



## **Universidad Nacional José Faustino Sánchez Carrión**

Facultad de Ciencias Económicas, Contables y Financieras  
Escuela Profesional de Ciencias Contables y Financieras

### **La regularización del IGV y el presupuesto de caja en las empresas comerciales del Distrito de Huacho**

#### **Tesis**

Para optar el Título Profesional de Contador Público

#### **Autor**

Yomer Loayza Agama

#### **Asesor**

Dr. CPCC Fredy Javier Huachua Huaranca

Huacho – Perú

2023



**Reconocimiento - No Comercial – Sin Derivadas - Sin restricciones adicionales**

<https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/>

**Reconocimiento:** Debe otorgar el crédito correspondiente, proporcionar un enlace a la licencia e indicar si se realizaron cambios. Puede hacerlo de cualquier manera razonable, pero no de ninguna manera que sugiera que el licenciante lo respalda a usted o su uso. **No Comercial:** No puede utilizar el material con fines comerciales. **Sin Derivadas:** Si remezcla, transforma o construye sobre el material, no puede distribuir el material modificado. **Sin restricciones adicionales:** No puede aplicar términos legales o medidas tecnológicas que restrinjan legalmente a otros de hacer cualquier cosa que permita la licencia.



# UNIVERSIDAD NACIONAL JOSÉ FAUSTINO SÁNCHEZ CARRIÓN

## LICENCIADA

(Resolución de Consejo Directivo N° 012-2020-SUNEDU/CD de fecha 27/01/2020)

“Año de la unidad, la paz y el desarrollo”

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS, CONTABLES Y FINANCIERAS

ESCUELA PROFESIONAL DE CIENCIAS CONTABLES Y FINANCIERAS

### INFORMACIÓN

DATOS DEL AUTOR (ES):		
NOMBRES Y APELLIDOS	DNI	FECHA DE SUSTENTACIÓN
Yomer, Loayza Agama	48604890	02/10/2023
DATOS DEL ASESOR:		
NOMBRES Y APELLIDOS	DNI	CÓDIGO ORCID
Fredy Javier, Huachua Huaranca	15609670	0000-0002-2777-3287
DATOS DE LOS MIEMBROS DE JURADOS – PREGRADO/POSGRADO-MAESTRÍA-DOCTORADO:		
NOMBRES Y APELLIDOS	DNI	CODIGO ORCID
Delfina Corali, De Los Santos Ronceros	15596090	0000-0002-2084-4054
Angel Onzari, Luna Santos	15595255	0000-0001-6751-504X
Hector Orlando, Echegaray Romero	15607816	0000-0002-9198-9058

# LA REGULARIZACIÓN DEL IGV Y EL PRESUPUESTO DE CAJA EN LAS EMPRESAS COMERCIALES DEL DISTRITO DE HUACHO

## INFORME DE ORIGINALIDAD

20%

INDICE DE SIMILITUD

20%

FUENTES DE INTERNET

2%

PUBLICACIONES

%

TRABAJOS DEL ESTUDIANTE

## FUENTES PRIMARIAS

1	<a href="http://repositorio.unjfsc.edu.pe">repositorio.unjfsc.edu.pe</a> Fuente de Internet	10%
2	<a href="http://repositorio.ucv.edu.pe">repositorio.ucv.edu.pe</a> Fuente de Internet	1%
3	<a href="http://repositorio.uasb.edu.ec">repositorio.uasb.edu.ec</a> Fuente de Internet	1%
4	<a href="http://repositorio.pucp.edu.pe">repositorio.pucp.edu.pe</a> Fuente de Internet	1%
5	<a href="http://repositorio.uwiener.edu.pe">repositorio.uwiener.edu.pe</a> Fuente de Internet	1%
6	<a href="http://hdl.handle.net">hdl.handle.net</a> Fuente de Internet	<1%
7	<a href="http://1library.co">1library.co</a> Fuente de Internet	<1%
8	<a href="http://www.eumed.net">www.eumed.net</a> Fuente de Internet	<1%
9	<a href="http://dspace.ups.edu.ec">dspace.ups.edu.ec</a> Fuente de Internet	

**TESIS**

**LA REGULARIZACIÓN DEL IGV Y EL PRESUPUESTO DE CAJA EN  
LAS EMPRESAS COMERCIALES DEL DISTRITO DE HUACHO**

**JURADO EVALUADOR**



**Dra. CPCC. DELFINA CORALI DE LOS SANTOS RONCEROS**

**PRESIDENTE**



**Dr. CPCC. ANGEL ONZARI LUNA SANTOS**

**SECRETARIO**



**Mg. CPCC. HECTOR ORLANDO ECHEGARAY ROMERO**

**VOCAL**



**Dr. CPCC. FREDY JAVIER HUACHUA HUARANCCA**

**ASESOR**

**LA REGULARIZACIÓN DEL IGV Y EL PRESUPUESTO DE  
CAJA EN LAS EMPRESAS COMERCIALES DEL DISTRITO DE  
HUACHO**

## **DEDICATORIA**

Dedico este trabajo a mi familia que fueron y son,  
el soporte anímico en los momentos difíciles.

El Autor

## **AGRADECIMIENTO**

Agradezco a todas las personas que de una u otra manera contribuyeron a que pueda recibir una formación académica para ejercer como Contador Público. En especial a mis profesores quienes en forma desinteresada compartieron sus conocimientos en las aulas faustinianas.

El Autor.



## ÍNDICE

DEDICATORIA .....	iii
AGRADECIMIENTO .....	iv
ÍNDICE .....	v
ÍNDICE DE TABLAS .....	vii
ÍNDICE DE FIGURAS.....	viii
RESUMEN .....	ix
ABSTRACT.....	x
INTRODUCCIÓN .....	xi
CAPÍTULO I .....	1
PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA .....	1
1.1. Descripción de la realidad problemática .....	1
1.2. Formulación del problema .....	3
1.2.1. Problema general.....	3
1.2.2. Problema específico .....	3
1.3. Objetivos de la investigación .....	4
1.3.1. Objetivo general.....	4
1.3.2. Objetivos específicos .....	4
1.4. Justificación de la Investigación .....	4
1.5. Delimitaciones del estudio .....	5
CAPITULO II.....	6
MARCO TEÓRICO.....	6
2.1. Antecedentes de la investigación .....	6
2.1.1. Investigaciones internacionales.....	6
2.1.2. Investigaciones nacionales .....	7
2.2. Bases teóricas .....	7
2.3. Bases filosóficas.....	14
2.4. Definición de términos básicos .....	15
2.5. Hipótesis de la investigación.....	17
2.5.1. Hipótesis general.....	17
2.5.2. Hipótesis específicas .....	17

2.6. Operacionalización de las variables .....	17
CAPÍTULO III.....	20
METODOLOGÍA.....	20
3.1. Diseño metodológico .....	20
3.2. Población y muestra .....	21
3.2.1. Población.....	21
3.2.2. Muestra.....	21
3.3. Técnicas de recolección de datos .....	23
3.4. Técnicas para el procesamiento de la información .....	24
CAPÍTULO IV.....	26
RESULTADOS.....	26
4.1. Análisis de resultados.....	26
4.2. Contrastación de la hipótesis.....	34
CAPÍTULO V .....	39
DISCUSION .....	39
5.1 Discusión de resultados.....	39
CAPÍTULO VI.....	42
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES .....	42
6.1. Conclusiones .....	42
6.2. Recomendaciones.....	43
REFERENCIAS.....	45
7.1 Referencias Bibliográficas .....	45
7.2 Fuentes electrónicas .....	47
ANEXOS .....	48
CUESTIONARIO .....	49
MATRIZ DE CONSISTENCIA .....	55

## ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Operacionalización de la variable regularización del IGV.....	18
Tabla 2 Operacionalización de la variable presupuesto de caja .....	19
Tabla 3 Variable regularización del IGV .....	26
Tabla 4 Subvariable regularización del IGV a través del pago .....	27
Tabla 5 Subvariable regularización del IGV acogiéndose al IGV Justo .....	28
Tabla 6 Subvariable regularización del IGV acogiéndose a un fraccionamiento.....	29
Tabla 7 Variable presupuesto de caja.....	30
Tabla 8 Subvariable ingresos en el presupuesto de caja.....	31
Tabla 9 Subvariable egresos en el presupuesto de caja.....	32
Tabla 10 Subvariable el financiamiento en el presupuesto de caja .....	33
Tabla 11 Correlación y significancia entre la regularización del IGV y el presupuesto de caja en las empresas comerciales del Distrito de Huacho .....	35
Tabla 12 Correlación y significancia entre la regularización del IGV y los ingresos en el presupuesto de caja en las empresas comerciales del Distrito de Huacho .....	36
Tabla 13 Correlación y significancia entre la regularización del IGV y los egresos en el presupuesto de caja en las empresas comerciales del Distrito de Huacho .....	37
Tabla 14 Correlación y significancia entre la regularización del IGV y el financiamiento en el presupuesto de caja en las empresas comerciales del Distrito de Huacho .....	38

## ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1: Variable regularización del IGV .....	27
Figura 2: Subvariable regularización del IGV a través del pago.....	28
Figura 3: Subvariable regularización del IGV acogándose al IGV Justo.....	29
Figura 4: Subvariable regularización del IGV acogándose a un fraccionamiento .....	30
Figura 5: Variable presupuesto de caja.....	31
Figura 6: Subvariable ingresos en el presupuesto de caja .....	32
Figura 7: Subvariable egresos en el presupuesto de caja.....	33
Figura 8: Subvariable el financiamiento en el presupuesto de caja.....	34

## RESUMEN

**Objetivo:** Determinar la manera en que la regularización del IGV influye en el presupuesto de caja en las empresas comerciales del Distrito de Huacho. **Métodos:** Como población se identificó a 216 empresas comerciales que al momento de la consulta se encontraban instaladas en el Distrito de Huacho, de ellas se extrajo una muestra que comprendió 84 empresas a las cuales se les aplicó una encuesta constituida por 68 preguntas cuyas respuestas se encausaron bajo la escala de Likert como respuesta a los indicadores de las dimensiones; procesadas las respuestas de los representantes de las empresas encuestadas se obtuvo los **Resultados:** sobre la oportunidad en que las empresas realizaban la regularización de su obligación por IGV un 57,1% indica que regularizan su deuda por IGV en la fecha de vencimiento, en el caso de la segunda variable presupuesto de caja hemos encontrado que un 57,1% indica que su presupuesto de caja le resulta suficiente; para la contrastación de nuestras hipótesis hemos utilizado el coeficiente de Spearman el cual no llevó a la **Conclusión:** la regularización del IGV tiene una moderada influencia frente al presupuesto de caja en las empresas comerciales del Distrito de Huacho. (sig. bilateral = 0,000 < 0,01; Rho = 0,569)

Palabras clave: Pago tributos, obligaciones tributarias, presupuesto de caja, efectivo.

## ABSTRACT

**Objective:** To determine the way in which the regularization of the IGV influences the cash budget in the commercial companies of the District of Huacho. **Methods:** As a population, 216 commercial companies were identified that at the time of the consultation were installed in the District of Huacho, from which a sample was extracted that included 84 companies to which a survey consisting of 68 questions was applied, whose answers were prosecuted under the Likert scale in response to the indicators of the dimensions; Once the responses of the representatives of the companies surveyed were processed, the **Results** were obtained: regarding the time in which the companies carried out the regularization of their VAT obligation, 57.1% indicated that they regularized their VAT debt on the due date, in the In the case of the second cash budget variable, we have found that 57.1% indicate that their cash budget is sufficient for them; For the verification of our hypotheses we have used the Spearman coefficient which did not lead to the **Conclusion:** the regularization of the IGV has a moderate influence against the cash budget in the commercial companies of the District of Huacho. (bilateral sig. = 0.000 < 0.01; Rho = 0.569)

**Keywords:** Payment of taxes, tax obligations, cash budget, cash.

## INTRODUCCIÓN

La Universidad Nacional José Faustino Sánchez Carrión tiene implementado un protocolo para la obtención del título profesional mediante el desarrollo de investigaciones, en base a ello hemos desarrollado el presente trabajo que involucró a la variable la regularización del IGV y a la variable presupuesto de caja teniendo como contexto a las empresas comerciales cuya ubicación es el Distrito de Huacho de quienes a través de sus representantes hemos obtenido información que son el soporte del presente trabajo y que nos permitió alcanzar el objetivo de determinar la manera en que la regularización del IGV influye en el presupuesto de caja.

El desarrollo tiene la siguiente estructura:

Capítulo I Planteamiento del problema

Capítulo II Marco teórico

Capítulo III Metodología

Capítulo IV Resultados

Capítulo V Discusión

Capítulo VI Conclusiones y recomendaciones

Para terminar, hacemos mención a las referencias bibliográficas incluidas en el trabajo de investigación.

# CAPÍTULO I

## PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

### 1.1. Descripción de la realidad problemática

El Estado con la finalidad de prestar servicios públicos a los ciudadanos tiene la necesidad de recaudar tributos, dentro de ellos encontramos a los impuestos siendo los de mayor recaudación el impuesto a la renta que se centra en afectar a las ganancias o beneficios que tienen los contribuyentes, asimismo debemos considerar al Impuesto General a las Ventas que afecta a las transacciones de bienes y servicios en cualquier etapa de su comercialización. Las normas son bastante claras pero los potenciales contribuyentes buscan que evadir la afectación, no necesariamente porque los impuestos citados sean confiscatorios, sino por la predisposición de realizar actividades comerciales en el campo de la informalidad, lo que les permite obtener mayor ganancia, porque el producto o servicio es ofrecido a un precio como si se pagara impuestos, sin embargo, el vendedor se apropia indebidamente de esos importes ampliando su margen de ganancia. Por otro lado, aquellas personas que están dentro del margen de la formalidad al momento que realizan la venta reciben el IGV lo que les representa un disponible que invertirán cuando realicen sus compras de bienes o servicios. El IGV tiene un periodo de liquidación mensual, fecha en la cual se compara el IGV recibido menos el IGV entregado, si la diferencia es positiva entonces el contribuyente tiene la obligación de pagar al Administrador Tributario; si la diferencia es nula en ese periodo no se habrá generado obligación de pago, y finalmente si la diferencia es negativa entonces estaremos ante un crédito a favor del contribuyente, el cual podrá ser compensado en periodos futuros hasta agotarlo, sobre el particular citamos a los autores:

Diaz de Serralde, Moran, López, y Maldonado. (2021). A diferencia de otros impuestos y debido a la propia mecánica de liquidación y pago del IVA, las variaciones observadas en la recaudación del mismo se dan con algún rezago de uno o dos meses según el caso. (p.8)

En nuestro país el Administrador Tributario ha venido migrando de la



declaración física documentaria de los tributos hacia las declaraciones empleando medios virtuales, del mismo modo viene sucediendo con la emisión de comprobantes de pagos electrónicos los mismos que son emitidos y/o remitidos electrónicamente al Administrador, con la información que reciben favorece para el seguimiento del cumplimiento de las obligaciones tributarias y en su caso efectuar la cobranza de manera inmediata sin embargo, también es necesario hacer notar que en muchos de los casos el atraso en el pago de los tributos se ha venido sucediendo por los efectos negativos a consecuencia de la Pandemia COVID-19, la cual por una necesidad de evitar el contagio el Estado decretó una cuarentena casi absoluta pues solo excluyeron la comercialización de abarrotes, salud y a los servicios financieros ello provocó una fuerte incidencia en las mermas y los desmedros en la existencias, consecuentemente se perdió una parte del capital de trabajo, también con ello se acumularon las cuentas por pagar, sobre el particular y en el mismo contexto consideramos oportuno citar a los señores:

CEPAL. (2020). No hay país ni organismo internacional o de cooperación que no haya cambiado su forma de operar. La pandemia ha obligado a todos los actores a redefinir sus planes y reencausar los recursos disponibles. (p.7)

Coincidimos con lo expuesto en la cita anterior, los recursos económicos específicamente el disponible fue comprometió, pues el impacto económico fue muy significativo y el desarrollo empresarial se vio frustrado, solo se tenía la esperanza en el relanzamiento del negocio aplicando la reingeniería de los procesos de producción y/o comercialización de los productos y/o servicios que se ofrecían, las empresas necesitaban formular su presupuesto de caja pues las decisiones financieras debían de ser las más correctas, sobre el particular citamos a los autores:

CEPAL (2021). En un contexto de crecimiento escaso, en algunos países los problemas de liquidez también pueden convertirse en un problema de solvencia que amenace tanto al sector privado como al público. (p.11)

Para ejecutar un manejo estructurado de las decisiones financieras o en su caso

cuando se necesita realizar un relanzamiento de las actividades comerciales de un negocio es impostergable utilizar un presupuesto de caja pues se tiene que manejar una acorde estructura de costos, establecer los ciclos de comercialización dependiendo del producto o servicio a vender, determinar ciclos de inversión en existencias coherentes con la demanda, entre otros aspectos, que también son relevantes en el manejo de caja; pese a todo, el presupuesto de caja debe de manejar como política central la articulación de los periodos de generación de liquidez frente a los periodos de vencimientos de las obligaciones por pagar, con ello se buscaría garantizar el flujo del ciclo económico de la empresa; como notamos existe un importante compromiso como lo es el cumplir con el pago del IGV, sin embargo, también hay que tomar en consideración que si no se trabaja en forma estructurada, específicamente sin el uso del presupuesto de caja, se podría poner en riesgo una inversión, y es así que nuestra investigación busca develar la vinculación que se ha venido sucediendo entre el pago del IGV y el manejo del presupuesto de caja, problemas que estamos citando a continuación.

## **1.2. Formulación del problema**

Para el desarrollo de la investigación se han planteado los siguientes problemas a nivel general y específico.

### **1.2.1. Problema general**

¿De qué manera la regularización del IGV influye en el presupuesto de caja en las empresas comerciales del Distrito de Huacho?

### **1.2.2. Problema específico**

- ¿De qué manera La regularización del IGV influye en los ingresos en las empresas comerciales del Distrito de Huacho?
- ¿De qué manera La regularización del IGV influye en los egresos en las empresas comerciales del Distrito de Huacho?
- ¿De qué manera La regularización del IGV influye en el financiamiento en las empresas comerciales del Distrito de Huacho?

### **1.3. Objetivos de la investigación**

#### **1.3.1. Objetivo general**

Determinar la manera en que la regularización del IGV influye en el presupuesto de caja en las empresas comerciales del Distrito de Huacho.

#### **1.3.2. Objetivos específicos**

- Determinar la manera en que la regularización del IGV influye en los ingresos en las empresas comerciales del Distrito de Huacho.
- Determinar la manera en que la regularización del IGV influye en los egresos en las empresas comerciales del Distrito de Huacho.
- Determinar la manera en que la regularización del IGV influye en el financiamiento en las empresas comerciales del Distrito de Huacho.

### **1.4. Justificación de la Investigación**

#### **JUSTIFICACIÓN PRÁCTICA**

La generalidad de las operaciones comerciales que realizan las empresas están vinculadas a la afectación del impuesto general a las ventas, tributo que como conocemos nos permite mantener un flujo de efectivo que debe liquidarse en forma mensual, es nuestra preocupación conocer la modalidad práctica que las empresas emplean para que la determinación del tributo no le represente necesidad de financiamiento, con tal información nos estamos permitiendo recomendar algunas alternativas que conduzcan a una buena administración del IGV sin incidencia en los sobrecostos por financiamiento.

#### **JUSTIFICACIÓN TEÓRICA**

Las normas relacionadas al impuesto general a las ventas contemplan la afectación, la liquidación y el pago del tributo, cada una de estas etapas merecen su correcta interpretación y consecuentemente su aplicación ajustada al marco normativo, en nuestra investigación hemos buscado obtener la percepción de los entrevistados y con esa información, hemos evaluado la incidencia del marco normativo para con la correcta inclusión del pago del IGV en el presupuesto de caja de las empresas

comerciales, por lo tanto, estamos en condiciones de proponer políticas que favorezcan un adecuado y oportuno cumplimiento de obligaciones de pago, generadas por el impuesto general a las ventas, también permitirá optimizar la cuantificación del IGV en el presupuesto de caja, logrando una mayor asertividad en el manejo financiero de las empresas comerciales.

#### JUSTIFICACIÓN METODOLÓGICA

Dentro de las empresas deben de manejarse políticas que permitan articular las cuentas por pagar con las cuentas por cobrar, esta metodología permitirá mantener una liquidez pertinente, reduciendo la opción de recurrir a un financiamiento; y teniendo en consideración que las obligaciones antes indicadas están inmersas dentro del alcance del IGV; fue nuestro interés el conocer el manejo operativo que aplican las empresas comerciales para con la formulación del presupuesto de caja, con las experiencias recogidas de los comerciantes estamos proponiendo algunas alternativas metodológicas que optimizarían la formulación del presupuesto de caja.

### **1.5. Delimitaciones del estudio**

#### DELIMITACIÓN ESPACIAL

El lugar de donde se extrajo la información fue la ciudad de Huacho.

#### DELIMITACIÓN TEMPORAL

En relación a la información proporcionada por los entrevistados esta se circunscribió al período 2021.

#### DELIMITACIÓN CONCEPTUAL

Las variables que fueron sometidas a estudio comprenden la regularización del IGV y el presupuesto de caja.

## CAPITULO II

### MARCO TEÓRICO

#### 2.1. Antecedentes de la investigación

Teniendo en consideración que es necesario realizar una confrontación de nuestros resultados con otros trabajos, por ello estamos citando a aquellas que están vinculadas.

##### 2.1.1. Investigaciones internacionales

En la tesis: *Implementación de la herramienta financiera de flujo de efectivo para el manejo óptimo de la liquidez de la Empresa Centro de Ingeniería Automotriz Henicar SA*, su objetivo fue: desarrollar procesos para incorporar al flujo de efectivo como fuente para el proceso financiero, citamos:

Pezántez (2021). La implementación del flujo de efectivo y sobre todo los indicadores financieros desplegados y monitoreados a través del instrumento Balance Scorecard [...] para el diagnóstico y mantendrán informados a los directivos. (p.70)

En la tesis *Estructuración financiera de una emisión de obligaciones, como mecanismo de financiamiento de una empresa del sector real, a través del Mercado de Valores*, su objetivo fue conocer la factibilidad de endeudamiento a través de la emisión de obligaciones, entre sus conclusiones:

Bonito, (2021). En cada estructuración financiera de emisión de obligaciones hay ciertas variables que se deben considerar para realizar las proyecciones financieras, estas son la estructura, niveles de deuda, destino de los recursos, a lo que se suma el análisis o la evaluación macroeconómica y sectorial con el propósito de efectuar las estimaciones más ajustadas a la situación de la compañía y que tengan un nivel de cumplimiento alto. (p.89)

### 2.1.2. Investigaciones nacionales

En la tesis *Pagos adelantados del IGV y su incidencia en la liquidez de la empresa Abtelcom S.R.L.2020*, cuyo objetivo fue identificar la incidencia de los sistemas de pago adelantados del IGV en el manejo financiero, de sus conclusiones citamos:

López (2021). Los pagos adelantados del IGV inciden en la liquidez de la empresa debido a que no solicita la liberación de fondos oportunamente, generando problemas de liquidez e incumplimiento de las obligaciones en el corto plazo. (p.60)

En la tesis *Estrategia de educación tributaria para disminuir la evasión tributaria del IGV en las microempresas del Distrito de Chachapoyas en el 2019*, cuyo objetivo fue formular una estrategia para reducir la evasión fiscal, de sus conclusiones citamos:

Vásquez (2021). Existe una escasa conciencia tributaria, fomentando la evasión. [...] Por lo tanto, concretar la cancelación de sus obligaciones tributarias, esta acción sacrifica su liquidez. (p.67)

## 2.2. Bases teóricas

### REGULARIZACIÓN DEL IGV

A través de la Hipótesis de incidencia tributaria se puede establecer el origen de la obligación fiscal, es decir, cumpliendo con la hipótesis podemos afirmar que se configuró la relación jurídica tributaria Estado – Contribuyente, a continuación de debe determinar la base imponible sobre el cual se aplicará la tasa ascendente al 18% que corresponde aplicar por el IGV, cabe señalar que para la determinación de la base imponible de la comparación de las compras frente a las ventas tienen sus particularidades normativas entre las cuales podemos citar propiamente a la Ley del IGV – ISC, la Ley de Bancarización, Ley de comprobantes de Pago, Sistema de Pago de Obligaciones Tributarias – SPOT, entre otras normas y reglamentos; de todas esas

fuentes se desprende la evaluación de los aspectos formales y sustanciales para la determinación de la base imponible para el uso del IGV como crédito fiscal, es decir que no necesariamente el 100% del IGV pagado a través de las adquisiciones será el monto a considerar como crédito fiscal, asimismo, cabe señalar que el IGV pagado a través de las compras es compensado al momento de recibir el IGV cuando se ejecuta una venta, en forma resumida diríamos que el IGV se generará del margen de ganancia más aquellos montos que no cumplen con los aspectos normativos para ser considerados como crédito fiscal. Con la determinación del tributo por pagar el contribuyente podrá hacer uso de los créditos como son el crédito de periodos anteriores, las retenciones de IGV, percepciones por IGV, saldos retenidos por SUNAT, el saldo de las deducciones, y de no ser suficiente el contribuyente aún tiene tres opciones la primera, de corresponder, acogerse al IGV Justo el cual otorga un plazo de 3 meses para regularizar la deuda, la segunda opción es el acogimiento a un fraccionamiento de la deuda, y la tercera opción sería asumir el pago inmediato de la deuda. Sobre el particular citamos a:

Arancibia, (2012). El pago es la forma normal de terminar una obligación tributaria. El pago también puede hacerse en forma fraccionada. La compensación de la deuda se aplica cuando se determina la obligación tributaria y contra ésta se aplican los saldos a favor de ejercicios anteriores. La condonación significa liberar de la deuda tributaria mediante la promulgación de una ley expresa. La prescripción es la finalización del plazo legal de vigencia que tiene la obligación tributaria. (p.104)

## **PAGO**

La deuda tributaria debe ser asumida por el deudor tributario, también dependiendo de las circunstancias el pago debe realizarse por sus representantes, existiendo la posibilidad de que un tercero lo pueda realizar en este caso el contribuyente tiene la potestad de desautorizar tal hecho. Como sabemos la deuda está constituida por el tributo, las multas y los intereses; en este contexto el pago estará condicionado al tributo, o en su caso al tributo más sus intereses o a las multas más sus intereses; sin embargo, cuando el contribuyente realiza el pago de la deuda no discrimina los

conceptos de pago, sino que deposita un solo pago y el Administrador Tributario evaluando la deuda atribuirá el pago primero a los intereses y el saldo lo imputará al tributo adeudado. El Administrador Tributario ha establecido diversos medios de pago para que el deudor tributario cancele sus obligaciones, asimismo, en el caso del lugar de pago distingue medio virtual y presencial, y en cuanto a los medios de pago son aceptados el efectivo, cheque, nota de crédito negociable, el débito en las cuentas de ahorro o cuenta corriente, la tarjeta de crédito, entre otros. Por otro lado, se tiene que los pagos a realizar al Administrador Tributario son en cifras enteras, previo redondeo de cantidades, asimismo él, está obligado a recibir el pago de una parte o la totalidad de la deuda es así que en un extremo podemos afirmar que la amortización de una parte de la deuda podría ser desde S/ 1.00; sobre este aspecto citamos a:

Carrasco, (2000). Ello es así porque las obligaciones pecuniarias son obligaciones genéricas, en las que se aplica el aforismo *genus numquam perit*, de ahí que nunca se pueda producir una imposibilidad absoluta y objetiva cuando el objeto de la obligación es una suma de dinero. (p.32)

### **IGV JUSTO**

Cuando se realiza una venta en el importe que recibe el proveedor se incluye el valor de venta y el IGV, a ello conforme lo estipula la Ley de Comprobantes de Pago la emisión del comprobante se debe realizar a la entrega del bien y/o servicio o al momento que se percibe el pago, con la disyuntiva de lo que ocurra primero, en el primer caso debemos tener en consideración que no habiendo recibido ningún pago, sin embargo, el vendedor debe entregar el IGV a la Administración Tributaria y este desembolso podría afectar al capital de trabajo que maneja el negocio, ante ello la Ley de Prórroga del Pago del Impuesto General a las Ventas (IGV) para la Micro y Pequeña Empresa – “IGV JUSTO” N° 30524, esta normativa permite diferir el vencimiento del pago de la obligación, nótese que solo se trata del pago más no de la obligación de la declaración mensual, es por ello que la exigibilidad se configura recién al día siguiente del vencimiento del tercer mes posterior al periodo de acogimiento, sin que ello faculte al contribuyente a cancelar la deuda antes del vencimiento del periodo de diferimiento otorgado. Cabe señalar que el acogimiento al IGV justo no es una decisión discrecional del contribuyente sino por el contrario, se deben de cumplir con requisitos tales como



no mantener cobranzas coactivas superiores a una UIT, que el contribuyente o socios de una empresa hayan sido condenados por algún delito tributario, que las empresas se encuentren en un contexto de un proceso concursal, que las MYPES no se encuentren omisas a la presentación de declaración jurada y/o pago del IGV y/o Impuesto a la Renta dentro de los doce periodos anteriores a la pretensión de acogimiento, existiendo la posibilidad de que el contribuyente regularice la deuda a través del pago respectivo o mediante un acogimiento a un fraccionamiento, con la finalidad de estar habilitado para optar por el acogimiento al IGV Justo. Sobre el particular citamos a:

Rojas, (2019). Se detectó en el estado de situación financiera el alto importe en las cuentas por cobrar. Por esta razón, refleja que la entidad tiene que afrontar un impuesto general a las ventas por ingresos facturados pero aún no percibidos dentro de efectivo en caja. (p.132)

### **FRACCIONAMIENTO**

Una de las modalidades de regularización de las deudas fiscales consideradas en el Código Tributario es el fraccionamiento el cual considera tres modalidades, la primera figura es el aplazamiento donde se puede acceder a cancelar la deuda en un periodo máximo de seis meses; la segunda el fraccionamiento propiamente dicho en el cual se abonan cuotas mensuales en un plazo máximo de 72 meses para lo cual se deberá tener en consideración que la cuota mínima mensual es el 5% de la UIT del periodo en que se acoge al fraccionamiento; la tercera opción es la mixtura entre el aplazamiento y el fraccionamiento en tal sentido su particularidad estriba en el diferimiento del inicio del pago de la deuda. Cabe señalar que las deudas no exigibles no son materia de acogimiento al fraccionamiento, tampoco aquellos tributos percibidos o retenidos, asimismo aquellas que estén en proceso contencioso administrativo salvo que las normas explícitamente lo permitan, aquellas deudas que no hayan sido declaradas, aquellas cuyo deudor ha sido calificado como no habido o cuando se encuentren en procesos de liquidación judicial o extrajudicial, tampoco se podrán acoger los contribuyentes cuyo saldo en su cuenta de detracciones superen el 5% de la UIT. El trámite del acogimiento a un fraccionamiento ante el Administrador Tributario se realiza en forma virtual al cual el contribuyente debe someterse a una calificación de

cumplimiento de requisitos con ello a continuación se podrá acoger las deudas tributarias, y después de la evaluación que realiza la SUNAT aquella emite la resolución respectiva como corolario del requerimiento del contribuyente, y sobre el particular citamos a:

Zamarreño (2015). El fraccionamiento supone un aplazamiento con la especialidad de realizarse el pago en varios plazos y que necesariamente va a obligar a realizar pagos parciales, a diferencia del aplazamiento, el cual supone un diferimiento en el momento del pago, pero referido al importe total de la deuda. (p.224)

### **PRESUPUESTO DE CAJA**

El empresario busca que planificar sus operaciones con la finalidad de optimizar los resultados, es decir se estima que busca vincular el vencimiento de las obligaciones por pagar con las obligaciones por cobrar de tal manera que se garantice el aprovisionamiento de las existencias.

El presupuesto se formula con presunciones de futuras ventas y futuros gastos basándose en datos históricos y sucesos propios del mercado, así como de compromisos conocidos, con este documento la empresa podrá prever, de ser necesario, un reordenamiento de sus cuentas por cobrar o en su caso optar por el financiamiento de sus operaciones en caso de que tenga una necesidad de gastos mayores a sus ingresos proyectados; caso contrario si se estima un exceso de liquidez la empresa buscará que invertir el remanente ya sea en periodos de largo, mediano o corto plazo, de tal manera que aquel no le sea improductivo, pues la razón de ser de una empresa es generar rentabilidad del capital invertido. Por tratarse de un documento predictivo donde siempre existirá la incertidumbre, la recomendación es que su formulación debe realizarse para periodos cortos o en su caso que el presupuesto sea ajustado permanentemente con la generación de los movimientos del negocio. Para la gestión de la empresa el presupuesto de caja representa una ventaja competitiva pues el negocio requiere de decisiones efectivas que garanticen el capital de trabajo para la generación de rentabilidad. De esta manera en el presupuesto de caja podemos

encontrar tres elementos básicos, los ingresos los gastos y el financiamiento. Sobre el particular citamos a:

Mendoza, (2017). El presupuesto implica materializar los planes empresariales en información cuantitativa y monetaria, es igualmente el cimiento de los estados financieros proyectados y representa la base para la toma de decisiones, por cuanto permite prever las condiciones económicas de la empresa en áreas como el endeudamiento, la situación de liquidez, la naturaleza de las transacciones financieras y la movilización o rotación de los fondos invertidos.  
(p.sn)

## **INGRESOS**

En las empresas, los ingresos conforme a su fuente los podemos considerar como aquellos generados por el giro del negocio o proveniente del no giro de negocio, en el primero de los mencionados se debe obtener un margen de ganancia, mientras que en el segundo caso de los nombrados su obtención no siempre es sinónimo de ganancia pues puede tratarse de un rescate, o costo residual, entre otros; todos los mencionados una vez que se tiene conocimiento de ellos basándonos en información histórica cuya fuente es sostenible en el tiempo, se deben de considerar en el presupuesto de caja o en su caso como fuente de recuperación de una inversión. Los ingresos propios de la actividad principal del negocio serán obtenidos como respuesta a la efectividad de las políticas de concesión de créditos a los clientes, así como de las políticas referidas a las cobranzas, en ese sentido ambas políticas deben de ser dinámicas para adaptarse a las innovadoras estrategias de ventas, pues se conoce que con el adelanto de la tecnología se ponen a disposición del comerciante funciones que son posibles de mecanizar, como lo es la emisión de comprobantes electrónicos así como la recepción de los pagos de nuestros clientes empleando medios virtuales que no solo reduce la exposición de riesgo que tiene el dinero en efectivo sino que también reduce el tiempo de contar con tales recursos pues bastan segundos o minutos para recibir en nuestras cuentas bancarias, las transferencias de dinero. Sobre el particular nos permitimos citamos al autor:

López y Gómez, (2019). El presupuesto de ingresos debe incluir todas las entradas de efectivo que se esperan obtener en un periodo determinado y serán programadas de acuerdo con las políticas de cobranza y obtención de fondos de capital. (p.39)

## **EGRESOS**

Corresponde la gestión financiera en un negocio, la debida planificación del flujo del efectivo, en él se deben tomar en consideración, los tiempos en los cuales la empresa deberá contar con liquidez para afrontar sus obligaciones por pagar; pues la correcta planificación de los vencimientos para el pago de los egresos, permitirá obtener bienes y/o servicios de manera que cubra nuestra necesidades sin tener que cancelarlos en forma inmediata pues se necesitaría de mayor volumen de capital de trabajo, el mismo que podría resultar un sobre costo para el negocio. Si no cumplimos con el pago oportuno de nuestras obligaciones, nuestra calificación de sujeto de crédito disminuirá y consecuentemente la obtención de existencias tendrán que realizarse al contado o con periodos de vencimiento de créditos muy cortos. Sobre el particular citamos a los autores:

López y Gómez, (2019). El presupuesto de egresos debe considerar todas las salidas de efectivo que se estiman pagar en un periodo determinado y deberán ser programadas de acuerdo con las políticas de pagos. (p.41)

## **FINANCIAMIENTO**

Las empresas no siempre manejan sus operaciones al contado, es así que puede recurrir a dos fuentes de financiamiento el interno que se basará en la gestión de las partidas contables internas, como el fraccionamiento de la distribución de las utilidades de esta manera la necesidad de liquidez es menor con la posibilidad de ignorar la necesidad de recurrir a un préstamo financiero, otra opción es la capitalización de las cuentas patrimoniales, una muy acertada articulación de los créditos concedidos frente a los vencimientos de las cuentas por pagar, entre otras actividades; también existe la posibilidad de buscar un financiamiento externo el cual no necesariamente deberán ser

las instituciones financieras, sino que también existe la posibilidad de un aumento de capital, la emisión de bonos cuyos vencimientos son de mediano y largo plazo, entre otras acciones. Al financiamiento siempre se le ha asociado, la generación de intereses los cuales incrementan el costo de los bienes o servicios que ofrecen los proveedores, es decir que tal sobre costo lo debe asumir el siguiente consumidor en la cadena de comercialización, es ahí donde el mercado también muestra su incidencia, porque obliga a mantener precios que sean competitivos y si no lo son, nos inducen a la necesidad de realizar una reingeniería de nuestros procesos de comercialización para reducir nuestros costos y establecer precios más accesibles a nuestro mercado. Sobre el particular citamos a los autores:

Bodie y Merton (2004). El financiamiento interno surge de las operaciones de la empresa. Incluye fuentes como utilidades retenidas, salarios devengados o cuentas por pagar. [...] El financiamiento externo ocurre siempre que los administradores de la compañía tienen que obtener fondos de prestamistas o inversionistas externos. (p.418)

### **2.3. Bases filosóficas**

Para desarrollar las bases filosóficas consideramos que en cuanto a la regularización del IGV se origina por la necesidad de los recursos de la hacienda pública que estamos conceptualizando a continuación.

Ruiz (2017). En la actividad financiera pública los elementos con relevancia jurídica son la presencia central del Estado, el flujo de ingresos y gastos en cabeza del Estado, dinero, suministro de bienes y servicios por parte del Estado y fines públicos. Conjugando estos elementos, se puede sostener que la actividad financiera pública consiste en que el Estado recurre a ciertos medios, tales como el ingreso y gasto, materializados en dinero, para producir bienes y servicios para efectos del cumplimiento de sus fines públicos. (p.39)

En cuanto al presupuesto de caja consideramos que su manejo está enmarcado en la administración financiera que la empresa realiza en tal sentido a continuación estamos conceptualizando.

González, (2017). Función que se encarga de la gestión económico-financiera de los negocios, teniendo como base el planeamiento financiero para las decisiones de inversión y financiamiento; básicamente se trata de afrontar dos grandes decisiones: ¿Cuánto invertir y en qué activos concretos? ¿Cómo conseguir los fondos para tales inversiones? (p.sn)

#### **2.4. Definición de términos básicos**

- Base imponible  
Cantidad determinada por la norma tributaria para que con la aplicación del porcentaje o coeficiente se fije el importe del tributo.
- Cobranza coactiva  
Procedimiento coercitivo del ejercicio de la facultad de recaudación de parte del Administrador Tributario
- Compensación  
Forma de extinción de una deuda tributaria cuando se tiene saldo a favor en manos del Administrador tributario que se aplican contra las deudas del contribuyente.
- Contingencia  
Imprevisto no cuantificado que incide sobre los resultados proyectados
- Corto plazo  
Periodo comprendido dentro de los 12 meses
- Deuda exigible  
Habiéndose generado la deuda tributaria se convierte en exigible cuando ha vencido el plazo para su pago.
- Hipótesis de Incidencia Tributaria  
Cuestionamiento que permite identificar la afectación de un tributo comprende tres aspectos, el subjetivo, objetivo, temporal y espacial.
- Impuesto  
Tributo que no genera contraprestación del Estado a favor del contribuyente.

- **Inversión**  
Exposición del capital con la intención de generar rédito que justifique el riesgo.
- **Largo Plazo**  
Periodo que supera los 12 meses
- **Multa**  
Representa una sanción de carácter administrativo por el acaecimiento de una infracción a la norma.
- **Orden de Pago**  
Ante la declaración de una deuda tributaria que no ha sido pagada la Administración Tributaria genera una orden de pago requiriendo el cumplimiento de la obligación.
- **Pago a cuenta**  
Amortización de parte de la deuda.
- **Periodo de devengue**  
Fecha inicial de un periodo cuando nace una obligación tributaria.
- **Prescripción de la deuda tributaria**  
Imposibilidad del Administrador Tributario para ejercer una cobranza de una deuda tributaria por superar el periodo permitido para lograr la recepción de un pago.
- **Presupuesto**  
Proyección basada en datos históricos proyectando sus valores en función a la tendencia de las cantidades en la información pasada.
- **Procedimiento contencioso administrativo tributario**  
Acción administrativa controversial entre la percepción de las normas de parte del contribuyente y el Administrador Tributario.
- **Procedimiento no contencioso administrativo tributario**  
Acción administrativa no controversial entre el contribuyente y el Administrador Tributario.
- **Rentabilidad**  
Beneficio obtenido por la exposición del capital medido bajo el contexto económico o financiero.
- **Valor agregado**  
Imposición de una característica adicional a un bien o servicio
- **Vida Útil**  
Periodo donde se espera que el activo tenga capacidad para la explotación.

## **2.5. Hipótesis de la investigación**

Las hipótesis que contribuirán al logro de los objetivos los citamos a continuación.

### **2.5.1. Hipótesis general**

La regularización del IGV influye en el presupuesto de caja en las empresas comerciales del Distrito de Huacho.

### **2.5.2. Hipótesis específicas**

- La regularización del IGV influye en los ingresos en las empresas comerciales del Distrito de Huacho.
- La regularización del IGV influye en los egresos en las empresas comerciales del Distrito de Huacho.
- La regularización del IGV influye en el financiamiento en las empresas comerciales del Distrito de Huacho.

## **2.6. Operacionalización de las variables**

Variable: Regularización del IGV

Domínguez, (2005). Aun cuando en teoría el Impuesto al Valor Agregado no debe tener un efecto en los contribuyentes, puesto que cada contribuyente al recibir el pago del impuesto que traslada a sus clientes, recupera el que a él le hubieran repercutido sus proveedores y entrega al fisco sólo la diferencia; esta mecánica puede provocar efectos financieros y administrativos importantes en las empresas (p.32)

Variable: Presupuesto de Caja

Dickson, (1998). Es un plan que muestra cómo espera usted que el dinero ingrese en el negocio (ingresos de caja) y egrese del mismo (pagos por caja) mes a mes, durante un determinado período en el futuro. (p.102)



Tabla 1

Operacionalización de la variable regularización del IGV

DIMENSIÓN	INDICADORES	ITEMS	ESCALA	NIVELES	RANGOS
Pago	Efectivo y equivalente de efectivo	01 – 03			
	Recaudación anticipada del IGV	04 – 07		Después del vencimiento En el vencimiento Antes del vencimiento	14 – 32 33 – 51 52 – 70
	Detracciones	08 – 14			
IGV justo	Sujetos comprendidos	15 – 18	Nunca Casi nunca A veces Casi siempre Siempre	Poco utilizado Moderadamente utilizado Continuamente utilizado	08 – 18 19 – 29 30 – 40
	Prórroga del plazo	19 – 22			
	Fraccionamiento con aplazamiento	23 – 26		Poco utilizado Moderadamente utilizado Continuamente utilizado	10 22 23 35 36 50
Fraccionamiento	Fraccionamiento sin aplazamiento	27 – 32			

Fuente: elaboración propia

Tabla 2

Operacionalización de la variable presupuesto de caja

DIMENSIÓN	INDICADORES	ITEMS	ESCALA	NIVELES	RANGOS
Ingresos	Ventas al contado	33 – 35			
	Ventas al crédito	36 – 43			13 – 29 30 – 46 47 – 65
	Otros ingresos	44 – 45			
Egresos	Compras al crédito	46 – 50			
	Sueldos y salarios	51 – 55	Nunca Casi nunca A veces Casi siempre Siempre	Bajo Moderado Alto	18 – 41 42 – 65 66 – 90
	Tributos	56 – 61			
	Otros	62 – 63			
Financiamiento	Intereses	64 – 65			05 – 11 12 – 18 19 – 25
	Amortización del capital	66 – 68			

Fuente: elaboración propia

## CAPÍTULO III METODOLOGÍA

### 3.1. Diseño metodológico

O<sub>x</sub> r O<sub>y</sub>

$$\left. \begin{array}{l} P_{e1} \Rightarrow O_{e1} \Rightarrow H_{e1} \\ P_{e2} \Rightarrow O_{e2} \Rightarrow H_{e2} \\ P_{e3} \Rightarrow O_{e3} \Rightarrow H_{e3} \end{array} \right\} H_e \Rightarrow H_c \Rightarrow CH \left\{ \begin{array}{l} C_{p1} \\ C_{p2} \\ C_{p3} \end{array} \right. \Rightarrow CF$$

Dónde:

- O = Observación
- x = Variable independiente (Regularización del IGV)
- r = Conector de relación
- y = Variable dependiente (Presupuesto de Caja)
- Pe = Problema específico
- Oe = Observación específica
- He = Hipótesis específica
- Hc = Conclusión de Hipótesis
- CP = Conclusión del Problema
- CF = Conclusión Final

#### TIPO DE INVESTIGACIÓN

Nuestro trabajo se desarrolló bajo los lineamientos de un tipo básico considerado conforme el siguiente concepto:

Garza, (2007). La investigación se califica como teórica, fundamental, pura, básica o desinteresada cuando el investigador se propone enriquecer el conocimiento sin preocuparse por la aplicación directa o inmediata de los resultados. (p.14)

## NIVEL DE INVESTIGACIÓN

El nivel en que se enmarcó la investigación fue descriptivo debido a que se contextualizó la incidencia de las variables y dimensiones, sustentado por el concepto de:

Díaz, (2006). Los estudios descriptivos buscan especificar propiedades importantes de personas, grupos, comunidades o cualquier otro fenómeno que sea sometido a análisis. (p.127)

## MÉTODO DE INVESTIGACIÓN

El método inductivo, el método deductivo y el método análisis – síntesis; han sido empleados para el desarrollo de la investigación.

### **3.2. Población y muestra**

Las conclusiones y recomendaciones que presenta la investigación son el resultado del acopio de las respuestas brindadas por los representantes de las empresas, sin embargo, cuando se presentan casos donde el número de la población es bastante grande, se debe determinar una muestra representativa.

#### **3.2.1. Población**

Conceptualizando a la población citamos a: (Vivanco, 2005, p.23) “Corresponde al agregado de elementos respecto del cual se recaba información. Los elementos son unidades elementales sometidas a medición”. Y tomando como referencia lo expresado por el autor en nuestro caso hemos identificado la existencia de 216 empresas que desarrollan actividades comerciales, las mismas que desarrollan sus actividades en el Distrito de Huacho.

#### **3.2.2. Muestra**

Con la población definida y en busca de viabilizar la extracción de las percepciones de los entrevistados a los cuales recurriremos de manera aleatoria, para ello la dimensión de la muestra se determinó empleando la fórmula de

Bernal (2006).

$$n = \frac{Z^2 P \cdot Q \cdot N}{\varepsilon^2 (N - 1) + Z^2 \cdot P \cdot Q}$$

Dónde:

Z (1,96) : Valor de la distribución normal, (nivel de confianza de 95%)

P (0,5) : Proporción de éxito.

Q (0,5) : Proporción de fracaso (Q = 1 – P)

$\varepsilon$  (0,05) : Tolerancia al error

N (216) : Tamaño de la población.

n : Tamaño de la muestra. (p.171)

Reemplazando valores:

$$n = \frac{216(1.96)^2(0.5)(0.5)}{(0.05)^2(216 - 1) + (1.96)^2(0.5)(0.5)}$$

$$n = \frac{207.4464}{1.4979} = 138.4915$$

$$n = 138$$

Buscando contar con una muestra que nos permitiera sustentar óptimamente la investigación hemos sometido a la verificación para conocer si era necesario realizar la corrección del valor determinado, para ello utilizaremos la siguiente fórmula:

$$\frac{n_0}{N} \times 100$$

Reemplazando

$$\frac{138}{216} \times 100 = 63.89\%$$

La evaluación del volumen de la muestra nos indica un valor de 63.89% lo cual no es recomendable para efectos estadísticos al haber superado largamente al 10% recomendado, motivo por el cual a continuación calculamos el ajuste pertinente utilizando la siguiente formula:

$$n = \frac{n}{1 + \frac{n}{N}}$$

Reemplazando:

$$n = \frac{138}{1 + \frac{138}{216}} = 84.2028$$

$$n = 84$$

Aplicada la fórmula para el ajuste de valor de nuestra muestra hemos concluido que fue necesario que se consulten a 84 representantes de las empresas comerciales instaladas en el Distrito de Huacho, sobre la percepción vinculadas con nuestras variables, todo esto con el uso de un instrumento que cuestionaron en base a los indicadores citados en nuestra investigación.

### 3.3. Técnicas de recolección de datos

Técnica de muestreo

El muestreo se desarrolló de forma fortuita visitando a los negocios comerciales instaladas en el Distrito de Huacho, con la finalidad de recoger su percepción sobre nuestra variable regularización del IGV, así como de la variable presupuesto de caja.

### Técnica de recolección de información

Se construyó un cuestionario que fue utilizado como herramienta de extracción de información el cual cuestionó a través de los indicadores de la investigación: efectivo y equivalente de efectivo, recaudación anticipada del IGV, detracciones, sujetos comprendidos, prórroga del plazo, fraccionamiento con aplazamiento, fraccionamiento sin aplazamiento, ventas al contado, ventas al crédito, otros ingresos, compras al crédito, sueldos y salarios, tributos, intereses, amortización del capital.

### Técnicas para el procesamiento y análisis de datos

La ejecución del muestro nos permitió obtener las percepciones de los entrevistados y con esa información se realizó el estudio de la data, determinando sus incidencias a través de las frecuencias, y del mismo modo se procedió a verificar la presencia de correspondencia de las variables en estudio.

### Instrumentos

La encuesta que fue construida basándose en la operacionalización de las variables es el soporte de la investigación, la cual no permitió conocer de manera anónima la percepción de los representantes de las empresas que realizan actividad comercial en el Distrito de Huacho.

En el instrumento se cuestionaron los indicadores establecidos en nuestra investigación, las respuestas estuvieron enmarcadas en la escala de Likert la misma que permite cuantificar la percepción de los encuestados valorando su respuesta desde un total desacuerdo hacia un total acuerdo en tal sentido las respuestas tendrán un peso específico desde 1 a 5 tal como se muestra a continuación:

1 = Representa desaprobación absoluta se empleó como respuesta: Nunca

2 = Es una desaprobación simple y se empleó como respuesta: Casi Nunca

3 = Caracteriza la indecisión y se empleó como respuesta: A veces

4 = Para el caso de una aprobación simple se empleó como respuesta: Casi Siempre

5 = Cuando la aprobación fue plena se empleó como respuesta: Siempre

### **3.4. Técnicas para el procesamiento de la información**

Con las respuestas de parte de los entrevistados se nos permitió realizar el proceso

estadístico que viabilizó el proceso de análisis de los resultados.

En el estudio de los datos se emplearon los procedimientos de la estadística descriptiva la cual permitió conocer el alcance de las respuestas, del mismo modo con la estadística inferencial se determinó la veracidad de las hipótesis formuladas; todos estos procesos se realizaron utilizando paquete estadístico SPSS.



## CAPÍTULO IV

### RESULTADOS

#### 4.1. Análisis de resultados

El instrumento que permitió el presente estudio estuvo compuesto por 68 cuestionamientos que fueron contestados por los representantes de las 84 empresas con giro comercial dentro del ámbito del Distrito de Huacho y con la información se nos permitió construir cuadros resúmenes que facilitaron el estudio e interpretación de los procesos estadísticos los cuales estamos mostrando a continuación.

El análisis se ha desarrollado bajo el contexto de la estadística descriptiva para ellos se han construido tablas develando el conteo y sus representaciones porcentuales de las respuestas enmarcadas en niveles, para la variable regularización del IGV sus niveles son: después del vencimiento, en el vencimiento y antes del vencimiento; en cuanto a su dimensión: pago los niveles considerados son: después del vencimiento, en el vencimiento y antes del vencimiento, para el caso de las dimensiones IGV justo y fraccionamiento sus niveles son poco utilizado, moderadamente utilizado y continuamente utilizado; en cuanto a la segunda variable presupuesto de caja y sus dimensiones ingresos, egresos y financiamiento sus niveles son: bajo, moderado y alto.

Utilizando la estadística inferencial desarrollaremos el coeficiente de Spearman para contrastar las hipótesis formuladas en el presente trabajo.

*Tabla 3*

*Variable regularización del IGV*

	Frecuencia	Porcentaje
Después del vencimiento	16	19,0
En el vencimiento	48	57,1
Antes del vencimiento	20	23,8
Total	84	100,0

Fuente: elaboración propia

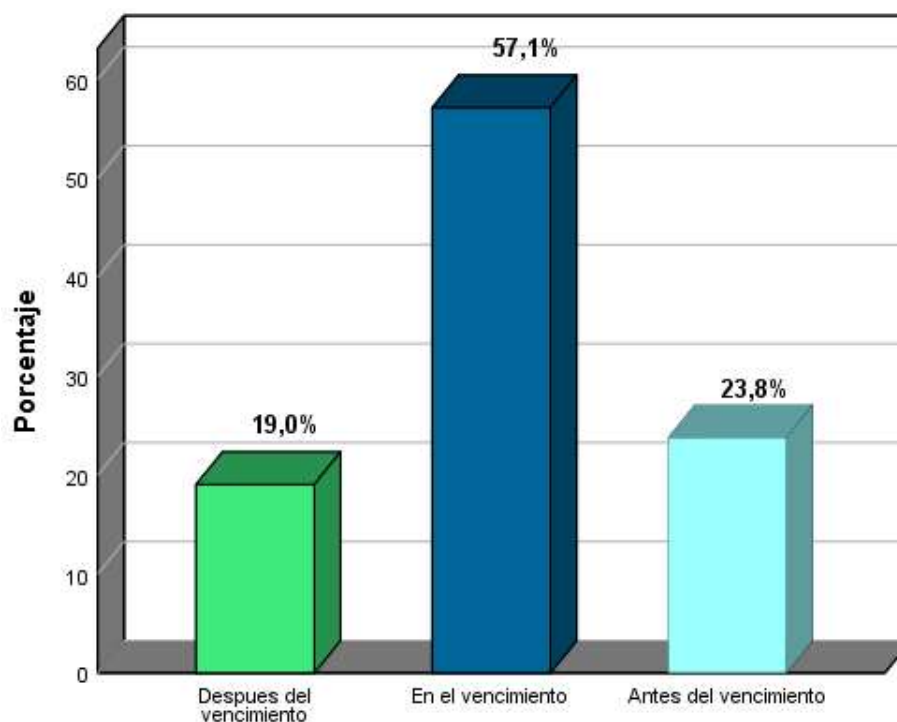


Figura 1: Variable regularización del IGV

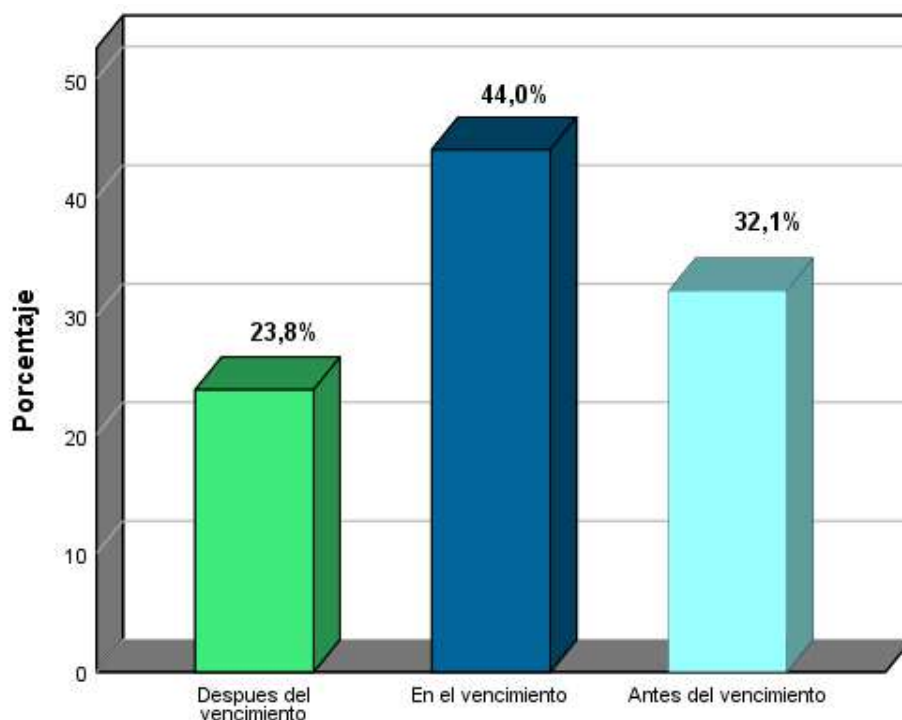
En relación a la tabla e imagen anterior referida a la percepción de los representantes de las empresas comerciales sobre la oportunidad en que ellos acostumbran realizar la regularización de su obligación por IGV, notamos que un 57,1% indica que regularizan su deuda por IGV en la fecha de vencimiento, un 23,8% antes de la fecha de vencimiento y un 19,0% realizan la regularización de su deuda por IGV después de la fecha de vencimiento de la obligación tributaria.

Tabla 4

Subvariable regularización del IGV a través del pago

	Frecuencia	Porcentaje
Después del vencimiento	20	23,8
En el vencimiento	37	44,0
Antes del vencimiento	27	32,1
Total	84	100,0

Fuente: elaboración propia



*Figura 2: Subvariable regularización del IGV a través del pago*

En relación a la tabla e imagen anterior referida a la percepción de los representantes de las empresas comerciales sobre la oportunidad en que ellos acostumbran realizar la regularización de su deuda por IGV, notamos que un 44,0% indica que pagan su deuda por IGV en la fecha de vencimiento, un 32,1% paga la deuda por IGV antes de la fecha de vencimiento y un 23,8% realiza el pago de la deuda por IGV después de la fecha de vencimiento de la obligación tributaria.

*Tabla 5*

*Subvariable regularización del IGV acogiéndose al IGV Justo*

	Frecuencia	Porcentaje
Poco utilizado	8	9,5
Moderadamente utilizado	55	65,5
Continuamente utilizado	21	25,0
<b>Total</b>	<b>84</b>	<b>100,0</b>

Fuente: elaboración propia

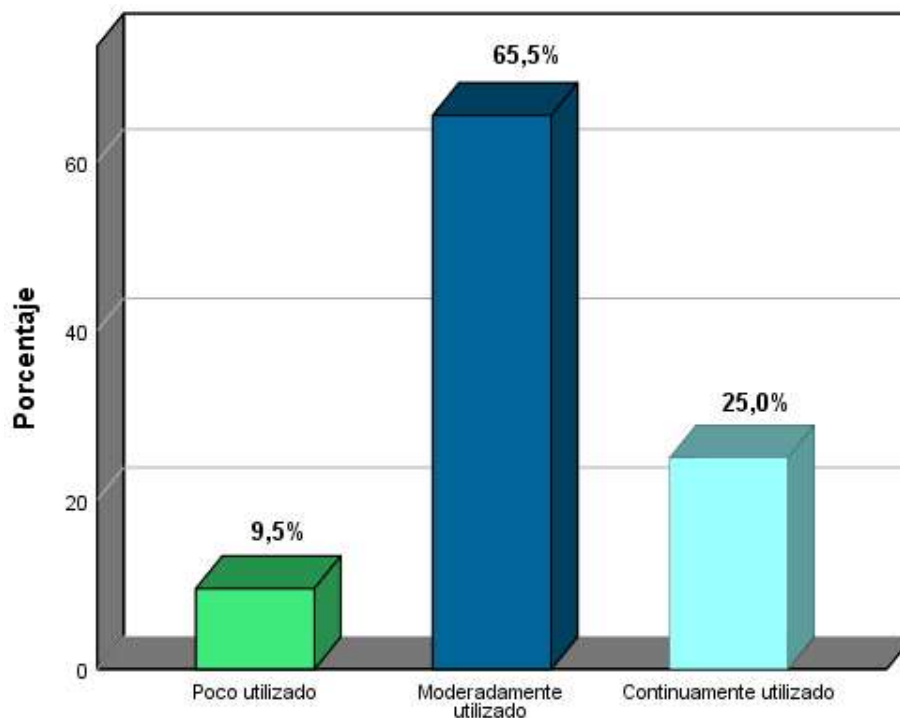


Figura 3: Subvariable regularización del IGV acogiéndose al IGV Justo

En relación a la tabla e imagen anterior referida a la percepción de los representantes de las empresas comerciales sobre la modalidad que utilizan ellos para realizar la regularización de su deuda por IGV, notamos que un 65,5% indica que utilizan moderadamente la modalidad de regularización acogiéndose al IGV justo, un 25,0% indican que continuamente utilizan la modalidad de regularización acogiéndose al IGV justo y un 9,5% poco utilizan la modalidad de IGV justo para realizar la regularización de la obligación tributaria.

Tabla 6

Subvariable regularización del IGV acogiéndose a un fraccionamiento

	Frecuencia	Porcentaje
Poco utilizado	23	27,4
Moderadamente utilizado	24	28,6
Continuamente utilizado	37	44,0
Total	84	100,0

Fuente: elaboración propia

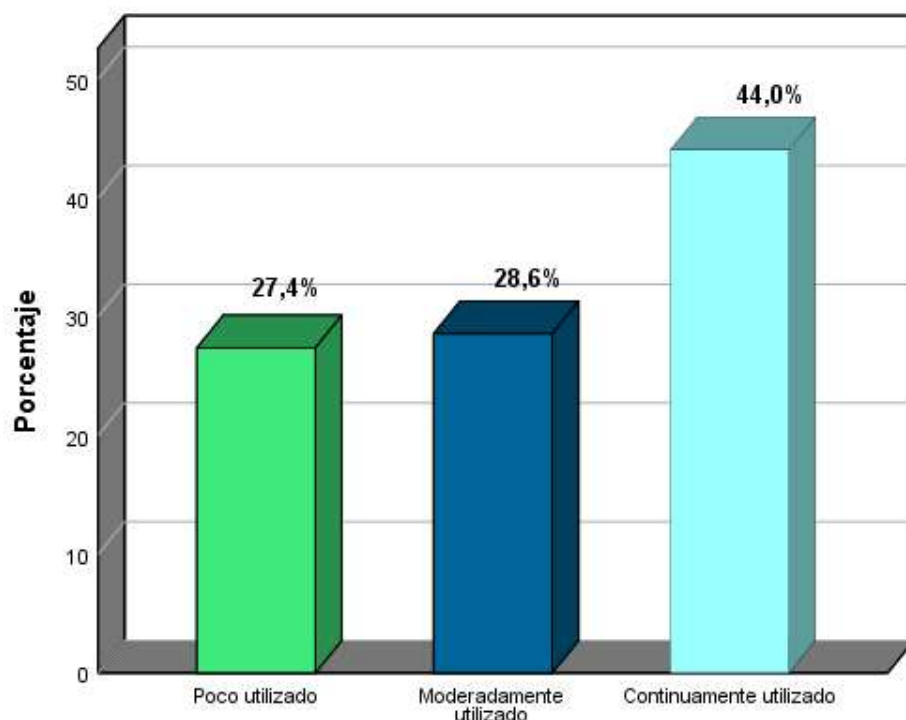


Figura 4: Subvariable regularización del IGV acogiéndose a un fraccionamiento

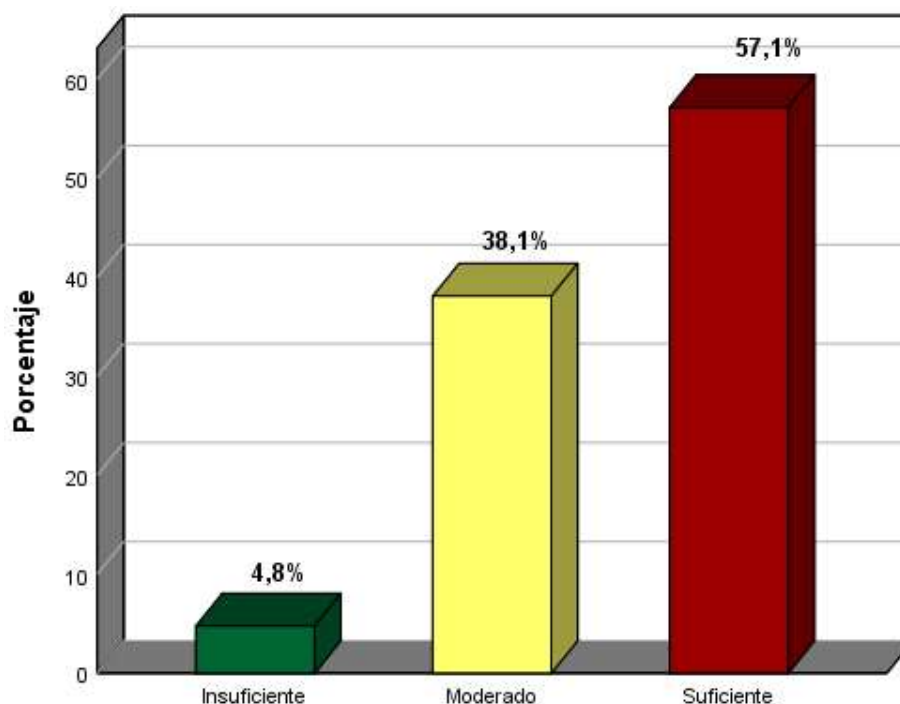
En relación a la tabla e imagen anterior referida a la percepción de los representantes de las empresas comerciales sobre la modalidad que utilizan ellos para realizar la regularización de su deuda por IGV, notamos que un 44,0% indica que continuamente utilizan la modalidad de regularización acogiéndose a un fraccionamiento, un 28,6% indican que moderadamente utilizan la modalidad de regularización acogiéndose a un fraccionamiento y un 27,4% poco utilizan la modalidad de fraccionamiento para realizar la regularización de la obligación tributaria.

Tabla 7

Variable presupuesto de caja

	Frecuencia	Porcentaje
Insuficiente	4	4,8
Moderado	32	38,1
Suficiente	48	57,1
Total	84	100,0

Fuente: elaboración propia



*Figura 5: Variable presupuesto de caja*

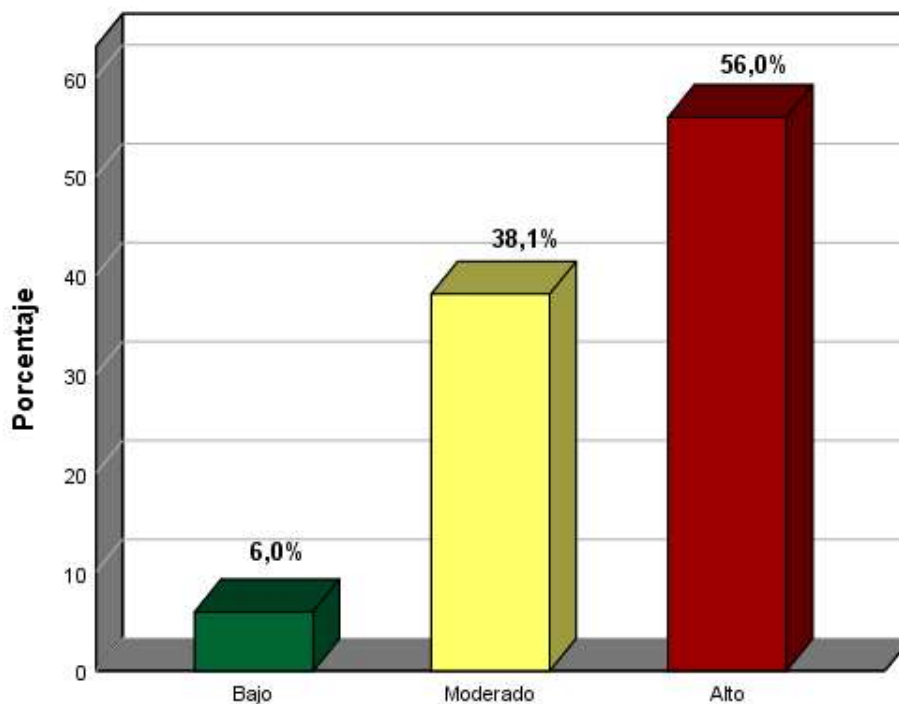
En relación a la tabla e imagen anterior referida a la percepción de los representantes de las empresas comerciales sobre el presupuesto de caja en su empresa, notamos que un 57,1% indica que su presupuesto de caja le resulta suficiente, un 38,1% indican que su presupuesto de caja le resultó moderadamente suficiente y un 4,8% indican que les resultó insuficiente su presupuesto de caja formulado, para atender las obligaciones por pagar.

*Tabla 8*

*Subvariable ingresos en el presupuesto de caja*

	Frecuencia	Porcentaje
Bajo	5	6,0
Moderado	32	38,1
Alto	47	56,0
Total	84	100,0

Fuente: elaboración propia



*Figura 6: Subvariable ingresos en el presupuesto de caja*

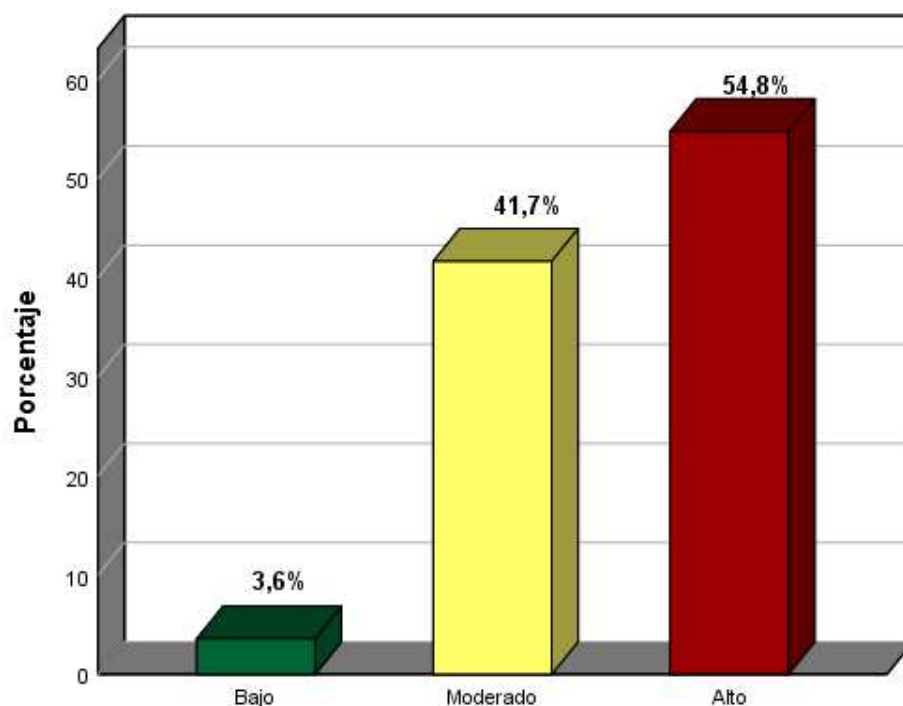
En relación a la tabla e imagen anterior referida a la percepción de los representantes de las empresas que desarrollan actividades comerciales sobre los ingresos en el presupuesto de caja en su empresa, notamos que un 56,0% indica que son altos sus ingresos en el presupuesto de caja, un 38,1% indican que sus ingresos en el presupuesto de caja son moderados y un 6,0% indican que les resultó bajo sus ingresos en su presupuesto de caja.

*Tabla 9*

*Subvariable egresos en el presupuesto de caja*

	Frecuencia	Porcentaje
Bajo	3	3,6
Moderado	35	41,7
Alto	46	54,8
Total	84	100,0

Fuente: elaboración propia



*Figura 7: Subvariable egresos en el presupuesto de caja*

En relación a la tabla e imagen anterior referida a la percepción de los representantes de las empresas que desarrollan actividades comerciales, sobre los egresos en el presupuesto de caja en su empresa, de ello notamos que un 54,8% indican que son altos sus egresos considerados en su presupuesto de caja; además un 41,7% indican que sus egresos considerados en su presupuesto de caja son moderados y solo un 3,6% de los entrevistados indican que les resultó bajo sus egresos en su presupuesto de caja.

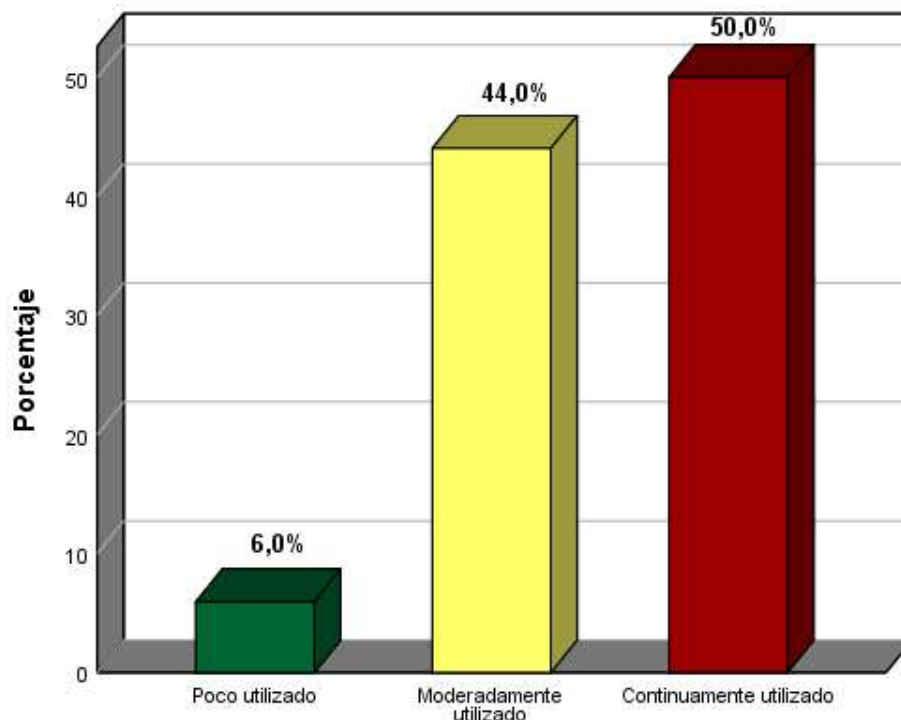
*Tabla 10*

*Subvariable el financiamiento en el presupuesto de caja*

	Frecuencia	Porcentaje
Poco utilizado	5	6,0
Moderadamente utilizado	37	44,0
Continuamente utilizado	42	50,0
Total	84	100,0

Fuente: elaboración propia





*Figura 8: Subvariable el financiamiento en el presupuesto de caja*

En relación a la tabla e imagen anterior referida a la percepción de los representantes de las empresas que desarrollan actividades comerciales sobre el financiamiento en el presupuesto de caja en su empresa, notamos que un 50,0% indica que continuamente utilizan financiamiento para atender su presupuesto de caja, un 44,0% indican que utilizan moderadamente el financiamiento para atender su presupuesto de caja y un 6,0% indican que poco utilizan el financiamiento para atender su presupuesto de caja.

#### **4.2. Contrastación de la hipótesis**

Con la percepción recibida de los entrevistados nos permitimos contrastar las hipótesis del presente trabajo, para ello formularemos la hipótesis nula ( $H_0$ ).

Hipótesis general

$H_0$ : La regularización del IGV no influye en el presupuesto de caja en las empresas comerciales del Distrito de Huacho.

$H_G$ : La regularización del IGV influye en el presupuesto de caja en las empresas comerciales del Distrito de Huacho.

Tabla 11

*Correlación y significancia entre la regularización del IGV y el presupuesto de caja en las empresas comerciales del Distrito de Huacho*

			Regularización del IGV	Presupuesto de caja
Rho de Spearman	Regularización del IGV	Coefficiente de correlación	1,000	,569**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	84	84
	Presupuesto de caja	Coefficiente de correlación	,569**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	84	84

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

Fuente: Elaboración Propia

Con la tabla anterior determinamos que: se manifiesta una moderada relación de la regularización del IGV y el presupuesto de caja en las empresas comerciales del Distrito de Huacho, (sig. bilateral = 0,000 < 0,01; Rho = 0,569). Es por ello que rechazamos la hipótesis nula, aceptando la hipótesis alterna; concluyendo que la regularización del IGV mantiene una moderada influencia con el presupuesto de caja en las empresas que desarrollan actividades comerciales en el Distrito de Huacho en la medida que el Estado tiene normado el sistema de recaudación anticipada del IGV así como el Sistema de Pago de Obligaciones Tributarias, tales recursos representan créditos para el contribuyente en la declaración mensual del IGV por lo cual la diferencia a regularizar proveniente de caja tienen menor impacto sobre el disponible.

#### Hipótesis específica

Contrastada la hipótesis general procedemos a procesar las hipótesis específicas construyendo su respectiva hipótesis nula ( $H_0$ ).

#### Primera hipótesis específica:

$H_0$ : La regularización del IGV no influye en los ingresos en las empresas comerciales del Distrito de Huacho.

H<sub>E1</sub>: La regularización del IGV influye en los ingresos en las empresas comerciales del Distrito de Huacho.

Tabla 12

*Correlación y significancia entre la regularización del IGV y los ingresos en el presupuesto de caja en las empresas comerciales del Distrito de Huacho*

			Regularización del IGV	Ingresos en el presupuesto de caja
Rho de Spearman	Regularización del IGV	Coefficiente de correlación	1,000	,465**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	84	84
	Ingresos en el presupuesto de caja	Coefficiente de correlación	,465**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	84	84

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

Fuente: Elaboración Propia

En la tabla anterior permite determinar que: se presenta una moderada relación entre la regularización del IGV y los ingresos en el presupuesto de caja en las empresas comerciales del Distrito de Huacho, (sig. bilateral = 0,000 < 0,01; Rho = 0,465). Por lo cual rechazamos la hipótesis nula formulada y aceptamos nuestra hipótesis alterna; concluyendo que la regularización del IGV mantiene una moderada influencia en los ingresos en el presupuesto de caja en las empresas que desarrollan actividades comerciales en el Distrito de Huacho; situación que se presenta en la medida de que los clientes pueden estar designados como agente de retención o agente de percepción o en su caso, la operación de venta se encuentra dentro de los alcances del SPOT; como sabemos todos estos sistemas reducen el nivel de ingreso pero a su vez generan crédito contra el IGV para el contribuyente al momento de liquidar el tributo de forma mensual.

Segunda hipótesis específica:

H<sub>0</sub>: La regularización del IGV no influye en los egresos en las empresas comerciales del Distrito de Huacho.

H<sub>E2</sub>: La regularización del IGV influye en los egresos en las empresas comerciales del Distrito de Huacho.

Tabla 13

*Correlación y significancia entre la regularización del IGV y los egresos en el presupuesto de caja en las empresas comerciales del Distrito de Huacho*

			Regularización del IGV	Egresos en el presupuesto de caja
Rho de Spearman	Regularización del IGV	Coefficiente de correlación	1,000	,613**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	84	84
	Egresos en el presupuesto de caja	Coefficiente de correlación	,613**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	84	84

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

Fuente: Elaboración Propia

Con la tabla anterior determinamos que: se manifiesta una moderada relación entre la regularización del IGV y los egresos en el presupuesto de caja en las empresas que desarrollan actividades que desarrollan actividades comerciales en el Distrito de Huacho, (sig. bilateral = 0,000 < 0,01; Rho = 0,613). En tal sentido estamos rechazando la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alterna; concluyendo que la regularización del IGV mantiene una moderada influencia en los egresos en el presupuesto de caja en las empresas que desarrollan actividades comerciales en el Distrito de Huacho; y ello debido a que parte de la recaudación del IGV ya fue recibida por la SUNAT de manera anticipada; los egresos podrían incrementarse circunstancialmente cuando el contribuyente no tribute de forma adecuada y al ser detectado por la Administración Tributaria, reciba una sanción con efectos económicos.

Tercera hipótesis específica:

H<sub>0</sub>: La regularización del IGV influye en el financiamiento en las empresas comerciales del Distrito de Huacho.

H<sub>E3</sub>: La regularización del IGV influye en el financiamiento en las empresas comerciales del Distrito de Huacho.

Tabla 14

*Correlación y significancia entre la regularización del IGV y el financiamiento en el presupuesto de caja en las empresas comerciales del Distrito de Huacho*

			Regularización del IGV	Financiamiento en el presupuesto de caja
Rho de Spearman	Regularización del IGV	Coefficiente de correlación	1,000	,311**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	84	84
	Financiamiento en el presupuesto de caja	Coefficiente de correlación	,311**	1,000
Sig. (bilateral)		,000	.	
	N	84	84	

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

Fuente: Elaboración Propia

Con la tabla anterior podemos concluir que: se manifiesta una baja correlación de la regularización del IGV y el financiamiento en el presupuesto de caja en las empresas que desarrollan actividades comerciales en el Distrito de Huacho, (sig. bilateral = 0,000 < 0,01; Rho = 0,311). En tal sentido estamos rechazando la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alterna; concluyendo que la regularización del IGV manifiesta una baja influencia en el financiamiento en el presupuesto de caja en las empresas que desarrollan actividades comerciales del Distrito de Huacho; que como sabemos existe la posibilidad de utilizar el IGV Justo para diferir el pago sin que medie intereses, sin embargo, el abuso y el incumplimiento en la regularización del IGV puede provocar que se acumule la deuda fiscal en tal sentido el contribuyente se ve obligado a regularizar el IGV acogiéndose a financiamiento propio de la SUNAT o a través de una entidad financiera.

## **CAPÍTULO V**

### **DISCUSION**

#### **5.1 Discusión de resultados**

El Estado para atender oportunamente el gasto público debe ejercer la presión tributaria a los contribuyentes en tal sentido el Sistema Tributario debe contribuir a una recaudación con iniciativa de crecimiento; en nuestro país los tributos con mayor incidencia en relación al volumen de recaudación, tenemos al Impuesto General a las Ventas y el Impuesto a la Renta, el primero de los nombrados tiene un alcance horizontal en la medida de que no está vinculado a la capacidad contributiva del sujeto lo que no ocurre con el impuesto a la renta. Teniendo en consideración la importancia por el volumen de la recaudación que se obtiene en el IGV el Estado ha implementado sistemas vinculados a este tributo con la intención de ampliar la base tributaria y a su vez asegurar la recaudación aplicado la ejecución de anticipos que son requeridos a través de los clientes o proveedores; es el caso del Sistema de retención del IGV, el Sistema de Percepciones y el Sistema de Pago de Obligaciones Tributarias; la inobservancia de los vencimientos para la regularización de los tributos generaría intereses, a su vez, el Administrador Tributario ejerciendo su facultad de recaudación, así como su discrecionalidad podría interponer medidas coercitivas que perjudicarían el normal desarrollo de las actividades comerciales; en ese sentido en la presente investigación se formuló el objetivo de determinar la manera en que la regularización del IGV influye en el presupuesto de caja en las empresas comerciales del Distrito de Huacho; y como habíamos hecho mención la recaudación anticipada del IGV viene reduciendo con distinto impacto financiero, el margen de liquidez en las empresas, aseveración que coincide con lo determinado en el trabajo de (López, 2021, p.60). “Los pagos adelantados del IGV inciden en la liquidez de la empresa debido a que no solicita la liberación de fondos oportunamente, generando problemas de liquidez e incumplimiento de las obligaciones en el corto plazo”, lo expresado tiene vinculación con nuestros resultados que indican la existencia de una relación moderada entre la regularización del IGV y el presupuesto de caja; en tal sentido lo conveniente para los contribuyentes sería la formulación de su presupuesto de caja con la finalidad de desarrollar un trabajo organizado donde se prevea los ingresos que permitan proyectar el nivel de gastos que pudiera realiza buscando mantener el equilibrio, o en su caso, poder identificar la necesidad de recurrir a un financiamiento; estas acciones reducirían

el nivel de contingencias que pudieran surgir, siendo menor el impacto financiero en el negocio ante un gasto no programado.

Como segundo objetivo formulado en la investigación, se buscó determinar la manera en que la regularización del IGV influye en los ingresos en las empresas que desarrollan actividades comerciales en el Distrito de Huacho y basándonos en los resultados obtenidos a través del cuestionario aplicado, hemos concluido que se manifiesta una influencia moderada entre la regularización del IGV frente a los ingresos, consideramos que el alcance es moderado en la medida de que el Estado ha implementado la recaudación anticipada del IGV motivo por el cual los ingresos por efecto de cobranza de las ventas se ven reducidas por la aplicación del SPOT o en su caso por la retención del IGV, de esta manera el flujo de efectivo se reduce mientras que se incrementa el saldo a favor que mantiene el contribuyente, al momento de liquidar el tributo; ante este dinamismo consideramos conveniente que las empresas deben de implementar sus sistemas contables y herramientas digitales afines, que les permita contar con información actualizada que le permitirá prever o en su caso menguar los efectos negativos que se puedan manifestar a través de una contingencia en sus saldos de efectivo, sobre el particular citamos a (Pezántez, 2021, p.70). “La implementación del flujo de efectivo y sobre todo los indicadores financieros desplegados y monitoreados a través del instrumento Balance Scorecard [...] para el diagnóstico y mantendrán informados a los directivos”; en la actualidad con ocasión de la pandemia del COVID – 19, los negocios se han visto ante el compromiso de digitalizar sus operaciones comerciales, con ello han visto favorecido sus procesos de toma de decisiones, siempre y cuando los gestores del negocio sean capaces de interpretar correctamente los resultados financieros.

Como segundo objetivo específico se estableció, determinar la manera en que la regularización del IGV influye en los egresos en las empresas comerciales del Distrito de Huacho, sobre el particular nuestros resultados han permitido determinar que se presenta una relación moderada; sobre lo cual consideramos que los egresos generados por contingencias fiscales pueden incrementarse de manera significativa si el área contable no aplica una correcta interpretación de la normativa fiscal, en la medida de que los mayores criterios de valoración, para determinar el impuesto a la renta, se enfocan en la validez y magnitud de los egresos, contexto que traemos a

colación debido a que la utilización del crédito fiscal del IGV, está supeditado a que el gasto sea aceptado como tal, en el impuesto a la renta. La trascendencia se evidencia cuando un gasto no es aceptado por el impuesto a la renta, en ese caso podría generarse un reparo tributario debido a que además de la regularización del tributo, implicaría una sanción tributaria desestabilizando el planeamiento financiero de la empresa; todo esto debido a que el uso de créditos indebidos, normativamente no se califica como error involuntario sino como una evasión la cual se manifiesta ante la ausencia de la conciencia tributaria, sobre lo expresado de manera concordante citamos a (Vásquez, 2021, p.67). “Existe una escasa conciencia tributaria, fomentando la evasión. [...] Por lo tanto, concretar la cancelación de sus obligaciones tributarias, esta acción sacrifica su liquidez”.

El tercer objetivo específico en la investigación se buscó determinar la manera en que la regularización del IGV influye en el financiamiento en las empresas comerciales del Distrito de Huacho, y a través de las opiniones de los entrevistados hemos determinado que existe una baja influencia, entendemos que ello sucede porque la Administración Tributaria implementó el IGV Justo el cual permite diferir el vencimiento para el pago del IGV de las ventas al mantenerse impagas, ello contribuye a no reducir la liquidez de la empresa con lo cual también disminuye la necesidad de financiamiento; cabe señalar que el acogimiento a aquel sistema, debe de utilizarse solo ante una latente necesidad de diferimiento del pago, más no como una fuente de financiamiento, pues la acumulación del diferimiento de los tributos pueden convertirse en deudas inmanejables que desestabilizarían la economía de las empresas, para evitar estas contingencias lo recomendable es trabajar enmarcándose en un presupuesto de caja donde se articule las obligaciones por cobrar frente a las deudas; sobre el particular coincidimos con:

Bonito, (2021). En cada estructuración financiera de emisión de obligaciones hay ciertas variables que se deben considerar para realizar las proyecciones financieras, [...] con el propósito de efectuar las estimaciones más ajustadas a la situación de la compañía y que tengan un nivel de cumplimiento alto. (p.89)



## CAPÍTULO VI

### CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

#### 6.1. Conclusiones

##### **Primera conclusión**

La regularización del IGV mantiene una moderada influencia con el presupuesto de caja en las empresas que desarrollan actividades comerciales en el Distrito de Huacho en la medida que el Estado tiene normado el sistema de recaudación anticipada del IGV así como el Sistema de Pago de Obligaciones Tributarias, tales recursos representan créditos para el contribuyente en la declaración mensual del IGV por lo cual la diferencia a regularizar proveniente de caja tienen menor impacto sobre el disponible. (sig. bilateral = 0,000 < 0,01; Rho = 0,569)

##### **Segunda conclusión**

La regularización del IGV mantiene una moderada influencia en los ingresos en el presupuesto de caja en las empresas que desarrollan actividades comerciales en el Distrito de Huacho; situación que se presenta en la medida de que los clientes pueden estar designados como agente de retención o agente de percepción o en su caso, la operación de venta se encuentra dentro de los alcances del SPOT; como sabemos todos estos sistemas reducen el nivel de ingreso pero a su vez generan crédito contra el IGV para el contribuyente al momento de liquidar el tributo de forma mensual. (sig. bilateral = 0,000 < 0,01; Rho = 0,465)

##### **Tercera conclusión**

La regularización del IGV mantiene una moderada influencia en los egresos en el presupuesto de caja en las empresas que desarrollan actividades comerciales en el Distrito de Huacho; y ello debido a que parte de la recaudación del IGV ya fue recibida por la SUNAT de manera anticipada; los egresos podrían incrementarse circunstancialmente cuando el contribuyente no tribute de forma adecuada y al ser detectado por la Administración Tributaria, reciba una sanción con efectos económicos. (sig. bilateral = 0,000 < 0,01; Rho = 0,613)

##### **Cuarta conclusión**

La regularización del IGV manifiesta una baja influencia en el financiamiento en el

presupuesto de caja en las empresas que desarrollan actividades comerciales del Distrito de Huacho; que como sabemos existe la posibilidad de utilizar el IGV Justo para diferir el pago sin que medie intereses, sin embargo, el abuso y el incumplimiento en la regularización del IGV puede provocar que se acumule la deuda fiscal en tal sentido el contribuyente se ve obligado a regularizar el IGV acogiéndose a financiamiento propio de la SUNAT o a través de una entidad financiera. (sig. bilateral = 0,000 < 0,01; Rho = 0,311)

## **6.2. Recomendaciones**

### **Primera recomendación**

Conociendo de la moderada influencia de la regularización del IGV en el presupuesto de caja, recomendamos que se realice un seguimiento de las cobranzas con la finalidad de determinar el IGV que efectivamente podría acogerse al IGV Justo, debiendo pagarse de manera progresiva conforme se vayan recibiendo los pagos que fueron materia de diferimiento sin la necesidad de esperar el vencimiento de la deuda fiscal diferida, con ello se estaría manejando de manera ordenada el compromiso de pago del IGV, evitando contingencias tributarias que impliquen sanciones fiscales que desestabilicen la liquidez de la empresa.

### **Segunda recomendación**

Conociendo la moderada influencia de la regularización del IGV ante los ingresos del presupuesto de caja, recomendamos que de manera permanente se evalúen las políticas referidas al proceso de ventas lo cual debe garantizar la recuperación oportuna de la inversión con ello se estaría optimizando el flujo de ingresos que permitirán la reinversión para la obtención de rentabilidad.

### **Tercera recomendación**

Conociendo de una moderada influencia de la regularización del IGV sobre los egresos en el presupuesto de caja recomendamos que se formule un presupuesto de compras con la finalidad de conocer de manera antelada la necesidad de liquidez o en su caso de financiamiento, y de esta manera el compromiso del egreso mantendría una disciplina de endeudamiento para que no ponga en riesgo la liquidez de la empresa.

**Cuarta recomendación**

La regularización del IGV tiene una baja influencia sobre el financiamiento en el presupuesto de caja, es por ello que recomendamos que la necesidad de financiamiento debe atenderse en el contexto de un plan donde se contemple inicialmente, el acceso a un financiamiento interno y si no se logra atender la cantidad requerida recién se evalúen las propuestas externas las cuales deben enmarcarse en la capacidad de endeudamiento de la empresa, con ello se reducirían los sobrecostos que implica un financiamiento.

## REFERENCIAS

### 7.1 Referencias Bibliográficas

Arancibia, M. (2012). *Manual del Código Tributario y de la Ley Penal Tributaria*.

Perú: Editores Pacífico.

Bernal, A. (2006). *Metodología de la Investigación*. México: Pearson.

Bodie, Z. & Merton, R. (2004). *Finanzas*. México: Pearson Educación.

Bonito, G. (2021). *Estructuración financiera de una emisión de obligaciones, como mecanismo de financiamiento de una empresa del sector real, a través del*

*Mercado de Valores*. (Tesis para optar el Grado de Maestría). Ecuador:

Universidad Andina Simón Bolívar

Carrasco, P. (2000). *Consecuencias del retraso en el pago de las deudas tributarias*.

España: Universidad de Castilla-La Mancha

CEPAL. (2020). *Informe sobre el impacto económico en América Latina y el Caribe*

*de la enfermedad por coronavirus (COVID-19)*. Chile; Autor.

CEPAL. (2021). *Financiamiento para el desarrollo en la era de la pandemia de*

*COVID-19 y después*. Chile; Autor.

Díaz de Serralde, S., Moran, D., López, J. & Maldonado, G. (2021). Reporte de

Recaudación COVID-19 (RRC) Año 2020. Panamá: Centro Interamericano de

Administraciones Tributarias – CIAT.

- Díaz, V. (2006). Metodología de la investigación científica y bioestadística. Chile: RIL Editores.
- Dickson, D. (1998). *Mejore su negocio*. Suiza: Oficina Internacional del Trabajo.
- Domínguez, J. (2005). *Pagos mensuales del IVA con casos prácticos*. (6ª edición). México: Ediciones Fiscales ISEF.
- Garza, A. (2007). Manual de técnicas de investigación para estudiantes de ciencias sociales y humanidades. (7ª Ed.). México: El colegio de México.
- González, P. (2017). *Gestión de la inversión y el financiamiento herramientas para la Toma de Decisiones*. México: Instituto Mexicano de Contadores Públicos, AC.
- López, M. & Gómez, X. (2019). *Presupuestos*. México: Grupo Editorial Patria SA de CV.
- López, S. (2021). *Pagos adelantados del IGV y su incidencia en la liquidez de la empresa Abtelcom S.R.L.2020*. (Tesis para optar el Título Profesional). Perú: Universidad César Vallejo.
- Mendoza, C. (2017). *Presupuesto para empresas de manufactura*. (7ma. Edición). Colombia: Editorial Universidad del Norte.
- Pezántez, H. (2021). *Implementación de la herramienta financiera de flujo de efectivo para el manejo óptimo de la liquidez de la Empresa Centro de Ingeniería*

*Automotriz Henicar SA.* (Tesis para optar el grado de Doctor). Ecuador: Universidad Politécnica Salesiana Ecuador.

Ruiz, F. (2017). *Derecho tributario: temas básicos.* Perú: Pontificia Universidad Católica del Perú, Fondo Editorial.

Vásquez, C. (2021). *Estrategia de educación tributaria para disminuir la evasión tributaria del IGV en las microempresas del Distrito de Chachapoyas en el 2019.* (Tesis para optar el Título Profesional). Perú: Universidad Señor de Sipán.

Vivanco, M. (2005). *Muestreo estadístico, diseño y aplicaciones.* Chile: Editorial Universitaria SA.

Zamarreño, G. (2015). *UF1817 Procedimiento de recaudación e inspección de los tributos.* España: Editorial Learning.

## **7.2 Fuentes electrónicas**

Rojas Campos, N. (2020). IGV justo y la liquidez en una empresa de servicios, Lima 2017. *INNOVA Research Journal*, 5 (1), 129-137.  
<https://doi.org/10.33890/innova.v5.n1.2020.1020>

**ANEXOS**



UNIVERSIDAD NACIONAL  
“JOSÉ FAUSTINO SANCHEZ CARRIÓN”



FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS, CONTABLES Y FINANCIERAS  
ESCUELA PROFESIONAL DE CIENCIAS CONTABLES Y FINANCIERAS  
**CUESTIONARIO**

Estimado señor:

El presente instrumento busca constituir la fuente de las conclusiones a las que llegaremos y que nos permitirán proponer recomendaciones sobre **“LA REGULARIZACIÓN DEL IGV Y EL PRESUPUESTO DE CAJA EN LAS EMPRESAS COMERCIALES DEL DISTRITO DE HUACHO”**; y considerando que Ud. es representante de una empresa comercial; le solicito contestar el presente cuestionario, no sin antes expresarle mi agradecimiento de manera anticipada.

Marcar con *X* en la columna que considere pertinente.

PAGO EN EFECTIVO Y EQUIVALENTE DE EFECTIVO		Siempre	Casi Siempre	A veces	Casi Nunca	Nunca
01	Reúnen dinero en efectivo en caja para cancelar las deudas por IGV					
02	Utilizan los medios virtuales para cancelar las deudas del IGV					
03	Cuando han realizado el pago del IGV utilizando medios virtuales por problemas en la entidad financiera no se han llegado a confirmar su pago.					
PAGO CON LA RECAUDACIÓN ANTICIPADA DEL IGV		Siempre	Casi Siempre	A veces	Casi Nunca	Nunca
04	El saldo de sus retenciones por IGV cubre mínimamente el 50% de la deuda mensual del IGV					
05	El saldo de sus percepciones por IGV cubre mínimamente el 50% de la deuda mensual del IGV					
06	El saldo de sus retenciones más sus percepciones por IGV cubre mínimamente el 50% de la deuda mensual del IGV					



07	El saldo de sus retenciones más sus percepciones por IGV cubre el 100% de la deuda mensual del IGV					
PAGO CON DETRACCIONES		Siempre	Casi Siempre	A veces	Casi Nunca	Nunca
08	El saldo de sus detracciones cubre mínimamente el 50% de la deuda mensual del IGV					
09	El saldo de sus detracciones cubre el 100% de la deuda mensual del IGV					
10	Ha solicitado la liberación del saldo de su cuenta de detracciones					
11	La SUNAT le ha retenido detracciones de tributos ya regularizados					
12	No ha levantado oportunamente las imputaciones sobre ingresos por recaudación en su cuenta de detracciones.					
13	Usted deposita oportunamente la detracción					
14	Porque el proveedor no deposita oportunamente la auto detracción usted no puede usar el IGV de compras					
SUJETOS COMPRENDIDOS EN EL IGV JUSTO		Siempre	Casi Siempre	A veces	Casi Nunca	Nunca
15	Para mantenerse comprendido como sujeto del IGV Justo sus deudas no superan 1 UIT					
16	Para mantenerse comprendido como sujeto del IGV Justo declara oportunamente sus deudas					
17	Para mantenerse comprendido como sujeto del IGV Justo paga o fracciona oportunamente sus deudas					
18	Por no cumplir requisitos como sujeto del IGV Justo no ha podido acogerse al beneficio, en algún periodo					
PRÓRROGA DEL PLAZO IGV JUSTO		Siempre	Casi Siempre	A veces	Casi Nunca	Nunca
19	Se acoge al IGV Justo solo cuando su capital de trabajo se vería afectado al pagar el IGV del mes					
20	En su presupuesto de caja incluye como una estrategia para tener liquidez, el acogimiento al IGV Justo					
21	Se acoge al IGV Justo solo cuando se les presenta contingencias de liquidez					

22	Por acogerse al IGV Justo se a desestabilizado por la necesidad de pagar el tributo del mes más la deuda del IGV Justo					
FRACCIONAMIENTO CON APLAZAMIENTO		Siempre	Casi Siempre	A veces	Casi Nunca	Nunca
23	Ha solicitado fraccionamiento con aplazamiento por deudas de IGV					
24	Ha solicitado fraccionamiento con aplazamiento por deudas de IGV acogiéndose a las cuotas más mínimas posibles					
25	Ha solicitado fraccionamiento con aplazamiento por deudas de IGV acogiéndose a cuotas altas para terminar la deuda lo más antes posible					
26	Previo a solicitar un fraccionamiento con aplazamiento por deudas de IGV a consultado su disponibilidad en su presupuesto de caja					
FRACCIONAMIENTO SIN APLAZAMIENTO		Siempre	Casi Siempre	A veces	Casi Nunca	Nunca
27	Ha solicitado fraccionamiento por deudas de IGV					
28	Ha solicitado fraccionamiento por deudas de IGV acogiéndose a las cuotas más mínimas posibles					
29	Ha solicitado fraccionamiento por deudas de IGV acogiéndose a cuotas altas para terminar la deuda lo más antes posible					
30	Previo a solicitar un fraccionamiento por deudas de IGV a consultado su disponibilidad en su presupuesto de caja					
31	Paga oportunamente las cuotas del fraccionamiento					
32	La SUNAT le ha requerido el saldo de la deuda de un fraccionamiento por la pérdida del mismo.					
VENTAS AL CONTADO		Siempre	Casi Siempre	A veces	Casi Nunca	Nunca
33	Mas del 50% de sus ventas son al contado					
34	Menos del 50% de sus ventas son al contado					

35	La cobranza de sus ventas al contado las realiza a través de medios virtuales					
VENTAS AL CRÉDITO		Siempre	Casi Siempre	A veces	Casi Nunca	Nunca
36	Mas del 50% de sus ventas son al crédito					
37	Menos del 50% de sus ventas son al crédito					
38	La cobranza de sus ventas al crédito las realiza a través de medios virtuales					
39	Antes de otorgar crédito actualiza la información financiera de su cliente solicitante para evaluar si corresponde venderle al crédito					
40	La cobranza de los créditos genera la liquidez suficiente para cumplir con sus cuentas por pagar					
41	Cuando la cobranza de los créditos no genera la liquidez suficiente para cumplir con sus cuentas por pagar, solicita refinanciamiento de sus deudas					
42	Cuando la cobranza de los créditos no genera la liquidez suficiente para cumplir con sus cuentas por pagar, solicita préstamos bancarios					
43	Anualmente castiga cuentas de cobranza dudosa					
OTROS INGRESOS		Siempre	Casi Siempre	A veces	Casi Nunca	Nunca
44	Recibe ingresos ajenos al giro del negocio como utilidades de otras empresas					
45	Recibe ingresos ajenos al giro del negocio por concepto de alquileres de sus activos					
COMPRAS AL CRÉDITO		Siempre	Casi Siempre	A veces	Casi Nunca	Nunca
46	Prefiere realizar compras de existencias al crédito					
47	Las compras al crédito son determinadas tomando como referencia el presupuesto de caja					
48	Cuando el proveedor lo permite sus compras al crédito son por periodos superiores a 12 meses					

49	Los vencimientos de sus compras al crédito se articulan con los vencimientos de sus cuentas por cobrar					
50	Si se trata de pagar el IGV o pagar deudas por compras al crédito prefieren acogerse al IGV Justo y pagar las compras					
SUELDOS Y SALARIOS		Siempre	Casi Siempre	A veces	Casi Nunca	Nunca
51	Se pagan oportunamente los sueldos y salarios					
52	Para reducir la carga social contratan trabajadores por cortos periodos de tiempo					
53	El pago de sueldos y salarios lo realizan a través de recibos de honorarios					
54	Reservan dinero para cumplir con el pago de sueldos y salarios					
55	Si se trata de pagar el IGV o los sueldos y salarios prefieren acogerse al IGV Justo para poder pagar a los trabajadores					
TRIBUTOS		Siempre	Casi Siempre	A veces	Casi Nunca	Nunca
56	Reservan dinero para cumplir con el pago de los tributos					
57	Regularizan el pago de los tributos en fechas posteriores al vencimiento					
58	El pago de los tributos reduce el capital de trabajo de la empresa					
59	Mensualmente generan crédito fiscal por ello no se preocupan de pagar IGV					
60	Con la aplicación de las deducciones el importe a pagar mensualmente por tributos no incide en el cumplimiento de las demás deudas					
61	Por falta de liquidez se acoge al IGV Justo					
OTROS EGRESOS		Siempre	Casi Siempre	A veces	Casi Nunca	Nunca
62	Se tiene un margen de liquidez para atender algún egreso no planificado					

63	El rubro de otros egresos el importe es alto porque se refiere a gastos personales de los socios y funcionarios					
INTERESES		Siempre	Casi Siempre	A veces	Casi Nunca	Nunca
64	La liquidez de la empresa solo permite amortizar los intereses de las deudas					
65	Se refinancian las deudas con las entidades financieras					
AMORTIZACIÓN DEL CAPITAL		Siempre	Casi Siempre	A veces	Casi Nunca	Nunca
66	Cuando la liquidez lo permite adelantan el pago de la deuda amortizando el capital					
67	La amortización del capital es una prioridad de corto plazo					
68	Por la necesidad de pago de IGV no es posible amortizar el capital de las deudas de la empresa					

## MATRIZ DE CONSISTENCIA

TITULO: LA REGULARIZACIÓN DEL IGV Y EL PRESUPUESTO DE CAJA EN LAS EMPRESAS COMERCIALES DEL DISTRITO DE HUACHO  
 AUTOR: BCH. YOMER LOAYZA AGAMA

PROBLEMA GENERAL	OBJETIVO GENERAL	HIPÓTESIS GENERAL	VARIABLES E INDICADORES			
¿De qué manera la regularización del IGV influye en el presupuesto de caja en las empresas comerciales del Distrito de Huacho?	Determinar la manera en que la regularización del IGV influye en el presupuesto de caja en las empresas comerciales del Distrito de Huacho	La regularización del IGV influye en el presupuesto de caja en las empresas comerciales del Distrito de Huacho.	Variable 1: REGULARIZACIÓN DEL IGV			
			Dimensiones	Indicadores	Ítems	Niveles o rangos
<b>PROBLEMAS ESPECÍFICOS</b>	<b>OBJETIVO ESPECÍFICOS</b>	<b>HIPÓTESIS ESPECÍFICOS</b>	Pago	Efectivo y equivalente de efectivo Recaudación anticipada del IGV Detracciones	01 – 03 04 – 07 08 – 14	Nunca Casi nunca A veces Casi siempre Siempre
a) ¿De qué manera el IGV influye en ingresos en las empresas comerciales del Distrito de Huacho?	a) Determinar la manera en que la regularización del IGV influye en ingresos en las empresas comerciales del Distrito de Huacho.	a) La regularización del IGV influye en los ingresos en las empresas comerciales del Distrito de Huacho.	IGV justo	Sujetos comprendidos Prórroga del plazo	15 – 18 19 – 22	
b) ¿De qué manera el IGV influye en egresos en las empresas comerciales del Distrito de Huacho?	b) Determinar la manera en que la regularización del IGV influye en egresos en las empresas comerciales del Distrito de Huacho.	b) La regularización del IGV influye en los egresos en las empresas comerciales del Distrito de Huacho.	Fraccionamiento	Fraccionamiento con aplazamiento Fraccionamiento sin aplazamiento	23 – 26 27 – 32	
c) ¿De qué manera el IGV influye en financiamiento en las empresas comerciales del Distrito de Huacho?	c) Determinar la manera en que la regularización del IGV influye en financiamiento en las empresas comerciales del Distrito de Huacho	c) La regularización del IGV influye en el financiamiento en las empresas comerciales del Distrito de Huacho.	Variable 2: PRESUPUESTO DE CAJA			
			Dimensiones	Indicadores	Ítems	Niveles o rangos
			Ingresos	Ventas al contado Ventas al crédito Otros ingresos	33 – 35 36 – 43 44 – 45	Nunca Casi nunca A veces Casi siempre Siempre
			Egresos	Compras al crédito Sueldos y salarios Tributos Otros egresos	46 – 50 51 – 55 56 – 61 62 – 63	
			Financiamiento	Intereses Amortización del capital	64 – 65 66 – 68	