuestos.
- Cuarta.** El nivel de endeudamiento no está relacionado con el tiempo de pago de los impuestos en la empresa Vip Transfer EIRL; es decir, la capacidad de endeudamiento de la empresa no influye en el cumplimiento del pago de los impuestos.

## **VI. RECOMENDACIONES**

- Primera.** Según los antecedentes revisados, es importantes tener en cuenta que una buena gestión de las estrategias financieras como en este caso, la solvencia influye en el impuesto del IGV por pagar, es decir, si queremos proyectar nuestros gastos tributarios deberíamos medirlo con el ratio de solvencia, ya que de esto dependerá el monto a pagar.
- Segunda.** De la misma manera, que con el impuesto anterior es importantes tener en cuenta que una buena gestión de las estrategias financieras como en este caso, la solvencia influye en el impuesto de renta de tercera por pagar, es decir, si queremos proyectar nuestros gastos tributarios para un mejor cumplimiento, deberíamos medirlo con el ratio de solvencia ya que de esto dependerá el monto a pagar.
- Tercera.** Es pertinente decir, que la gestión de efectivo está relacionada con el tiempo de la declaración de las obligaciones tributarias en la empresa Vip Transfer EIRL; es por eso, que si se realiza una buena gestión del efectivo circulante, nos ayudará a poder cumplir a tiempo con la declaración de los impuestos
- Cuarta.** El nivel de endeudamiento no está relacionado con el tiempo de pago de los impuestos en la empresa Vip Transfer EIRL; es necesario, conocer que el tiempo que demore el pago de los impuestos no depende del nivel de endeudamiento que tenga la empresa.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Achig, R. C., & Pepinos, O. S. (2013). *Propuesta para mejorar a rentabilidad de la empresa Distrifood S.A. mediante un modelo de gestion y control financiero en la ciudad de quito*. Universidad Central del Ecuador, Facultad de Ciencias Ecuador .
- Arroyo Rodriguez, F. J., Morgan Beltran, J., & Cabello Cervantes, L. M. (2018). *El valor económico agregado como estrategia financiera para la competitividad de las pymes*. Obtenido de Red Internacional de Investigadores en competitividad.
- Bravo, M. E., & Zamora, V. N. (2013). *Aplicacion de estrategias financieras para reducir los indices de morosidad de tarjetas de credito del banco central del Peru - Oficina pedro Ruiz Gallo*. Universidad Señor Sipan, Facultad de Ciencias Empresariales, Trujillo.
- Coehlo, F. (31 de 03 de 2015). *Significados*. Obtenido de <https://www.significados.com/fraude/>
- Estrategias*. (07 de 02 de 2018). Obtenido de SIGNIFICADOS: <https://www.significados.com/estrategia/>
- Ferreiros, G. L. (2018). Indicadores de desempeño empresarial para medir la calidad de las estrategias financieras. *Business Performance Indicators for Assessing Financial Strategies Quality*.
- Financiera, S. n. (2016). *Sunat*. Obtenido de Sunat: [http://www.sunat.gob.pe/institucional/quienessomos/sistematributario\\_administracion.html](http://www.sunat.gob.pe/institucional/quienessomos/sistematributario_administracion.html)
- GARCIA, I. (10 de 07 de 2017). *ECONOMIA SIMPLE .NET*. Obtenido de <https://www.economiasimple.net/glosario/solvencia>
- Gardey, J. P. (2019). *Definicion de Pyme*. Obtenido de Definicion de Pyme: <https://definicion.de/pyme/>

- Gonzales Villanueva, M. (2018). *Blog Pucp*. Obtenido de Blog Pucp: [http://www.cofide.com.pe/tabla\\_negocios/5to/legal/Contabilidad\\_para\\_MYPES\\_Martin\\_Villanueva.pdf](http://www.cofide.com.pe/tabla_negocios/5to/legal/Contabilidad_para_MYPES_Martin_Villanueva.pdf)
- Kluwer, W. (10 de 2007). *"Todo procedimiento tributario: 2007- 2008"*.
- Lescanoh, J. (2019). *Reviso*. Obtenido de Reviso: <https://www.reviso.com/es/quienes-el-contribuyente>
- Lopez Cabia, D. (2018). *Economipedia*. Obtenido de Economipedia: <https://economipedia.com/definiciones/obligacion-tributaria.html>
- Mario, R. (2008). *"Las estrategias financieras de la empresa"*. Obtenido de "Las estrategias financieras de la empresa": <https://www.gestiopolis.com/principales-estrategias-financieras-de-las-empresas/>
- Moyolema Muyulema, M. H. (2011). *"La gestion financiera y su impacto en la rentabilidad de la cooperativa de ahorro y credito Kuriñan de la ciudad de ambato año 2010"*. Universidad Tecnica de Abanto, Facultad de Contabilidad y Auditoria, Ecuador.
- Pedro M. Kono, D. a. (2010). *The Role of Finance in the Strategic-Planning and Decision-Making Process*. *Graziadio Business School*.
- porto, J. p. (2010). *Definiciones.pe*. Obtenido de Definiciones.pe: <https://definicion.de/reporte/>
- R., A. (20 de 06 de 2019). *CreceNegocios*. Obtenido de CreceNegocios: <https://www.crecenegocios.com/ratios-financieros/>
- Raffino, M. E. (26 de mayo de 2019). *Gestion*. Obtenido de Conceptos.pe: <https://concepto.de/gestion/>
- Ramirez Julon, A. I. (2017). *Estrategias financieras, para disminuir las obligaciones financieras de la empresa importaciones Ramirez E.I.R.L. Chiclayo - 2016*. Universidad Cesar Vallejo, Facultad de ciencias empresariales.
- Ramon de Capdevila, C. I. (2016). *El planeamiento tributario como instrumento de gestion empresarial y la rentabilidad en las empresas de transporte terrestre*

*de carga de Lima metropolitana* , 2014. Universidad San Martin de Porres, LIMA. Lima: Facultad de ciencias contables , Economia y finanzas.

Riquelme, M. (20 de 04 de 2018). *Web y Empresas*. Obtenido de Web y Empresas: <https://www.webyempresas.com/author/admin/>

Robles Moreno, C. D. (2017). *Blog de Carmen del Pilar Robles Moreno*. (Profesora de derecho Tributario de la Católica y de la UNMSM.) Obtenido de Blog de Carmen del Pilar Robles Moreno.

Soria, J. F. (2013). Finanzas Aplicadas a la Gestion Empresarial. En J. F. Soria, *Finanzas Aplicadas a la Gestión Empresarial*. Cecof asesores.

Tributaria, S. d. (2013). Disposiciones generales. En S. d. Tributaria, *Libro Primero*.

Uchia, F. (01 de 2019). *Definicion ABC*. Obtenido de Definicion ABC: <https://www.definicionabc.com/economia/tasa.php>

Van Horne, J. C., & Wachowicz, J. J. (2010). Fundamentos de la administracion financiera. En J. C. Van Horse, & J. J. Wachoeicz, *Fundamentos de la administracion financiera*. (pág. 744). Estados Unidos: Pearson.

William Sullon (2017), Las obligaciones tributarias y su incidencia en la liquidez de las empresas constructoras del Peru.

## **ANEXOS**

## Anexo 1: Matriz de consistencia

PROBLEMA	OBJETIVOS	HIPÓTESIS	VARIABLES Y DIMENSIONES	METODOLOGÍA
<b>Problema General:</b>	<b>Objetivo General:</b>	<b>Hipótesis General:</b>	<b>Variable Independiente</b>	<b>Tipo de investigación</b> Investigación cuantitativa de nivel explicativo
¿De qué manera las estrategias financieras afectan al cumplimiento de las obligaciones tributarias en la empresa de transporte Nizama Vip Transfer EIRL, Lima - 2019?	Describir los efectos de las estrategias financieras y el cumplimiento de las obligaciones tributarias en la empresa de transporte Nizama Vip Transfer EIRL, Lima – 2019.	Las estrategias financieras afectan significativamente el cumplimiento de las obligaciones tributarias en la empresa de transporte Nizama Vip Transfer EIRL, Lima – 2019.	Estrategias Financieras Dimensiones: • Solvencia • Gestión de efectivo	<b>Diseño de la investigación</b> El diseño de la investigación es el No experimental, correlacional, longitudinal
<b>Problemas Específicos</b>	<b>Objetivos Específicos</b>	<b>Hipótesis específicas</b>	<b>Variable Dependiente</b>	<b>Población y Muestra</b> 24 reportes tributarios mensuales y Estados Financieros (Balance General y estado de resultados) de la empresa de transporte Nizama Vip Transfer EIRL, Lima – 2019 correspondientes a los periodos 2018 y 2019.
a) ¿La solvencia está relacionada con los impuestos de IGV en la empresa de transporte Nizama Vip Transfer EIRL, Lima - 2019?	a) Relacionar la solvencia con los impuestos de IGV en la empresa de transporte Nizama Vip Transfer EIRL, Lima – 2019.	a) La solvencia está relacionada con los impuestos de IGV en la empresa de transporte Nizama Vip Transfer EIRL, Lima - 2019.	Obligaciones Tributarias Dimensiones: • Impuesto de IGV • Impuesto a la Renta de 3ra categoría • Fecha de declaración	
b) ¿La solvencia está relacionada con los impuestos de renta de tercera categoría en la empresa de transporte Nizama Vip Transfer EIRL, Lima - 2019?	b) Relacionar la solvencia con los impuestos de renta de tercera categoría en la empresa de transporte Nizama Vip Transfer EIRL, Lima – 2019.	b) La solvencia está relacionada con los impuestos de la renta en la empresa de transporte Nizama Vip Transfer EIRL, Lima - 2019.		
c) ¿La gestión de efectivo está relacionada con el tiempo de declaración de las obligaciones tributarias en la empresa de transporte Nizama Vip Transfer EIRL, Lima - 2019?	c) Explicar de qué manera la gestión de efectivo pagos está relacionados con el tiempo de declaración de las obligaciones tributarias en la empresa de transporte Nizama Vip Transfer EIRL, Lima – 2019.	c) La gestión de efectivo está relacionada con el tiempo de la declaración de las obligaciones tributarias en la empresa de transporte Nizama Vip Transfer EIRL, Lima - 2019.		
d) ¿El nivel de endeudamiento está relacionado con el tiempo de pago de los impuestos en la empresa de transporte Nizama Vip Transfer EIRL, Lima - 2019?	d) Explicar cómo el nivel de endeudamiento está relacionado con el tiempo de pago de los impuestos en la empresa de transporte Nizama Vip Transfer EIRL, Lima – 2019.	d) El nivel de endeudamiento está relacionado con el tiempo de pago de los impuestos en la empresa de transporte Nizama Vip Transfer EIRL, Lima - 2019.		

Fuente: Elaboración propia



## Anexo 2: Matriz de operacionalización

Variables	Dimensiones	Indicadores	Numero de ítems	Escala de medición	
VI:  <i>Estrategias Financieras</i>	Estrategia	*Solvencia  *Gestión de efectivo  *Endeudamiento	No se aplica para este tipo de investigación ya que el instrumento a usar	<b>Técnicas e instrumentos de recolección de datos</b>  Para el siguiente estudio se utilizará la técnica de “Análisis documental” es decir se evaluará la documentación mensual para medir las variables.  Entre los instrumentos tenemos:  Los estados financieros Reportes mensuales Facturas de compra y ventas	
	Herramientas	*Ratios			
	Planeamiento	*Mensual  *Anual			
VD:  <i>Obligaciones Tributarias</i>	Impuesto resultante	*IGV  * Renta tercera categoría		No se aplica para este tipo de investigación ya que el instrumento a usar	<b>Método de análisis de datos</b>  En la presente investigación se utilizara el método inductivo para el análisis de los datos ya que se estará partiendo de las hipótesis para poder llegar a una conclusión. Es un <u>método</u> que se basa en la <u>observación</u> , el estudio y la experimentación de diversos sucesos reales para poder llegar a una <u>conclusión</u> que involucre a todos esos casos.
	Obligación de la declaración	* Formas y plazos  * Fraccionamiento  * Extinción de la deuda			
	Pago y financiamiento	*Formas de pago  *Tipos de financiamiento  *Fraccionamiento			

Fuente: Elaboración propia

### Anexo 3: Instrumento

#### Matriz de datos Ratios financieros 2018-2019

Periodo	Solvencia	Gestión de efectivo	Endeudamiento	Capital de trabajo	Promedio de Pago
ene-18	2,16	0,00	0,86	-1527,03	368,87
feb-18	1,65	0,00	1,55	-2005	365,87
mar-18	1,10	0,00	10,00	-2999,92	960,24
abr-18	3,19	0,00	0,46	-1034,66	226,88
may-18	13,56	0,00	0,08	-243,29	30,44
jun-18	161,73	0,05	0,01	-19,41	22,82
jul-18	-132,86	-0,03	-0,01	29,74	11,14
ago-18	-125,44	-0,03	-0,01	31,43	57,28
sep-18	-29,89	-2,76	-0,03	529,73	0,00
oct-18	-32,84	-4,53	-0,03	745,83	0,00
nov-18	-29,24	-4,84	-0,03	914,47	0,00
dic-18	-25,70	-10,30	-0,04	2156,84	-20,51
ene-19	16,97	6,56	0,06	1666,33	0,00
feb-19	16,69	6,56	0,06	1712,09	0,00
mar-19	17,78	7,20	0,06	1828,19	0,00
abr-19	17,55	7,49	0,06	2010,40	0,00
may-19	12,33	7,05	0,09	3571,42	0,00
jun-19	12,50	7,22	0,09	3718,08	0,00
jul-19	12,92	7,55	0,08	3797,74	0,00
ago-19	1,47	0,85	0,74	-748,03	145,25
sep-19	10,12	7,02	0,11	6065,53	4,77
oct-19	9,73	7,20	0,11	7638,41	6,15
nov-19	9,13	7,20	0,12	9983,66	3,74
dic-19	8,74	7,23	0,13	12944,67	5,90

**Fuente:** Elaboración propia. Extraído de los balances de la empresa

## Anexo 4. Validación del instrumento

### VALIDEZ DE INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN POR JUICIO DE EXPERTO N° 1

**Investigadores:** Narda Alexandra Nizama Rivas y Diego Alonso Calle Pastor

**Indicación:** Señor certificador, se le pide su colaboración para que luego de un riguroso análisis de los ítems de la guía de datos respecto a “EFECTOS DE LA IMPLEMENTACION DE LAS ESTRATEGIAS FINANCIERAS Y EL CUMPLIMIENTO DE LAS OBLIGACIONES TRIBUTARIAS DE LA EMPRESA DE TRANSPORTE NIZAMA VIP TRANSFER EIRL, LIMA, 2019” que se le muestra. Marque con un aspa el casillero que crea conveniente de acuerdo con su criterio y experiencia profesional, denotando si cuenta o no cuenta con los requisitos mínimos de formación para su posterior aplicación.

NOTA: Para cada ítem se considera la escala del 1 al 5 donde:

1 = Muy Deficiente	2 = Deficiente	3 = Regular	4 = Bueno	5 = Muy bueno
--------------------	----------------	-------------	-----------	---------------

#### I. DATOS GENERALES

- 1.1 **APELLIDOS Y NOMBRES DEL EXPERTO:** CRESPO CRESPO WILFREDO WALTER
- 1.2 **INSTITUCIÓN DONDE LABORA:** UNIVERSIDAD PERUANA DE CIENCIAS APLICADAS
- 1.3 **TÍTULO DE LA TESIS** “EFECTOS DE LA IMPLEMENTACIÓN DE LAS ESTRATEGIAS FINANCIERAS Y EL CUMPLIMIENTO DE LAS OBLIGACIONES TRIBUTARIAS DE LA EMPRESA DE TRANSPORTE NIZAMA VIP TRANSFER EIRL, LIMA, 2019”

N°	Ratios	1	2	3	4	5
1	Liquidez corriente: Activo Corriente/Pasivo Corriente					X
2	Rotación de cuentas por cobrar: Ventas anuales al crédito / Cuentas por cobrar				X	
3	Periodo promedio de cuentas por cobrar: Cuentas por cobrar * 360 /ventas anuales al crédito				X	
4	Prueba acida: (Activo cnte – Inventario) / Pasivo cnte.					X
5	Ratios de rentabilidad: Utilidad neta / Capital Social					X

**II. OPINIÓN DE APLICABILIDAD:** El instrumento es suficiente para recolectar la información para cumplir los objetivos de la investigación

**III. PROMEDIO DE VALORACIÓN:** 92%

**IV. LUGAR Y FECHA:** Lima, 16 de Marzo 2021

Wilfredo Walter Crespo  
Crespo  
DNI: 18217377

## Plan de Validación de Instrumentos

### TÍTULO DE LA TESIS:

“EFECTOS DE LA IMPLEMENTACIÓN DE LAS ESTRATEGIAS FINANCIERAS Y EL CUMPLIMIENTO DE LAS OBLIGACIONES TRIBUTARIAS DE LA EMPRESA DE TRANSPORTE NIZAMA VIP TRANSFER EIRL, LIMA, 2019”

### DATOS DEL EXPERTO:

APELLIDOS Y NOMBRES: CRESPO CRESPO WILFREDO WALTER

DNI: 18217377

DIRECCIÓN DOMICILIARIA: Jirón Huáscar 1360 Dpto. 102 Jesús María

CELULAR: 993514085

FIJO: 650-9183

E MAIL: wcespo@pucp.edu.pe

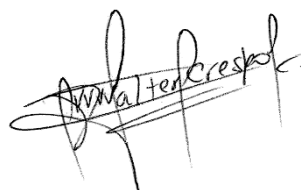
ESTUDIOS REALIZADOS E INSTITUCIONES QUE OTORGÓ EL GRADO ACADÉMICO:

- Bachiller en Contabilidad y Finanzas: Universidad Privada del Norte
- Contador Público: Universidad Privada del Norte
- Magíster en Administración de Negocios: Pontificia Universidad Católica del Perú

INSTITUCIONES DONDE TRABAJA:

- Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas (UPC)
- Finances CT Consulting & Training

Lima, 16 de Marzo 2021



---

Wilfredo Walter Crespo Crespo  
DNI: 18217377

## VALIDEZ DE INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN POR JUICIO DE EXPERTO N° 2

**Investigadoras:** Narda Alexandra Nizama Rivas y Diego Alonso Calle Pastor

**Indicación:** Señor certificador, se le pide su colaboración para que luego de un riguroso análisis de los ítems de la guía de datos respecto a “EFECTOS DE LA IMPLEMENTACION DE LAS ESTRATEGIAS FINANCIERAS Y EL CUMPLIMIENTO DE LAS OBLIGACIONES TRIBUTARIAS DE LA EMPRESA DE TRANSPORTE NIZAMA VIP TRANSFER EIRL, LIMA, 2019” que se le muestra. Marque con un aspa el casillero que crea conveniente de acuerdo con su criterio y experiencia profesional, denotando si cuenta o no cuenta con los requisitos mínimo de formación para su posterior aplicación.

NOTA: Para cada ítem se considera la escala del 1 al 5 donde:

1 = Muy Deficiente	2 = Deficiente	3 = Regular	4 = Bueno	5 = Muy bueno
--------------------	----------------	-------------	-----------	---------------

### V. DATOS GENERALES

**5.1 APELLIDOS Y NOMBRES DEL EXPERTO:** Córdova Egocheaga, Jorge Luis

**5.2 INSTITUCIÓN DONDE LABORA:** Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas (UPC)

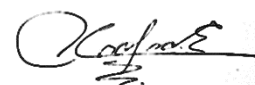
**5.3 TÍTULO DE LA TESIS** “EFECTOS DE LA IMPLEMENTACIÓN DE LAS ESTRATEGIAS FINANCIERAS Y EL CUMPLIMIENTO DE LAS OBLIGACIONES TRIBUTARIAS DE LA EMPRESA DE TRANSPORTE NIZAMA VIP TRANSFER EIRL, LIMA, 2019”

N°	Ratios	1	2	3	4	5
1	Liquidez corriente: Activo Corriente/Pasivo Corriente				X	
2	Rotación de cuentas por cobrar: Ventas anuales al crédito / Cuentas por cobrar					X
3	Periodo promedio de cuentas por cobrar: Cuentas por cobrar * 360 /ventas anuales al crédito					X
4	Prueba acida: (Activo cnte – Inventario) / Pasivo cnte.				X	
5	Ratios de rentabilidad: Utilidad neta / Capital Social					X

**VI. OPINIÓN DE APLICABILIDAD:** El instrumento es suficiente para recolectar la información para cumplir los objetivos de la investigación

**VII. PROMEDIO DE VALORACIÓN:**

**VIII. LUGAR Y FECHA:** Lima, 12 de noviembre del 2020



Jorge Córdova Egocheaga  
DNI: 10475702

## Plan de Validación de Instrumentos

### TÍTULO DE LA TESIS:

“EFECTOS DE LA IMPLEMENTACIÓN DE LAS ESTRATEGIAS FINANCIERAS Y EL CUMPLIMIENTO DE LAS OBLIGACIONES TRIBUTARIAS DE LA EMPRESA DE TRANSPORTE NIZAMA VIP TRANSFER EIRL, LIMA, 2019”

### DATOS DEL EXPERTO:

APELLIDOS Y NOMBRES: Córdova Egocheaga, Jorge Luis

DNI: 10475702

DIRECCIÓN DOMICILIARIA: Av. Simón Bolívar 450 Santa Clara. Ate

CELULAR: 999-437946    FIJO: 228-3546    E MAIL: [Dr.jcordovae@gmail.com](mailto:Dr.jcordovae@gmail.com)

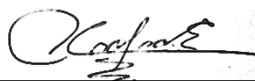
### ESTUDIOS REALIZADOS E INSTITUCIONES QUE OTORGÓ EL GRADO ACADEMICO

- Bachiller en Ciencias – Agronomía: Universidad Nacional Pedro Ruiz Gallo
- Ingeniero Agrónomo: Universidad Nacional Pedro Ruiz Gallo
- Magister en Administración: Universidad ESAN
- Magister Scientiae (MSc) en Economía Agrícola: Universidad Nacional Agraria La Molina
- Maître en Administration des Affaires (MBA) : Université Du Québec À Montréal (Canada)
- Máster en Neuropsicología en el ámbito Educativo: Universidad Alcalá de Henares (España)
- Doctor en Administración: Universidad Nacional Federico Villarreal
- Doctor of Philosophy (PhD) in statistics: Atlantic International University, AIU (USA)
- Doctor en Educación: Universidad de San Martín de Porres

### INSTITUCIONES DONDE TRABAJA:

- Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas (UPC)
- Universidad Privada Antenor Orrego – Doctorado en Administración (UPAO)

Lima, 12 de noviembre 2020



---

Jorge Córdova Egocheaga  
DNI: 10475702

## Anexo 5: Matriz de datos

### Obligaciones tributarias

Periodo	BI ventas	IGV ventas	TOTAL ventas	N° comprobantes de ventas	BI compras	IGV compras	TOTAL compras	N° comprobantes de compras	IGV por pagar	Renta por pagar	Días para declarar	Días para pago
ene-18	1298	234	1532	3	1522	274	1796	37	-40	13	0	0
feb-18	1546	278	1824	1	2024	364	2388	30	-86	15	0	0
mar-18	155	28	183	1	1150	207	1357	33	-179	2	0	4
abr-18	3721	670	4391	11	1756	316	2072	46	354	37	0	0
may-18	4877	878	5755	24	4085	735	4820	75	143	49	-1	0
jun-18	2460	443	2903	14	2237	403	2640	53	40	25	0	1
jul-18	4187	754	4941	13	4138	745	4883	61	9	42	0	1
ago-18	839	151	990	3	837	151	988	23	0	8	-1	1
sep-18	4475	806	5281	14	3977	716	4693	107	90	45	-1	1
oct-18	3300	594	3894	6	3084	555	3639	3	39	33	0	0
nov-18	5242	944	6186	15	5074	913	5987	176	30	52	-1	0
dic-18	4455	802	5257	9	3213	578	3791	81	224	45	1	0
ene-19	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
feb-19	3363	605	3968	5	3317	597	3914	86	8	34	0	5
mar-19	1753	316	2069	4	1637	295	1932	52	21	18	0	1
abr-19	3368	606	3974	9	3186	573	3759	65	33	34	0	0
may-19	4098	738	4836	14	2537	457	2994	85	281	41	-1	1
jun-19	3180	572	3752	8	3033	546	3579	29	26	32	-1	1
jul-19	3329	599	3928	16	3249	585	3834	26	14	33	0	1
ago-19	161	29	190	1	115	21	136	14	8	2	-1	2
sep-19	5818	1047	6865	17	3504	631	4135	45	417	58	0	0
oct-19	4290	772	5062	9	2717	489	3206	45	283	43	0	0
nov-19	6815	1227	8042	18	4470	805	5275	45	422	68	0	0
dic-19	5792	1043	6835	12	2831	510	3341	45	533	58	0	0

**Fuente:** Elaboración propia. Extraído de los balances de la empresa.

## Anexo 6: Propuesta de valor

### NIZAMA VIP TRANSFER EIRL BALANCE GENERAL

	2018	AÑO		2019	%
		%			
<b>ACTIVO</b>					
<b>ACTIVO CORRIENTE</b>					
101 Efectivo y equivalente de efectivo	1,586.00	29%	7,125.11	59%	
<b>TOTAL DE ACTIVO CORRIENTE</b>	<b>1,586.00</b>		<b>7,125.11</b>		
<b>ACTIVO NO CORRIENTE</b>					
33611 Equipo de Computo	3,818.00	71%	4,873.02	41%	
<b>TOTAL DE ACTIVO NO CORRIENTE</b>	<b>3,818.00</b>		<b>4,873.02</b>		
<b>TOTAL DE ACTIVOS</b>	<b>5,404.00</b>	<b>100%</b>	<b>11,998.13</b>	<b>100%</b>	
<b>PASIVO</b>					
<b>PASIVO CORRIENTE</b>					
39135 Depreciación de Equi. Div.	879.00	16%	1,965.35	16%	
40111 IGV –Cuenta Propia	224.00	4%	10.00	0%	
40171 Renta de Tercera Categoría	-345.00	-6%	-299.00	-2%	
40911 Multas por Pagar	-		25.00		
42022 Anticipo a proveedores	-213.00	-4%	-		
<b>TOTAL DE PASIVOS</b>	<b>545.00</b>	<b>10%</b>	<b>1,701.35</b>	<b>14%</b>	
<b>PATRIMONIO</b>					
5011 Capital Social	3,300.00	61%	3,300.00	28%	
5910 Utilidades Acumuladas	-1,303.00	-24%	2,496.00	21%	
5911 Utilidad del ejercicio	2,862.00	53%	4,501.00	38%	
<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	<b>4,859.00</b>	<b>90%</b>	<b>10,297.00</b>	<b>86%</b>	
<b>TOTAL DE PASIVO + PATRIMONIO</b>	<b>5,404.00</b>	<b>100%</b>	<b>11,998.35</b>	<b>100%</b>	



## **INTERPRETACIÓN DEL ANÁLISIS VERTICAL**

- **2018**

Gran parte de los activos está representado por el activo no corriente es decir los equipos de cómputo en este caso que representan un 71% del total de activos. Mientras que en la sumatoria del pasivo y patrimonio la capital social de la empresa representa un 61% y las cuentas de pasivo solo representan un 10% quizá debido a que en este primer año de operaciones no se realizaron muchas operaciones.

- **2019**

En este año como se puede observar se generó un cambio en la cuenta de efectivo paso a representar un 59% del total de activos superando a los activos no corrientes de la empresa que está representada por un 41%. Las cuentas de pasivo de la empresa solo están representadas por un 14% dándonos una cantidad no tan significativa que pueda preocupar ya que son las cuentas pendientes por pagar. También se puede interpretar que la utilidad del ejercicio 2019 está representada por un 38% en relación a la sumatoria del pasivo y patrimonio.

## **INTERPRETACIÓN DEL ANÁLISIS HORIZONTAL**

- Según se puede observar la cuenta de efectivo y equivalente de efectivo entre el año 2018 y 2019 aumento de un 29% a un 59% en relación a nuestro total de activos lo que significa que se dio menos movimiento como que también los gastos disminuyeron o se está tratando de mantener una liquidez a la empresa.
- Por otro lado, las cuentas del pasivo aumentaron en un 4% de un año a otro y es que teniendo en cuenta que esto depende según las operaciones del año, se puede observar que las cuentas por pagar de tributos aumentaron.
- Finalmente, en las cuentas de patrimonio tenemos que en el 2018 la utilidad del ejercicio era equivalente a 53% y en el 2019 bajo a un 38% en relación a la sumatoria del pasivo y patrimonio de la empresa.

**NIZAMA VIP TRANSFER EIRL**  
**Estado de Resultados**

	AÑO			
	2018	%	2019	%
<b>INGRESOS</b>				
Servicio de transporte	36,555.0 0	100 %	29,825.0 0	100 %
<b>UTILIDAD BRUTA</b>	<b>36,555.0 0</b>		<b>29,825.0 0</b>	
<b>GASTOS OPERATIVOS</b>	<b>32,579.0 0</b>		<b>23,793.7 6</b>	
Gastos movilidad, viáticos y representación	32,579.0 0	89%	23,793.7 6	78%
<b>DEPRECIACIONES, AMORTIZACIONES Y DETERIOROS</b>	<b>879.00</b>		<b>1,086.35</b>	
Depreciación de propiedad, planta y equipo	879.00	2%	1,086.35	4%
<b>OTROS GASTOS</b>	<b>235.00</b>		<b>444.00</b>	
Gastos tributarios	235.00	1%	444.00	1%
<b>UTILIDAD OPERATIVA</b>	<b>33,693.0 0</b>	<b>92%</b>	<b>25,324.1 1</b>	<b>83%</b>
<b>UTILIDAD ANTES DEL IMPUESTO</b>	<b>2,862.00</b>	<b>8%</b>	<b>4,500.89</b>	<b>15%</b>
Adiciones	-		444.00	1%
Gastos Reparables	235.00	1%	-	
<b>UTILIDAD ANTES DEL IMPUESTO</b>	<b>3,097.00</b>	<b>9%</b>	<b>4,944.89</b>	<b>16%</b>
Impuesto a la Renta Mype (10%)	310.00	1%	494.49	1%
Pagos a Cuenta 2019	-366.00	1%	-299.00	1%
<b>IMPUESTO A LA RENTA A PAGAR</b>	<b>-56.00</b>	<b>1%</b>	<b>195.49</b>	<b>1%</b>

## **INTERPRETACIÓN DEL ANÁLISIS VERTICAL**

- **2018**

Se logra observar en este periodo 2018 que los gastos operativos corresponden al 89% de su total de ingresos, lo que no sería un buen indicador ya que solo estaría dejando un margen de 11% de utilidad aproximadamente. Y como muestra tenemos el indicador de las utilidades del ejercicio donde se puede interpretar que las ganancias del periodo solo son el 8% en relación a las ventas.

- **2019**

A diferencia del año anterior los gastos operativos en este periodo 2019 representan el 78% de su total de venta, se puede interpretar que se está logrando una mejor gestión de efectivo, ya que si a esto le sumamos el 4% que se tiene de gastos de depreciación. Al finalizar el periodo obtenemos una utilidad que sería equivalente a un 15% en relación a los ingresos.

## **INTERPRETACIÓN DEL ANÁLISIS HORIZONTAL**

- Se puede interpretar que según los datos del año 2018 al 2019 los gastos operativos disminuyeron en casi un 11% que es un indicador bueno, pero también este resultado puede ser debido a que los ingresos también disminuyeron.
- Sin embargo, la utilidad del ejercicio aumento del 2018 al 2019 en un 7% considerablemente, lo que puede significar que se logró una buena gestión en el año 2019. Por lo que el impuesto a pagar resultante sería del 1% en relación a sus ingresos.
- Con respecto a los indicadores de la cuenta de depreciación es lógico que observemos un aumento del 2% ya que por un lado los activos aumentaron y los gastos de depreciación cada año también lo hacen.

### A) Ratio Solvencia

Activo corriente + Activo no corriente / Pasivo corriente + Pasivo no corriente

AÑO	ACTIVO	PASIVO	SOLVENCIA
2018	5404	545	9.916
2019	11998	1701	7.053

#### Comentario:

La empresa cuenta con 10 soles de solvencia por cada sol que tiene de deuda en el periodo 2018, mientras que en el siguiente año es decir en el 2019 este indicador disminuyo en dos soles es decir que por cada sol de deuda ahora tiene 7 soles de solvencia, lo cual es bueno ya que cuenta con la capacidad de solventar sus deudas con el respaldo de sus activos. Sin embargo, se debe de tomar en cuenta que este indicador del ratio de un año ha disminuid, lo cual si continua así puede traer complicaciones para la empresa.

### B) Ratio Gestión de Efectivo

Efectivo y equivalente de efectivo / Pasivo corriente

AÑO	EFFECTIVO	PASIVO CORRIENTE	GESTION DE EFFECTIVO
2018	1586	545	2.910091743
2019	7125	1701	4.188712522

#### Comentario:

En los dos periodos se puede observar que la empresa cuenta con liquidez suficiente para cumplir con sus obligaciones a corto plazo, ya que en el 2018 por cada sol de deuda la empresa cuenta con un efectivo de tres soles para cubrirlo y en el periodo del 2019 este indicador aumento en un punto lo que significa que su gestión de efectivo y cobranzas están siendo realizadas correctamente y mejorando cada año.

### C) Ratio Endeudamiento

#### Pasivo / Patrimonio Neto

AÑO	PASIVO	PATRIMONIO	ENDEUDAMIENTO	%
2018	545	4859	0.112	11%
2019	1701	10297	0.165	17%

#### Comentario:

Durante el periodo 2018 los indicadores de endeudamiento muestran que por cada 100 soles la empresa tiene 11 soles que comprenden a deudas y préstamos con terceros, mientras que en el siguiente periodo esto aumenta lo que quiere decir que ahora por cada 100 soles la empresa tiene 17 soles de deudas y préstamos por lo cual podemos deducir que esto debido al crecimiento de la empresa y que de todas formas está dentro de lo normal o bueno. Dando un margen de tener 40 soles adicionales aproximadamente de su capacidad de endeudamiento.