

UNIVERSIDAD PERUANA DE LAS AMÉRICAS



FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD Y FINANZAS

TRABAJO DE INVESTIGACIÓN

**“EL ASPECTO TRIBUTARIO Y LA GESTIÓN EFICIENTE DE LAS
MERCADERÍAS EN LAS PEQUEÑAS EMPRESAS DEL DISTRITO DE
JESÚS MARIA, PERÍODO 2019”**

**PARA OPTAR EL GRADO DE BACHILLER EN CONTABILIDAD Y
FINANZAS**

AUTORA: PALACIOS ESTELA, ROSA

ASESOR: CESAR ENRIQUE LOLI BONILLA

LINEA DE INVESTIGACIÓN: TRIBUTACIÓN Y AUDITORÍA

LIMA, PERÚ

2020

Dedicatoria:

A mis padres, hermanos y demás familiares

Agradecimiento:

A mi asesor por las sugerencias para desarrollar el trabajo.

A los jurados por su objetividad al calificar el trabajo

RESUMEN

El Trabajo denominado: “**EL ASPECTO TRIBUTARIO Y LA GESTIÓN EFICIENTE DE LAS MERCADERÍAS EN LAS PEQUEÑAS EMPRESAS DEL DISTRITO DE JESÚS MARÍA, PERÍODO 2019**” ha tenido como objetivo determinar la manera como el aspecto tributario influye en la gestión eficiente de las mercaderías en las pequeñas empresas comerciales del Distrito de Jesús María, Lima.

El problema en este trabajo se ha identificado en la gestión de las mercaderías en las pequeñas empresas del Distrito de Jesús María, para lo cual resultó pertinente formular la siguiente pregunta general: ¿De qué manera el aspecto tributario influye en la gestión eficiente de las mercaderías en las pequeñas empresas comerciales del Distrito de Jesús María, Lima?

El aspecto tributario aporta la información tributaria para solucionar el problema de la gestión de las mercaderías de las empresas que son motivo de estudio. El aspecto tributario con la organización tributaria como con el planeamiento tributario, la comprensión de las leyes tributarias del impuesto general a las ventas como el impuesto a la renta y el control tributario previo, simultáneo y posterior influyen en grado razonable en la solución del problema de la gestión administrativa como financiera, tributaria y contable de las mercaderías y también ayuda en la mejora continua de la gestión.

Palabras clave: Aspecto tributario; gestión eficiente de las mercaderías y pequeñas empresas comerciales del Distrito de Jesús María, Lima.

ABSTRACT

The work called: “**THE TAX ASPECT AND EFFICIENT MANAGEMENT OF GOODS IN THE SMALL COMPANIES OF THE DISTRICT OF JESÚS MARIA, PERIOD 2019**” has aimed to determine the way in which the tax aspect influences the efficient management of merchandise in small commercial companies of the District of Jesús María, Lima.

The problem in this work has been identified in the management of merchandise in the small businesses of the District of Jesús María, for which it was pertinent to ask the following general question: How does the tax aspect influence the efficient management of merchandise in the small commercial companies of the District of Jesús María, Lima?

The tax aspect provides all the tax and related information to solve the problem of the management of the merchandise of the companies that are the subject of study. The tax aspect with the tax organization as with the tax planning, the understanding of the tax laws of the general sales tax such as income tax and the previous, simultaneous and subsequent tax control influence in reasonable degree the solution of the problem of administrative management such as financial, tax and accounting of merchandise and also helps in the continuous improvement of management.

Keywords: Tax aspect; efficient management of merchandise and small business enterprises of the District of Jesús María, Lima.

Tabla de Contenidos

1. PROBLEMA DE LA INVESTIGACIÓN	1
1.1. Descripción de la Realidad Problemática	1
1.1.1. Formulación del problema general	5
1.1.2. Problemas específicos	5
1.2. Objetivos de la investigación	5
1.2.1. Objetivo general	5
1.2.2. Objetivos específicos	6
1.3. Justificación e importancia de la investigación	6
2. MARCO TEÓRICO	7
2.1. Antecedentes	7
2.1.1. Internacionales	7
2.1.2. Nacionales	15
2.2. Bases Teóricas	28
2.2.1. Aspecto tributario	28
2.2.2. Gestión eficiente de las mercaderías	41
2.3. Definición de términos básicos	82
2.3.1. Términos básicos del aspecto tributario	82
2.3.2. Términos básicos de gestión eficiente de las mercaderías	86
3. CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES	91
4. RECURSOS Y PRESUPUESTO	92
5. REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS	93
6. APORTE CIENTÍFICO O SOCIO CULTURA DE LA INVESTIGACIÓN	98
7. RECOMENDACIONES	99

1. PROBLEMA DE LA INVESTIGACIÓN

1.1. Descripción de la Realidad Problemática

El problema se ha determinado en la gestión de las mercaderías de las pequeñas empresas comerciales del Distrito de Jesús María, Lima Metropolitana.

Dicho problema específicamente se identifica en la gestión administrativa, gestión financiera, gestión tributaria, gestión contable y en la falta de mejora continua.

En cuanto a la gestión administrativa se ha determinado que las empresas no tienen bien organizadas las áreas relacionadas con las mercaderías de las empresas en estudio, tampoco disponen de los planes respectivos, ni las políticas y medidas de control administrativo correspondiente.

En lo relacionado con la gestión financiera, se ha determinado que no tienen presupuesto de costos de mercaderías (teniendo en cuenta el valor de compra de la mercadería adquirida; y, gastos vinculados con la adquisición de mercaderías: fletes, seguros, comisiones, acondicionamiento, etc.) ni el presupuesto de ventas de mercaderías (costo de adquisición; margen de utilidad; valor de venta, igv e ipm y precio de venta), lo cual conlleva a no tener un presupuesto de caja que contenga los ingresos por mercaderías (ventas por adelantado, ventas al contado, ventas a 30 días, ventas a 60 días, etc.) como los egresos por mercaderías (pagos al contado, pagos a 30 días, pagos a 90 días, pagos a 90 días, etc.) y otros aspectos relacionados (intereses compensatorios, intereses moratorios y otros).

En cuanto a la gestión tributaria se ha determinado que no se dispone de una organización tributaria; es decir no se ha establecido la responsabilidad de las personas en reunir la información, formular los registros, formular las declaraciones, declarar e informar al responsable de la gestión. Tampoco se dispone de planeación tributaria; es decir no se formula el presupuesto de los impuestos, tasas, contribuciones; ni contingencias que podrían darse en el devenir de la gestión

empresarial. Tampoco se capacita al personal ni interna ni externamente en lo relacionado a los tributos como IGV e IR que competen a las empresas de este giro.

En cuanto a la gestión contable se ha determinado que tienen deficiencias en la aplicación de las normas, procesos, procedimientos y técnicas contables para este tipo de empresas y su giro correspondiente. Específicamente no se aplica el reconocimiento ni medición que exigen las Normas internacionales de información financiera; ni aplican correctamente el Plan contable general empresarial en el registro de los libros contables relacionados.

Las pequeñas empresas tampoco disponen de elementos de creatividad e innovación que permitan mejorar permanentemente los recursos humanos, materiales, financieros y tecnológicos; actividades de compra, venta, pagos y cobros de bienes y servicios que llevan a cabo este tipo de empresas.

En este trabajo se propone a la información facilitada por el aspecto tributario de este tipo de empresas como alternativa de solución para gestionar en forma eficiente las compras como las ventas de mercaderías y de ese modo superar los problemas administrativos, financieros, tributarios, contable y de otro tipo relacionados con dicho activo muy importante de este tipo de negocio.

Para efectos de plantear las preguntas correspondientes al problema como se estila en investigación se debe tener en cuenta la delimitación de la investigación, de la siguiente manera:

Delimitación	Aspectos que comprende
Delimitación metodológica	El problema se ha identificado en la gestión de las mercaderías de las empresas. La solución se ha determinado en la amplia información que puede facilitar el aspecto tributario de las empresas.
Delimitación espacial	Las pequeñas empresas comerciales del Distrito de Jesús María, Lima.
Delimitación temporal	El período de trabajo es el año 2019
Delimitación social	Participaron en este trabajo los propietarios, trabajadores, proveedores, clientes y otros relacionados con las empresas motivo de estudio
Delimitación teórica	En el trabajo se tratan dos importantes teorías, como el aspecto tributario y la gestión eficiente de las mercaderías.

Para efectos de plantear el problema es necesario determinar las variables, dimensiones e indicadores de la investigación de acuerdo a la siguiente tabla:

Variables	Dimensiones	Indicadores
Variable independiente X. Aspecto tributario	X.1. Organización tributaria	Plan del aspecto tributario
	X.2. Planeación tributaria	Plan del aspecto tributario
	X.3. Impuesto general a las ventas	TUO de la Ley del IGV.
	X.4. Impuesto a la renta de tercera categoría	TUO DE LA LIR
	X5. Control tributario	Plan del aspecto tributario
Variable dependiente Y. Gestión eficiente de las mercaderías	Y.1. Gestión administrativa eficiente	Plan operativo empresarial
	Y.2. Gestión financiera eficiente	Plan operativo empresarial
	Y.3. Gestión tributaria eficiente	Código, leyes y reglamentos tributarios
	Y.4. Gestión contable eficiente	NIIF y PCGE
	Y.5. Mejora continua empresarial	Plan operativo empresarial
Dimensión espacial:		
Z. Pequeñas empresas comerciales del Distrito de Jesús María, Lima.		

1.1.1. Formulación del problema general

¿De qué manera el aspecto tributario influye en la gestión eficiente de las mercaderías en las pequeñas empresas comerciales del Distrito de Jesús María, Lima?

1.1.2. Problemas específicos

- 1) ¿De qué forma la organización tributaria incide en la gestión eficiente de las mercaderías en las pequeñas empresas comerciales del Distrito de Jesús María, Lima?

- 2) ¿De qué modo el planeamiento tributario influye en la gestión eficiente de las mercaderías en las pequeñas empresas comerciales del Distrito de Jesús María, Lima?

- 3) ¿De qué manera la comprensión de la Ley del impuesto general a las ventas incide en la gestión eficiente de las mercaderías en las pequeñas empresas comerciales del Distrito de Jesús María, Lima?

- 4) ¿De qué forma la comprensión de la Ley del impuesto a la renta de tercera categoría influye en la gestión eficiente de las mercaderías en las pequeñas empresas comerciales del Distrito de Jesús María, Lima?

- 5) ¿De qué modo el control tributario incide en la gestión eficiente de las mercaderías en las pequeñas empresas comerciales del Distrito de Jesús María, Lima?

1.2. Objetivos de la investigación

1.2.1. Objetivo general

Determinar la manera como el aspecto tributario influye en la gestión eficiente de las mercaderías en las pequeñas empresas comerciales del Distrito de Jesús María, Lima.

1.2.2. Objetivos específicos

- 1) Establecer la forma como la organización tributaria incide en la gestión eficiente de las mercaderías en las pequeñas empresas comerciales del Distrito de Jesús María, Lima.
- 2) Determinar el modo como el planeamiento tributario influye en la gestión eficiente de las mercaderías en las pequeñas empresas comerciales del Distrito de Jesús María, Lima.
- 3) Establecer la manera como la comprensión de la Ley del impuesto general a las ventas incide en la gestión eficiente de las mercaderías en las pequeñas empresas comerciales del Distrito de Jesús María, Lima.
- 4) Determinar la forma como la comprensión de la Ley del impuesto a la renta de tercera categoría influye en la gestión eficiente de las mercaderías en las pequeñas empresas comerciales del Distrito de Jesús María, Lima.
- 5) Establecer el modo como el control tributario incide en la gestión eficiente de las mercaderías en las pequeñas empresas comerciales del Distrito de Jesús María, Lima.

1.3. Justificación e importancia de la investigación

1.3.1. Justificación

Este trabajo se justifica por que busca solucionar el problema de la gestión de las mercaderías en las pequeñas empresas comerciales del Distrito de Jesús María, Lima; mediante la información que proporciona el aspecto tributario de dichas empresas; lo que será posible mediante una adecuada organización tributaria, como la planeación correspondientes de los tributos, información del impuesto general a las ventas, impuesto a la renta de tercera categoría y el control tributario correspondiente.

1.3.2. Importancia

La importancia del trabajo desarrollado se da por el hecho de contribuir a la solución de un problema empresarial desde la óptica profesional del Contador Público.

Asimismo, por el tratamiento de las bases teóricas como el aspecto tributario de las empresas y la gestión eficiente las mercaderías de dichas empresas, asimismo, por el tratamiento de los términos básicos que corresponden a cada base teórico, la misma que a su vez corresponde a cada variable del trabajo desarrollado.

2. MARCO TEÓRICO

2.1. Antecedentes

2.1.1. Internacionales

Cedeño, L. y Torres, M. (2016) en su Tesis denominada: Análisis de la cultura tributaria de los contribuyentes del cantón girón para el año 2016; considera que:

El trabajo de investigación tiene como principal objetivo el análisis de la cultura tributaria de los contribuyentes del cantón Girón para el año 2016” y la incidencia que tiene en la disponibilidad para tributar de los mismos, considerando que actualmente la informalidad tributaria es el factor que afecta en gran medida al Estado, ya que al no recibir ingresos por el pago de impuestos sería imposible satisfacer las necesidades de la sociedad. Esta investigación tiene como variable independiente la cultura tributaria conformada por los componentes: conocimiento, percepción y comportamiento tributario; y como variable dependiente la disponibilidad para tributar de los contribuyentes. Para la obtención de información se empleó como herramienta de estudio la encuesta tipo prueba, además de la información contenida en la base de datos del Servicio de Rentas Internas. En el análisis de los datos se

empleó la técnica de regresión y correlación, determinando relación e influencia entre las variables estudiadas.

Se concluye que el Servicio de Rentas Internas administra nueve impuestos, de los cuales, solo tres de ellos son pagados con mayor frecuencia por los contribuyentes del cantón Girón: Impuesto al Valor Agregado, Impuesto a la Renta y el Impuesto a los Vehículos Motorizados. De acuerdo a datos del INEC, la actividad que realizan la mayoría de habitantes del Cantón es la agricultura, ganadería, silvicultura y pesca, sin embargo, la información del Servicio de Rentas Internas refleja que la actividad que más se desarrolla es el Comercio al por mayor y menor; reparación de vehículos y bicicletas, por lo que se puede deducir que en el Cantón existe una economía informal.

Vélez, E. (2016) en su Tesis denominada: Control de devolución del Impuesto al Valor Agregado a personas de la tercera edad; considera que:

El trabajo de investigación realiza un análisis minucioso del proceso de devolución del Impuesto al Valor Agregado en la actualidad, y la manera en la que es factible mejorarlo. Lo que podemos observar en el desarrollo del presente trabajo de investigación, haciendo hincapié a como las personas de la Tercera Edad hacen uso de sus derechos, cual es el impacto que causa la devolución del IVA dentro de las Arcas Fiscales. El trabajo enfoca principalmente a los aspectos generales de los Impuestos, como es: conceptos, elementos del impuesto, fines y efectos, clasificación y la trascendencia que ha tenido los impuestos desde la época colonial hasta la actualidad. También estudia a la entidad reguladora de los Impuestos en el Ecuador, el SRI, como es su misión, visión, facultades, objetivos, así como el detalle completo de la información necesaria acerca del Impuesto al Valor Agregado.

Al culminar esta investigación se concluye que el monto devuelto por parte de la Administración Tributaria dentro del sector de las personas de la tercera edad, es un recurso monetario que afecta dentro del presupuesto

general del Estado, ya que ocupa un porcentaje alto. La gran mayoría de personas de la tercera edad, se hacen acreedoras a este beneficio de manera errónea, sin tener un control la administración. Existe muy poca información acerca de que este beneficio es solo para compras de bienes de uso y consumo personal, y que sean de primera necesidad. Las personas de la tercera edad que son acreedoras de este derecho, pueden solventar en parte sus necesidades.

Loja, J. (2015) en su Tesis denominada: Propuesta de un sistema de gestión de inventarios para la Empresa Femarpe Cía. Ltda; señala que:

La investigación busca realizar un sistema de gestión de inventarios para la empresa Femarpe Cía. Ltda. El trabajo presenta la fundamentación científica describiendo de manera teórica, conceptual, y viene a constituir el sustento de esta investigación. En este capítulo abarcamos temas relacionados a los inventarios, ya que es de vital importancia para la realización de este trabajo final el conocimiento de estos temas. Tiene temas como objetivos, tipos de inventarios, métodos de costeo, sistemas de inventarios, las técnicas para el control del inventario, etc. Luego da a conocer más de la empresa, en este capítulo se describe la historia de la empresa, la misión, visión, objetivos, también se realiza una Matriz FODA, situación actual de la empresa, el control actual de los inventarios, se describe la estructura de la bodega. También realiza las propuestas de sistemas de gestión para los inventarios, el este capítulo gracias a teoría expuesta con anterioridad se da una propuesta de implementación de las 5 S Japonesas con las cuales se podrá incluir orden, limpieza, higiene, estandarización y crear una cultura de autodisciplina en sus empleados, otra propuesta para la administración es llevar toda la documentación necesaria y una base de datos eficiente de sus inventarios.

Se concluye que la Femarpe, es una empresa que ha progresado en base a la experiencia de sus propietarios, sin embargo, no lleva ningún tipo de fundamento científico en su accionar a nivel administrativo. No cuenta ni con

un inventario físico verídico, ni con una base de datos del inventario, por lo que los empleados al momento de requerirla no cuentan con la información necesaria. No existe un control permanente a nivel de inventarios en lo referente a las entradas y salidas de mercadería. La capacitación del personal es una actividad que en esta empresa se la tiene completamente descuidada. No se realiza una constatación física periódica de la mercadería de tal manera que en varias ocasiones se han presentado pedidos que no se pueden cumplir debido a que no se encuentran en existencias.

González, D. y Sánchez, G. (2018) en su Tesis denominada: Diseño de un modelo de gestión de inventarios para la Empresa Importadora de Vinos y Licores Global Wine And Spirits Ltda, considera que:

El trabajo surge de la necesidad de mejorar la situación de ésta empresa, caracterizada por los problemas fundamentales de desabastecimiento de mercancía y roturas de inventario presentes en la cadena de suministros, que en conjunto generan altos niveles de demanda insatisfecha. A los problemas mencionados, se adiciona una situación de iliquidez ocasionada por las políticas de desembolso para compras y recaudo de ventas establecida, que afecta dos procesos fundamentales del flujo del producto dentro de la cadena de suministros: el despacho de la mercancía por la casa proveedora, y la nacionalización de la mercancía para su comercialización dentro del país.

El análisis del panorama descrito establece el diseño de un modelo de inventarios integral, que proporcione mejoras a la situación operacional y financiera de la empresa, desde el proceso de la elaboración del pronóstico para la gestión de las órdenes de compra, hasta su distribución regional. El análisis se realiza para las referencias representativas del problema, seleccionadas mediante la aplicación del principio de Pareto a los datos de volumen de ventas y niveles de demanda insatisfecha. El diseño del modelo se estructura en cuatro fases, siendo la primera el análisis integral de los procesos de la cadena de abastecimiento actual. En este punto, se presenta la

aplicación de técnicas y herramientas de la Ingeniería Industrial para la consolidación del diagnóstico del sistema de inventarios actual.

Se concluye que el modelo de inventarios propuesto, mejora los problemas fundamentales del sistema actual de desabastecimiento y existencia de roturas de inventario, al definir políticas de órdenes de compra, nacionalización y distribución de la mercancía que sincronizan los procesos de la cadena, y en consecuencia garantizan el flujo idóneo de la mercancía hasta las bodegas de consumo. El modelo de inventarios propuesto se establece por una planeación integral que tiene en cuenta las variaciones de los tiempos de despacho, tiempos de nacionalización y tiempos de recepción de estampillas; garantizando un cubrimiento analítico completo de los procesos de la cadena de suministros y de las restricciones financieras existentes; y de esta manera asegurando el abastecimiento requerido de las bodegas, en el momento indicado. La planeación del modelo propuesto establecida en gestionar los procesos de emisión de órdenes de compra, nacionalización y distribución de la mercancía de acuerdo a los requerimientos de las bodegas de consumo, garantiza la comercialización de la mercancía y en consecuencia el flujo idóneo de los productos por la cadena de suministros, mejorando el desempeño operacional de la empresa.

Nail, A. (2016) en su Tesis denominada: Propuesta de mejora para la gestión de inventarios de Sociedad Repuestos España Limitada; considera que:

Repuestos España es una empresa dedicada a la comercialización de repuestos y accesorios automotrices. Actualmente, se encuentra ubicada en Benavente #930, Puerto Montt. Esta empresa ha presentado diversos problemas en la gestión de su inventario, que le ha llevado a buscar alguna solución de ingeniería que les permita una mejor organización y control de este. La empresa, al iniciar una estrategia de expansión, comenzó a operar con niveles muy altos de oferta. Si bien esto le permitió posicionarse en el mercado, produjo varios problemas como el desorden físico y administrativo, debido al trabajo que conlleva operar con tantos productos.

Definida la problemática, se desarrolla una investigación bibliográfica que permita identificar las aristas principales del problema, para proponer una solución. Se tratan temas de teoría de inventarios, como modelos de gestión de inventario, demanda y costos, además, se investigan métodos de pronósticos para aplicar el modelo con mayor confiabilidad, y se analiza el principio de Pareto que lleva a la clasificación de productos ABC, herramienta esencial para minimizar los esfuerzos y maximizar resultados. A través de la aplicación de teoría de inventarios se determinan los productos más importantes de la empresa, además de proyectar su demanda a periodos futuros. Por otra parte, se analizan los costos asociados a inventario, y se obtienen políticas de inventario para los productos. Esto permite disminuirlos costos y aumentar la eficiencia de la empresa en sus quehaceres diarios.

Objetivo específico a: la empresa tiene un funcionamiento interno estándar para empresas del área. Compra productos terminados al por mayor y los vende al por menor, con una estrategia de revisión (r, q) que, aunque no está definido, le permite operar diariamente.

Objetivo específico b: la empresa tiene codificado un total de 2994 productos, de los cuales solo 319 venden el 70 por ciento del total de las ventas. Estos son los productos de clasificación A, y en los que se enfoca el trabajo de título. El tipo de demanda de cada uno de estos productos depende de su naturaleza propia, por lo que fueron analizados individualmente, obteniendo 102 productos con demanda determinística y 217 productos con demanda probabilística.

Debido a la baja cantidad de información de la demanda de los productos, no fue posible realizar un pronóstico directo de la demanda. Se optó por realizar un pronóstico empírico con información del mercado, la economía del país y la opinión de expertos de la empresa, resultando que el pronóstico más apropiado es mantener la demanda del año 2015 para el año 2016.

Cruz, J. (2015) en su Tesis denominada: Mejoramiento de los procesos de gestión de inventarios, almacenamiento y planeación de requerimiento de materias primas para la Empresa Calzado Tiger Pathfinder, con base en el Software Erp Accasoft; considera que:

Calzado Tiger Pathfinder es una empresa familiar dedicada a la fabricación y venta al por mayor de calzado en cuero para hombre y niño, con suelas en caucho o TR (hule termoplástico). El principal propósito de este documento es analizar una a una las actividades que integran los procesos de logística interna, para así poder determinar que parámetros permiten realizar mejoras en el funcionamiento de sus operaciones y así obtener una mayor productividad y/o reducción en los inventarios. Basados en esto, el presente trabajo se desarrolla en tres etapas; realizando un diagnóstico de todos los procesos con el que se pueda identificar las principales virtudes y los principales inconvenientes en el desarrollo de cada proceso. Luego de esto, se va más a fondo evaluando cada procedimiento y por último se identifica el nivel de importancia de estos dentro de cada proceso, la información obtenida de estas 3 etapas sirve como base sólida para generar propuestas que impacten de forma positiva la efectividad de las operaciones de la empresa.

Además de esto, se dio inicio a jornadas de capacitación a las personas que efectúan las operaciones de los procesos logísticos que se quieren mejorar, esto dio como resultado un aumento significativo en el nivel de implementación de cada uno de los módulos del software ERP ACCASOFT y una aceptación del sistema por parte de los encargados de los procesos. También se planifica y crea un cuadro de indicadores de gestión, para que la efectividad del sistema logístico interno sea medible y se pueda tomar decisiones en base a los resultados arrojados por dichos indicadores. Los objetivos planteados por el programa de ingeniería industrial fueron cumplidos en su totalidad gracias a la realización de este proyecto y a la buena actitud de cada persona que hizo parte de éste.

Se concluye que, para el cumplimiento de objetivos en el proceso de planificación de requerimiento de materiales, actualizar el módulo de ARTÍCULOS era vital, esto se cumplió en su totalidad y se muestra en la creación de las 807 fichas técnicas nuevas más la actualización de las ya existentes. El programa de 5 eses implementado logró una estandarización y cultura de orden, limpieza, organización, bienestar y seguridad del espacio laboral dentro del día a día de cada persona en la empresa calzado Tiger Pathfinder, con la implementación de su respectivo indicador se permitirá a la gerencia tomar acciones sobre el orden y la limpieza de las zonas de trabajo. La evaluación del programa aumentó un 35,3%, ya que inicialmente se encontraba en un 54,7% y con las jornadas de orden y limpieza ascendió a un 90%. Con la implementación del manual de funciones se dio a conocer de manera concreta y sencilla las funciones y responsabilidades que debe cumplir cada empleado para el buen funcionamiento de los procesos dentro de la empresa.

Pierri, V. (2019) en Tesis denominada: Propuesta de un sistema de gestión de inventarios, para una Empresa de Metal Mecánica; considera que:

Tapa metal de Guatemala, S.A. se dedica la fabricación de cuerpo de pila seca, latas para betún pasta y latas medicinales en diferentes presentaciones, el proceso consiste en imprimir el diseño sobre una lámina plana, para luego ser troquelada por las diferentes líneas de producción. La clasificación del método de inventarios ABC, se realizó con base a especificaciones de materia prima, de las cuales se tomó el tamaño y calibre de lámina que menor desperdicio representa en cada corrida de producción; el porcentaje de materia prima para la clasificación A es de 64.05%, clasificación B es de 20.43% y clasificación C es de 15.52%. Por lo que la priorización de la materia prima está enfocada al tamaño y calibre de lámina para cuerpo de pila seca R-20 y tapa para latitas medicinales.

Según el historial de venta del año 2008, la tendencia de los productos de clasificación A, es cíclica; por lo que se elaboró el pronóstico de venta de

cada uno de estos productos para el año 2009, por medio del método cíclico, para un dato más exacto se utilizó el historial de venta del año 2007. Se propuso llevar a cabo dentro de la organización los presupuestos de requerimiento de materiales y de producción, los cuales permitirán mejorar el control de los inventarios, planificando con anticipación las actividades que se realizarán. La planeación de requerimiento de materiales consiste en: enlazar los pronósticos de las demandas, presupuesto de ventas, explosión de materiales, presupuesto de producción, inventario de existencias; permitiendo controlar los pedidos que se deben realizar para cumplir con la producción. Se concluye que el porcentaje de materia prima para la clasificación A, según el método de inventarios ABC es de 64.05%, clasificación B es de 20.43% y clasificación C es de 15.52%. Por lo que la lámina utilizada para el cuerpo de pila seca R-20 y latitas medicinales es la que mayor volumen monetario representa para la organización.

Las proyecciones realizadas dentro de la organización varían del 5%-8% sobre las ventas reales, con el seguimiento del método propuesto para pronosticar ventas, se espera que al finalizar el año este porcentaje de variación reduzca a un 2%-3%. La determinación del lote económico de compra permitirá la reducción de costos, igual que una producción continua; apoyándose del nivel de orden fijado.

2.1.2. Nacionales

Calle, E. (2019) en su Tesis denominada: Cultura y evasión tributaria en los perceptores de renta de trabajo en el Departamento de Piura en el año 2016; considera que:

Cultura tributaria es el conjunto de conocimientos que posee una persona sobre el cumplimiento oportuno y voluntario de sus obligaciones y las normas tributarias que regulan su comportamiento. La evasión tributaria es el acto de omitir o modificar información, por desconocimiento o intencionalidad, influyendo sobre la base del impuesto, originando un beneficio monetario indebido a favor del contribuyente. El objetivo de la presente investigación es

describir la cultura tributaria y estudiar la evasión tributaria en los perceptores de renta de trabajo durante el ejercicio 2016, para ello se aplicó un cuestionario a una muestra de 379 contribuyentes seleccionados por conveniencia donde se concluyó que el perfil de los perceptores de rentas de trabajo está caracterizado por ser en mayoría del sexo masculino de 31 a 35 años, que en promedio tiene estudios universitarios y perciben rentas de quinta categoría con un sueldo mensual de S/ 2 000 a S/ 2 500. El nivel de cultura tributaria en los perceptores de rentas de trabajo es de 0.7196; y el nivel de evasiones 0.3215. Se recomienda a la Administración tributaria crear una imagen amigable orientada al acompañamiento del contribuyente en el cumplimiento de sus obligaciones, enfocándose no solo en los que están debidamente formalizados, sino en aquellos que por algún motivo aún no lo han hecho; se recomienda crear programas de integración entre el contribuyente, los consumidores y la misma Administración, de tal manera que se genere y fortalezca un vínculo entre ellos que permita controlar y verificar el buen cumplimiento de las normas tributarias fomentando una cultura orientada al pago de tributos de manera correcta y oportuna; y brindar capacitaciones tributarias focalizadas por sectores ya sea económicos o tipos de rentas ya que no todos los contribuyentes se desarrollan en un mismo ambiente ni poseen el mismo nivel educativo.

Se concluye que los conocimientos que poseen los perceptores de rentas de trabajo del departamento de Piura comprenden los derechos y obligaciones en un grado de 76.04%, destino y uso de los impuestos en 72.88%, impuestos que debe pagar en 75.67%, sanciones y multas en 67.34% por lo que se concluye que son contribuyentes con un nivel de conocimientos positivos sobre las principales obligaciones formales y sustanciales que le corresponden. Las conductas adoptadas en el comportamiento oportuno y voluntario de los perceptores de rentas de trabajo están compuestas por la percepción del contribuyente sobre los funcionarios públicos o representantes de las entidades que administran los tributos en el país, este factor tiene un grado de 78.10%, la informalidad en el país representa 81.06%, repercutiendo

en la mejora de los servicios públicos, concluyendo que el contribuyente es un cliente manejado por percepciones y convicciones, pero resulta de gran importancia el mensaje que transmita la Administración pública como quienes la representan porque esto influenciará el cumplimiento oportuno y voluntario por parte de los contribuyentes.

Dentro de las características socioculturales que orientaron el comportamiento de los perceptores de rentas de trabajo se considera el nivel de instrucción ya que al ser más avanzado, mayor variedad de conocimientos habrá adquirido, es preciso señalar que si bien es un factor influyente este no determina el buen cumplimiento de las normas tributarias; el nivel de ingresos también es un factor que orienta el comportamiento tributario debido a que según el estudio el sueldo está vinculado al nivel de instrucción por lo cual se confirma lo mencionado anteriormente; el tipo de renta obtenida por los perceptores de rentas de trabajo fue en mayoría rentas de quinta categoría con 47.5% por lo que al ser el empleador quien efectúa la retención la recaudación pudo realizarse de manera más efectiva.

No se considera determinantes para el comportamiento del contribuyente el sexo de los mismos. Los factores que caracterizan a los perceptores de rentas de trabajo en la omisión de ingresos son: un índice de percepción de informalidad de 78.89%, ocultar información acerca de bienes e ingresos con 68.65% y el incumplimiento de la declaración de ingresos.

Escobedo, M. y Núñez, E. (2016) en su Tesis denominada: Planeamiento tributario para evitar contingencias tributarias en la Empresa Trans Servis Kuelap SRL, 2016; considera que:

La investigación es un tema vigente e importante que cobra interés en estos tiempos en el Perú y en Latinoamérica, siendo las contingencias tributarias un riesgo inherente al desarrollo de las actividades de la empresa, lo cual nos motiva aplicar técnicas de recojo de datos , como es la técnica de la entrevista mediante el uso de cuestionario, elaborada con preguntas

vinculadas a los indicadores de las dos variables (Planeamiento Tributario y Contingencias Tributarias), aplicando la entrevista, al contador general de la empresa, quien con sus respuestas nos permitió desarrollar el trabajo de investigación. Esta investigación propone un modelo de planeamiento tributario para evitar futuras contingencias tributarias y reducir costos y gastos innecesarios ocasionados por la Empresa Tras Servis Kuelap S.R.L. Tal como se puede apreciar en la tesis, también considera diferentes aspectos relacionados con la metodología, que sirvió para su desarrollo, como para el fundamento teórico, donde se utilizó material especializado para cada una de las variables, dándole coherencia y claridad al trabajo.

Finalmente se concluye que con la propuesta de un planeamiento tributario, se podrá proyectar un equilibrio económico financiero de la empresa, y permitirá reconocer, programar y determinar con mayor precisión la cancelación de las obligaciones tributarias de la empresa, generando incluso liquidez relativa, mayor utilidad y equilibrio en el cumplimiento de sus obligaciones.

Se concluye que la propuesta del modelo de planeamiento tributario para evitar contingencias tributarias incide positivamente en la economía y eficiencia de la empresa, así como facilitando orden, secuencia y procesos a la información tributaria de la Entidad. En lo referente a nuestro primer objetivo, se ha logrado determinar que la empresa no ha venido cumpliendo sus obligaciones tributarias de manera integral presentando algunas inconsistencias como las encontradas por la administración tributaria en el periodo 2013(omisión de ingresos), así como los relacionados a los costos laborales y/o benéficos sociales de los trabajadores lo cual ha generado inestabilidad en el desembolso de dichos compromisos.

El incumplimiento de las obligaciones tributarias ha incidido de manera desfavorable en la situación económica financiera de la empresa lo cual muchas veces se ve reflejado en la falta de liquidez, acumulación de compromisos y eventuales sanciones de carácter tributario. En cumplimiento

de nuestro segundo objetivo, Se desarrollaran estrategias tributarias, que permitirán reducir la carga tributaria, así como también aprovechar las oportunidades tributarias, ya que la empresa Trans Servis Kuelap S.R.L, no realizaba un análisis de sus gastos y no veía las oportunidades tributarias que podía aprovechar como es el caso de contratar personal discapacitado.

Huamani, Y. y Ñaupari, J. (2019) en su Tesis denominada: Cultura tributaria y su influencia en la recaudación tributaria en los restaurantes del Distrito de El Tambo, Huancayo; considera que:

La investigación surge a partir de la identificación de la carencia de cultura tributaria parparte de los contribuyentes del sector restaurantes del Distrito de El Tambo, ya que muchas veces ya sea por desconocimiento o desinterés incumplen sus obligaciones tributarias y es por estas infracciones que reciben sanciones como lo es pagar multas. Por un lado, la recaudación tributaria es parte fundamental del desarrollo del país. Es por ello que la investigación se formuló la siguiente interrogante: ¿De qué manera la cultura tributaria influye en la recaudación tributaria en los restaurantes del Distrito de El Tambo?, la hipótesis es: La cultura tributaria influye positivamente en la recaudación tributaria en los restaurantes del Distrito de El Tambo.

El objetivo fue determinar de qué manera la cultura tributaria influye en la recaudación tributaria en los restaurantes del Distrito de El Tambo. La metodología aplicada en la investigación se detalla de la siguiente manera: el tipo de investigación es aplicada, el nivel es el descriptivo, se utilizó el método observación, inductivo y descriptivo; el diseño corresponde al descriptivo correlacional. Se aplicó la encuesta el cual fue complementada con la observación. Se identificó que, dentro de la sociedad, la cultura tributaria es el cumplimiento voluntario de deberes y obligaciones tributarias, por lo que siendo más conscientes ayudará a mejorar la recaudación tributaria. Llegando a la conclusión que la cultura tributaria influye positivamente en la recaudación tributaria en los restaurantes del Distrito de El Tambo.

Se concluye que se determinó como resultado de investigación que los contribuyentes del sector restaurantes por desinterés, desconocimiento y falta de información no cumplen con sus obligaciones tributarios sustanciales y formales, al no realizar correctamente la determinación y pago oportuno de obligaciones tributarias, a la vez muchos no cumplen con la emisión de sus comprobantes de pago, con declarar dentro del plazo de vencimiento, esto es respaldado por el índice de correlación (X y Y) es directa y fuerte, ya que su valor es 0.912977087, siendo muy cercano al +1, por lo que concluimos que la cultura Tributaria influye positivamente en la Recaudación Tributaria en los restaurantes del Distrito de El Tambo.

Se ha determinado que los contribuyentes de los restaurantes tienen bajo discernimiento sobre aspectos tributarios, no tienen una orientación tributaria apropiada, no están al tanto con el destino de lo recaudado, sus declaraciones de ingresos y adquisiciones no son las reales y esto es respaldado por el índice de correlación (X1 y Y1) es positiva muy fuerte, ya que su valor es 0.912990485, siendo muy cercano al +1, por lo tanto, la conciencia tributaria influye positivamente en el pago de impuestos en los restaurantes del Distrito de El Tambo.

Macalupú, M. (2017) en su Tesis denominada: El impuesto general a las ventas y su incidencia en la recaudación fiscal de las Empresas Constructoras de Lima Metropolitana, 2016; considera que:

La tesis tuvo como objetivo, analizar como el impuesto general a las ventas incide en la recaudación fiscal de las Empresas Constructoras de Lima Metropolitana, 2016. El diseño corresponde a una investigación no experimental, por la naturaleza de las variables responde a una investigación de tipo aplicada. El universo estuvo conformado por 60 personas entre empresarios, contadores, gerentes y abogados de 12 empresas dedicados a la construcción, con una muestra estratificada de 44 personas. Para el proceso de la investigación deseleccionó y aplicó la técnica de encuesta y los resultados fueron procesados, utilizando el Statistical Package for the Social

Sciences (SPSS) y presentados entablas estadísticas interpretadas y analizadas, cuyos resultados reflejan que la mayoría de las empresas constructoras utilizan comprobantes de pago irregulares originando de esta manera el uso indebido del crédito fiscal, las valorizaciones de obra se facturan en forma extemporánea, es decir fuera del plazo establecido en que se debería presentar al cliente, originando de esta manera la distorsión del pago oportuno del IGV y que realizan actividades informales utilizando comprobantes de compras ficticias para incrementar los costos en la valorización de obra.

Se concluye que la mayoría de las empresas constructoras utilizan comprobantes de pago irregulares originando de esta manera el uso indebido del crédito fiscal. Las Valorizaciones de Obra se facturan en forma extemporánea, es decir fuera del plazo establecido en que se debería presentar al Cliente, originando de esta manera la distorsión del pago oportuno del IGV. Las empresas constructoras realizan actividades informales utilizando comprobantes de compras ficticias para incrementar los costos en la valorización de obra.

Coronel, E., y Quispe, K. (2019) en su Tesis denominada: Determinación del IGV justo y su incidencia en la liquidez financiera del sector transporte de carga pesada en el Distrito de Cerro Colorado, Arequipa, 2018; considera que:

La investigación tuvo como objetivo principal comprender aquellos factores que intervienen en la determinación del IGV Justo y su incidencia en la liquidez financiera del sector transporte de carga pesada en el Distrito de Cerro Colorado. Para el desarrollo de la investigación se realizaron encuestas que permitieron ser respuesta para cada uno de los objetivos planteados; para la investigación se utilizó el diseño descriptivo correlacional, el tamaño de la muestra fue trabajado de acuerdo a la base de datos de la SUNAT, la técnica empleada para la recopilación de información fue mediante el cuestionario encontrando las variables en la determinación del IGV Justo con incidencia en

la liquidez financiera siendo validado por el coeficiente de Alfa de Cronbach dando un resultado de 0,668 aceptable según Sampieri.

De acuerdo a la investigación recopilada se halló los resultados más importantes que inciden en la liquidez financiera encontrando aquellos factores en la determinación del IGV, permitiendo contrastar la teoría con la realidad que viven las empresas de transporte descarga en consiguiente analizamos la prueba de hipótesis que dio como resultado una significancia positiva entre la variable de los factores que intervienen en la determinación del IGV Justo y su incidencia de la liquidez financiera.

Se concluye que los factores que se presentan con mayor incidencia en la determinación del IGV Justo respecto a la liquidez financiera; son el factor financiero y el factor de nivel de conocimiento lo que significa que las empresas del sector transporte normalmente recurren a préstamos financieros con la finalidad de dar cumplimiento a sus obligaciones tributarias; asimismo el factor de nivel reconocimiento influye de manera significativa, los empresarios aducen que deberían de estar lo suficientemente informados y capacitados ante la promulgación de alguna Ley tal es el caso de la Ley de prórroga del pago de IGV para las Micro y Pequeña Empresa "IGV – Justo".

El nivel de conocimiento para los empresarios es muy importante permitiendo crear valor a la empresa, con el fin de desarrollar ventajas competitivas sobre otras empresas; este factor debe de ir de la mano con el factor financiero siendo el encargado de administrar de forma adecuada los recursos de la entidad. La Ley de prórroga del pago del IGV si incide en la liquidez financiera del sector transporte, la mayoría de los usuarios afirman que la Ley se dio con la finalidad de coadyuvar a la formalización y poner en práctica el principio de igualdad tributaria.

Toledo, R. (2019) en su Tesis denominada: Relación entre el régimen de percepciones del IGV y la variación de los precios que paga el consumidor en los

negocios formales e informales de la Ciudad de Cajamarca en el año 2018; considera que:

La política de la Administración Tributaria en el país fijó la aplicación del régimen de percepciones que constituye un sistema de pago adelantado del Impuesto General a las Ventas, mediante el cual el agente de percepción percibe del importe de una venta o importación, un porcentaje adicional que tendrá que ser cancelado por el cliente o importador quien no podrá oponerse a dicho cobro. Este cobro adelantado muchas veces se aplica a bodegas informales, las cuales al tener un desconocimiento de esta percepción trasladan este cobro al valor de compra, por lo cual existe variación deprecios en las diferentes bodegas de la ciudad de Cajamarca.

Y si las familias son las unidades de consumo, las cuales ofrecen sus recursos para satisfacer sus necesidades, en la localidad de Cajamarca, una persona ingresa a un establecimiento comercial más cercano de su vivienda (bodega), para satisfacer una necesidad y encuentra fluctuación de precios entre bodegas formales e informales, y opta por comprar, sin percatarse que la fluctuación de precios en algunos productos se debe a que los bodegueros agregan sobre el precio de compra el cobro de la percepción (2%) hecha por las empresas distribuidoras de productos, y al existir un desconocimiento sobre las percepciones tanto por los vendedor y comprador, el consumidor cajamarquino es el perdedor al aplicarse dicha percepción.

Se concluye que los propietarios de las bodegas tienen un desconocimiento de la percepción que se les cobra en cada compra que realizan a sus proveedores de bienes sujetos a dicho régimen en el periodo 2018, como se observa en el gráfico N° 02, que el 77,68% de los propietarios de las bodegas desconocen el régimen de percepciones del IGV. Existe una variación de precios en los productos que se ofertan en las bodegas informales de la ciudad de Cajamarca, teniendo en cuenta lo descrito en la tabla N° 5, que muestra una variación en los precios de productos sujetos al régimen de percepciones del IGV; a diferencia de las bodegas formales que

mantiene precios similares en un 95%. Los propietarios de las bodegas informales de la ciudad de Cajamarca adicionan la percepción del IGV al precio de venta de los productos sujetos a dicho régimen en el periodo 2018.

Lázaro, J. y Valerio, M. (2019) en su Tesis denominada: El régimen mype tributario y la rentabilidad en la empresa Sensus Abogados & Contadores Sociedad. Periodos 2016-2017; considera que:

La tesis tuvo como objetivo general describir y determinar la influencia del régimen MYPE tributario en la rentabilidad. La empresa Sensus Abogados & Contadores Asociados es una empresa dedicada a brindar servicios de asesorías y consultorías en materia contable y legal, estuvo acogida hasta el año 2016 al Régimen General donde pagaban un porcentaje elevado de renta del 28%, pero al entrar en vigencia este nuevo régimen MYPE tributario y pudiéndose acoger a este, pagando un menor porcentaje de impuesto a la renta del 10%, permitiendo así un ahorro en gastos tributarios.

Para ello el tipo de investigación que se utilizó fue la aplicada, descriptiva y explicativa, con un diseño metodológico no experimental de corte longitudinal y correlacional-causal. Por lo que se aplicó el método estadístico (comparativos) y donde la población y muestra fueron los Estados Financiero de la empresa Sensus Abogados & Contadores Sociedad. También se aplicaron como técnicas; la recolección de datos, la observación, el análisis documental y el análisis financiero donde se recopiló información de los Estados de Situación Financiera y Estados de Resultados, los instrumentos utilizados fueron la guía de observación, el registro de datos del análisis documental y ratios, siendo necesario para todo ello la aplicación de estadística descriptiva y comparativa.

Los resultados que se han obtenido en nuestras hipótesis nos indican que la empresa al pagar menos porcentaje de pago a cuenta y pago anual del impuesto a la renta determina que el régimen MYPE tributario influye positivamente en la rentabilidad de la empresa.

Al término del trabajo se concluye que la evidencia empírica de los resultados obtenidos en la aplicación del ratio de rentabilidad del activo, se concluye que el régimen MYPE Tributario influye positivamente en la rentabilidad del activo, así lo refleja el 3.28% en el año 2017, ya que para este año incrementaron sus ingresos, sin embargo sus gastos administrativos también fueron incrementados. En los resultados obtenidos en la contrastación de la hipótesis específica N°2, se observa que estos han determinado que el régimen Mype tributario influye positivamente en la rentabilidad operacional, así lo refleja el 3.67% que se obtuvo en el año 2017, estos resultados nos muestran que la empresa podrá tener mayor rentabilidad operacional al incrementar sus ingresos.

Corrales, D. y Huamanguillas, S. (2019) en su Tesis denominada: El control de inventarios y su incidencia en la rentabilidad de las empresas del sector ferretero, distrito Mariano Melgar Arequipa, 2018; considera que:

La investigación tuvo de objetivo central, determinar la incidencia del control de inventarios en la rentabilidad de las empresas del sector ferretero. Contiene la delimitación de problemática, circunscripción del estudio, proposición del problema de estudio, los objetivos del estudio y la fundamentación del problema; también la conceptualización de la primera y de la segunda variables con sus respectivos indicadores. Además de las definiciones conceptuales de algunos términos contables utilizados. Asimismo, se desarrolló un caso pragmático tomando para esto los datos de la empresa Grupo Alejo SAC., ubicada en el Distrito de Mariano Melgar, dedicada a la comercialización de artículos de ferretería.

Se concluye que el control de inventarios incide significativamente en la rentabilidad de las empresas del sector ferretero del distrito de Mariano Melgar, puesto que inadecuado control de inventarios permite disminuir demasías de volúmenes de mercaderías, disminuir costos y mostrar los saldos actualizados de los kardex, garantizando así óptimos resultados económicos y una buena rentabilidad en la empresa.

La rotación de inventarios incide de forma positiva en los resultados de las compañías del sector ferretero del distrito de Mariano Melgar ya que permite a las empresas que la salida de mercadería sea relativamente rápida y a su vez permite identificar y clasificar las Mercaderías que presentan rotación lenta además busca minimizar perdidas por obsolescencia y por su fecha de vencimiento así mismo ayuda a mejorar la gestión de compras reduciendo costes para así incrementar la rentabilidad de las empresas.

Pérez, Z. (2019) en su Tesis denominada: Diseño de control interno operativo para mejorar la gestión de inventario de la Empresa Agrozul Chiclayo, 2019; considera que:

Este trabajo se realiza con la finalidad de dar una mejora en la empresa Agrozul que se dedica a la comercialización de productos agrícolas, logrando alcanzar el objetivo que es diseñar una estructura de control interno operativo para mejorarla gestión de existencia de la empresa Agrozul Chiclayo 2019, contribuyendo con soluciones eficaces, así mismo los objetivos específicos que es analizar la situación actual de la estructura de control interno operativo en los inventarios de la empresa, determinar herramientas de gestión como estrategia para el control de inventarios y establecer elemento de control interno operativo para mejorar la gestión de inventarios.

En el informe se describe la situación problemática ¿De qué manera el diseño de una estructura de control interno operativo contribuye en la gestión de inventarios de la empresa Agrozul Chiclayo 2018? En el cual se utilizó una metodología descriptiva ya que se detallan todos los acontecimientos tal como se encuentran, demostrando con la teoría que mediante un diseño de control interno si se mejora la gestión de inventarios, las técnicas utilizadas en la investigación son la entrevista, y el análisis documental el cual nos permitirá tener un conocimiento más amplio de la situación en que se encuentra la empresa, para realizar las medidas correctivas logrando ser más eficientes.

Se concluye que después de analizar la situación actual de la estructura de control interno operativo en los inventarios de la empresa Agrozul se concluye que no cuenta con control interno operativo, debido a la ausencia de un Manual de Organización y Fundaciones originando desorden administrativo, se detectó que el personal que viene laborando en la empresa, no se le delegan funciones específicas ocasionando malestar laboral, haciendo más dificultoso el proceso de gestión de inventarios.

Luego de determinar herramientas de gestión como estrategia para el control de inventarios de la empresa Agrozul se concluyó que la falta de uso de formatos, informes de entrada y salida de mercadería, procedimientos de recepción, almacenamiento, y despacho de mercadería y la carencia de realización de inventarios mensuales dificulta más las diversas operaciones realizadas en el área almacén. Con el objetivo de establecer el elemento de control interno operativo para mejorar la gestión de inventarios se concluyó que con la aplicación de un control interno si mejorara los focos débiles que tiene la empresa disminuyendo el nivel de riesgo de su inversión, alcanzando mejor eficiencia en las operaciones de gestión de inventarios.

2.2. Bases Teóricas

2.2.1. Aspecto tributario

2.2.1.1. Organización tributaria de la empresa

Según Barra, P. (2017);

Un aspecto relevante en las empresas es la organización tributaria, por cuanto en tanto se organice adecuadamente este aspecto se dispondrá de la mayor información posible para gestionar las transacciones empresariales.

La organización tributaria está compuesta por personas, tareas y administración, que forman una estructura sistemática de relaciones de interacción, tendientes a facilitar la optimización de las empresas de servicios médicos dentro de un entorno y así poder satisfacer su propósito distintivo que es su misión.

La organización del aspecto tributario comprende un sistema de actividades conscientemente coordinadas formado por dos o más personas; la cooperación entre ellas es esencial para la existencia de la organización. Una organización solo existe cuando hay personas capaces de comunicarse y que están dispuestas a actuar conjuntamente para obtener un objetivo común como la optimización de las empresas de servicios médicos en este caso.

La organización del aspecto tributario involucra un conjunto de cargos con reglas y normas de comportamiento que han de respetar todos sus miembros, y así generar el medio que permite la optimización empresarial. Compartimos lo expresado; además la organización tributaria juega un papel muy importante gestionar el proceso de las obligaciones tributarias y hacer que faciliten la optimización de la empresa; en buena cuenta es el acto de disponer y coordinar los recursos, actividades, procesos y procedimientos tributarios al logro de las metas, objetivos y misión de las empresas. Es hacer que dichas empresas no enfrenten problemas tributarios y más bien dicha organización encamine a la empresa a tener eficiencia y efectividad empresarial.

Para Vásquez, O. (2016);

La organización tributaria es la acción y el efecto de articular, disponer y hacer operativos un conjunto de medios, factores o elementos tributarios para la consecución de un fin concreto.

La organización tributaria es a un mismo tiempo, acción y objeto. Como acción, se entiende en el sentido de actividad destinado a coordinar el trabajo de varias personas del área tributaria, mediante el establecimiento de tareas, roles o labores definidas para cada una de ellas, así como la estructura o maneras en que se relacionarán en la consecución de un objetivo o meta. Como objeto, la organización supone la realidad resultante de la acción anterior; esto es, el espacio, ámbito relativamente permanente en el tiempo, bajo el cual las personas alcanzan un objetivo preestablecido de la optimización empresarial.

La organización del aspecto tributario, consiste en ensamblar y coordinar los recursos humanos, financieros, físicos, de información, normas, instrumentos, libros, declaraciones y otros, que son necesarios para lograr las metas, y en actividades que incluyan atraer a gente a la organización tributaria, especificar las responsabilidades, agrupar tareas en unidades de trabajo, dirigir y distribuir recursos y crear condiciones para que las personas y las cosas funcionen para alcanzar la optimización de la empresa.

La organización del aspecto tributario es una estructura que está diseñada para que los recursos humanos, financieros, físicos, de información y otros, de forma coordinada, ordenada y regulada por un conjunto de normas, logren planificar, organizar, tomar decisiones sobre las obligaciones tributarias formales y sustanciales con el fin supremo de facilitar la optimización de la empresa.

La organización del aspecto tributario es el acto de coordinar, disponer y ordenar los recursos disponibles (humanos, financieros, físicos y otros) y las actividades necesarias, de tal manera, que se logren los fines propuestos.

Compartimos lo expresado por el autor.

Para Ugalde, R. (2016);

El propósito de la organización tributaria es ayudar a lograr que los objetivos del área tributaria tengan significado y contribuyan a la optimización de la empresa; en ese contexto se distinguen los siguientes principios:

- 1) Principio de la unidad de objetivos: La estructura de una organización tributaria es eficaz si le permite al personal contribuir a los objetivos de la empresa;
- 2) Principio de la eficiencia organizacional: Una organización tributaria es eficiente si está estructurada para ayudar al logro de los objetivos de la empresa con un mínimo de consecuencias o costos no deseados;
- 3) Principio del tramo de administración: En cada posición administrativa existe un límite al número de personas que pueden manejar con eficacia una persona, pero el número exacto depende de la repercusión de diversas variables subyacentes;
- 4) Principio de autoridad: La autoridad es el adhesivo de la estructura de la organización del aspecto tributario, el vínculo que la hace posible, los medios mediante los cuales se pueden colocar grupos de actividades bajo el mando de un administrador y se puede fomentar la coordinación de las unidades organizacionales.
- 5) Principio de delegación por resultados esperados. La autoridad delegada a todos los gerentes individuales debe ser adecuada para asegurar su capacidad de cumplir los resultados esperados;
- 6) Principio del carácter absoluto de la responsabilidad: La responsabilidad por las acciones no puede ser mayor que la implícita en la autoridad delegada, ni debe ser menor;
- 7) Principio de unidad de mundo: Mientras más completas sean las relaciones de dependencia de un solo superior, menor será el

- problema de instrucciones opuestas y mayor la sensación de responsabilidad personal por los resultados;
- 8) Principio de nivel de autoridad: El mantenimiento de la delegación requiere que las decisiones propias de la autoridad de los administradores individuales deben tomarlas ellos en lugar de hacerlas ascender por la estructura de la organización;
 - 9) Principio de la definición fundamental: Mientras más clara sea la definición de un puesto o un departamento sobre los resultados esperados, las actividades a realizar y la autoridad de organización delega y la comprensión de las relaciones de autoridad e informales con otros puestos, la persona responsable podrá contribuir en forma más adecuada al logro de los objetivos de la empresa;
 - 10) Principio del equilibrio: En toda estructura existe la necesidad del equilibrio; la aplicación de los principios o técnicas debe estar equilibrada para asegurar eficacia global de la estructura para cumplir los objetivos de la empresa;
 - 11) Principio de flexibilidad: Mientras más increíbles se tomen para otorgar mayor flexibilidad a la estructura de una organización, mejor podrá ésta cumplir con su propósito. En cada estructura se deben incorporar procedimientos y técnicas para anticipar y reaccionar ante el cambio. Toda empresa avanza hacia su meta en un ambiente cambiante, tanto externo como interno.

Para Gálvez, J. (2019);

En el marco de la organización tributaria; la SUNAT es competente para la administración de tributos internos y de los derechos arancelarios. Los Gobiernos Locales administrarán exclusivamente las contribuciones y tasas municipales, sean éstas últimas, derechos, licencias o arbitrios, y por excepción los impuestos que la Ley les asigne. Son órganos de resolución en materia tributaria:

El Tribunal Fiscal; La Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria – SUNAT; Los Gobiernos Locales; Otros que la ley señale. Ninguna otra autoridad, organismo, ni institución, distinto a los señalados en los artículos precedentes, podrá ejercer las facultades conferidas a los órganos administradores de tributos, bajo responsabilidad.

Es positivo comprender la organización del sistema tributario nacional para poder cumplir las obligaciones tributarias, poder ejercer un reclamo, una queja y cualquier otro aspecto relacionado con el aspecto tributario; a todo esto contribuye la organización tributaria de la empresa; pero siempre que se comprendan las normas, los procesos y procedimientos que involucran. Todo este aspecto de la organización tributaria es mejor que se lleve a cabo desde una dependencia interna de las empresas, porque es desde allí que se tiene más comprensión de las transacciones que llevan a cabo; a diferencia del servicio externo u outsourcing donde pese al buen servicio que se preste, no hay muchos elementos para conocer a la entidad por dentro, en su día a día.

2.2.1.2. Planeamiento tributario

Según Núñez, F. (2016);

El planeamiento tributario consiste en el conjunto de alternativas legales que puede utilizar un contribuyente o responsable durante uno o varios periodos fiscales con el objeto de liquidar el impuesto que estrictamente debe pagarse a favor del Estado, siempre sujeto a la correcta aplicación de las normas vigentes.

La planeación fiscal exige que el contribuyente o responsable esté aplicando las normas contables y fiscales correctamente, sin este prerrequisito, cualquier herramienta de planeación que se aplique seguramente no producirá los resultados esperados.

El planeamiento tributario va de la mano de la planeación estratégica de la sociedad, es decir, que la herramienta a utilizarse debe corresponder a los planes a largo, mediano y corto plazo de la sociedad. Así, por ejemplo, no podría pensarse en aplicar una norma que disminuya el valor

patrimonial de un inmueble con el objeto de que la renta presuntiva sea inferior para el siguiente período, si ese bien se venderá en la siguiente vigencia fiscal.

Si el bien se declaró por un valor patrimonial mínimo pudiéndose declarar por otro valor muy superior; cuando se venda el bien la sociedad va a obtener una utilidad gravada con el impuesto, que desvirtúa la forma como se declaró dicho bien en el periodo anterior. En el anterior ejemplo, se observa que la decisión del valor fiscal del bien no consultó las medidas diseñadas por la empresa a corto plazo generándole un mayor impuesto que podría haberse evitado si la planeación fiscal se integra a la planeación estratégica de la sociedad.

El planeamiento tributario se crea en cada sociedad conforme a sus realidades económicas; no obstante, existen algunas herramientas que podrían ayudar en esa toma de decisiones. Destacamos algunas de ellas para que sean analizadas en cada caso, si ya son conocidas en sus empresas, permítanos intercambiar ideas y ratificar o mejorar su aplicación.

Según Sánchez, A. (2017);

El planeamiento tributario es una disciplina ética, jurídica y profesionalmente aceptada, así como social y económicamente necesaria, que desarrolla alternativas para optimizar las cargas fiscales de los contribuyentes -ya sea de carácter financiero, administrativo o jurídico-, estando sujeta a la aplicación estricta de las normas fiscales y legales en lo general, así como de todas las etapas del proceso administrativo para su implementación y control.

Consiste en la capacidad de actuar metódicamente para conseguir un fin preponderantemente económico, pero también social, al proporcionar alternativas de tributación a las empresas y contribuyentes, actuando al margen de lo que las leyes permiten y omitiendo lo que las mismas prohíben, dentro de un contexto del proceso administrativo.

Por tanto, el planeamiento tributario es una técnica porque requiere de un saber racional, es donde se combinan un conjunto de conocimientos, entre otros, económicos, financieros, de tipo constitucional, del derecho privado, de la administración de las organizaciones y del derecho fiscal, es decir, aun y cuando no posea un conjunto autónomo y propio de conocimientos, ello no le quita lo racional que toda técnica amerita; además requiere como toda técnica de un método para que tenga cabida el plan de acción, del cómo hacer planeación fiscal, el camino o caminos a seguir de forma sistemática para llegar un fin previamente planeado.

El presupuesto de los tributos comprende a los impuestos, contribuciones y tasas. Los que deben ser adecuadamente ponderados y considerados como cargas fiscales de las empresas del sector gráfico. Al respecto se tiene que los impuestos son tributos cuyo cumplimiento no origina una contraprestación directa en favor del contribuyente por parte del Estado.

Las contribuciones son tributos, cuya obligación tiene como hecho generador beneficios derivados de la realización de obras públicas o de actividades estatales. Las tasas son tributos, cuya obligación tiene como hecho generador la prestación efectiva por el Estado de un servicio público individualizado en el contribuyente.

Las Tasas, entre otras, pueden ser: 1. Arbitrios: son tasas que se pagan por la prestación o mantenimiento de un servicio público. 2. Derechos: son tasas que se pagan por la prestación de un servicio administrativo público o el uso o aprovechamiento de bienes públicos. 3. Licencias: son tasas que gravan la obtención de autorizaciones específicas para la realización de actividades de provecho particular sujetas a control o fiscalización.

Las aportaciones al Seguro Social de Salud - ESSALUD y la Oficina de Normalización Previsional – ONP, también deben presupuestarse porque son cargas que deben asumir las empresas.

Para Sanabria, R. (2018),

El presupuesto de contingencias tributarias considera las multas e interés moratorio como cargas tributarias contingentes, es decir no normales, si no que pueden presentarse por incurrir en infracciones tributarias.

Es infracción tributaria, toda acción u omisión que importe la violación de normas tributarias, siempre que se encuentre tipificada como tal en el Código Tributario o en otras leyes o decretos legislativos.

La infracción será determinada en forma objetiva y sancionada administrativamente con penas pecuniarias, comiso de bienes, internamiento temporal de vehículos, cierre temporal de establecimiento u oficina de profesionales independientes y suspensión de licencias, permisos, concesiones o autorizaciones vigentes otorgadas por entidades del Estado para el desempeño de actividades o servicios públicos.

En el control del cumplimiento de obligaciones tributarias administradas por la Superintendencia Nacional de Administración Tributaria - SUNAT, se presume la veracidad de los actos comprobados por los agentes fiscalizadores, de acuerdo con lo que se establezca mediante Decreto Supremo.

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

Para efecto de graduar las sanciones, la Administración Tributaria se encuentra facultada para fijar, mediante Resolución de Superintendencia o norma de rango similar, los parámetros o criterios objetivos que correspondan, así como para determinar tramos menores al monto de la sanción establecida en las normas respectivas.

En opinión de Ugalde, R. (2018);

En el marco del planeamiento tributario, entre los presupuestos relacionados con los tributos se puede formular uno que incluya eso que comúnmente se utiliza para esa partida denominada otras cargas.

El presupuesto de otras cargas relacionadas las cargas fiscales incluyen los movimientos que se realizan para cumplir con los mismos, tal es él es caso de los movimientos que se realizan para conseguir los formularios, llenarlos, presentarlos; también el costo de los insumos que originan tal es el caso de tintas de impresora, papel, lapiceros y otros. La consideración de todas estas erogaciones permitirá sincerar las cargas fiscales.

En este contexto la innovación en la valoración de los tributos no sólo se da determinando la prestación tributaria, es decir la cuantía del tributo, si no determinando los costos reales que originan todo esto mediante la ponderación de todos los elementos concurrentes. La tendencia de los negocios actualmente es determinar el costo por cada actividad.

La tributación de los agentes económicos es una actividad, por tanto la tendencia es a ponderar todo lo que origina dicha actividad, el impuesto, la contribución y las tasas correspondientes, pero también los elementos concurrentes, como tiempos, movimientos y otros elementos.

2.2.1.3. Impuesto general a las ventas

Según Alva, M. (2018);

Ámbito de aplicación: El Impuesto General a las Ventas grava la venta de bienes en el país

Sujetos del impuesto:

Son sujetos del Impuesto en calidad de contribuyentes, las personas naturales, las personas jurídicas, las sociedades conyugales que ejerzan la opción sobre atribución de rentas prevista en las normas que regulan el Impuesto a la Renta, sucesiones indivisas, sociedades irregulares,

patrimonios fideicometidos de sociedades tituladoras, los fondos mutuos de inversión en valores y los fondos de inversión que desarrollen actividad empresarial que presten en el país servicios afectos.

Determinación del impuesto:

El Impuesto a pagar se determina mensualmente deduciendo del Impuesto Bruto de cada período el crédito fiscal, determinado de acuerdo a lo previsto en las normas correspondientes. En la importación de bienes, el Impuesto a pagar es el Impuesto Bruto.

Impuesto bruto:

El Impuesto Bruto correspondiente a cada operación gravada es el monto resultante de aplicar la tasa del Impuesto sobre la base imponible. El Impuesto Bruto correspondiente al contribuyente por cada período tributario, es la suma de los Impuestos Brutos determinados conforme al párrafo precedente por las operaciones gravadas de ese período.

Base imponible:

La base imponible está constituida por el total de la retribución, en la prestación o utilización de servicios.

Crédito fiscal:

El crédito fiscal está constituido por el Impuesto General a las Ventas consignado separadamente en el comprobante de pago, que respalde la adquisición de bienes, servicios y contratos de construcción, o el pagado en la importación del bien o con motivo de la utilización en el país de servicios prestados por no domiciliados.

Sólo otorgan derecho a crédito fiscal las adquisiciones de bienes, las prestaciones o utilidades de servicios, contratos de construcción o importaciones que reúnan los requisitos siguientes: Que sean permitidos como gasto o costo de la empresa, de acuerdo a la legislación del Impuesto a la Renta, aun cuando el contribuyente no esté afecto a este último impuesto. Tratándose de gastos de representación, el crédito fiscal mensual se calculará de acuerdo con el procedimiento que para tal efecto establezca el Reglamento. Que se destinen a operaciones por las que se deba pagar el Impuesto.

Ajustes al impuesto bruto y al crédito fiscal:

Del monto del Impuesto Bruto resultante del conjunto de las operaciones realizadas en el período que corresponda, se deducirá el monto del Impuesto Bruto correspondiente al importe de los descuentos que el sujeto del Impuesto hubiere otorgado con posterioridad a la emisión del comprobante de pago que respalde la operación que los origina.

A efectos de la deducción, se presume sin admitir prueba en contrario que los descuentos operan en proporción a la base imponible que conste en el respectivo comprobante de pago emitido. Los descuentos son aquellos que no constituyan retiro de bienes. En el caso de importaciones, los descuentos efectuados con posterioridad al pago del Impuesto Bruto no implicarán deducción alguna respecto del mismo, manteniéndose el derecho a su utilización como crédito fiscal; no procediendo la devolución del Impuesto pagado en exceso, sin perjuicio de la determinación del costo computable según las normas del Impuesto a la Renta.

Declaración y pago:

Los sujetos del Impuesto, sea en calidad de contribuyentes como de responsables, deberán presentar una declaración jurada sobre las operaciones gravadas y exoneradas realizadas en el período tributario del mes calendario anterior, en la cual dejarán constancia del Impuesto mensual,

del crédito fiscal y, en su caso, del Impuesto retenido o percibido. Igualmente determinarán y pagarán el Impuesto resultante o, si correspondiere, determinarán el saldo del crédito fiscal que haya excedido al Impuesto del respectivo período.

2.2.1.4. Impuesto a la renta

Según Bernal, J. (2019), Manual Práctico del Impuesto a la renta. Lima: Pacífico Editores

Ámbito de aplicación:

El Impuesto a la Renta grava las rentas que provengan del capital, del trabajo y de la aplicación conjunta de ambos factores, entendiéndose como tales aquellas que provengan de una fuente durable y susceptible de generar ingresos periódicos.

Contribuyentes:

Son contribuyentes del impuesto las personas naturales y las personas jurídicas.

Renta bruta:

Son rentas de tercera categoría las derivadas de la prestación de servicios como transportes.

Renta neta:

A fin de establecer la renta neta de tercera categoría se deducirá de la renta bruta los gastos necesarios para producirla y mantener su fuente, así como los vinculados con la generación de ganancias de capital, en tanto la deducción no esté expresamente prohibida por esta ley, en consecuencia, son deducibles.

Tasas del impuesto:

El impuesto a cargo de los perceptores de rentas de tercera categoría domiciliadas en el país se determinará aplicando la tasa del treinta por ciento (30%) sobre su renta neta.

El Impuesto determinado de acuerdo con lo previsto en el presente párrafo deberá abonarse al fisco dentro del mes siguiente de efectuada la disposición indirecta de la renta, en los plazos previstos por el Código Tributario para las obligaciones de periodicidad mensual.

Declaraciones juradas, liquidación pago del impuesto:

Los contribuyentes del impuesto, que obtengan rentas computables para los efectos de esta ley, deberán presentar declaración jurada de la renta obtenida en el ejercicio gravable. No presentarán la declaración a que se refiere el párrafo anterior, los contribuyentes que perciban exclusivamente rentas de quinta categoría.

Los contribuyentes deberán incluir en su declaración jurada, la información patrimonial que les sea requerida por la Administración Tributaria. Las declaraciones juradas, balances y anexos se deberán presentar en los medios, condiciones, forma, plazos y lugares que determine la SUNAT.

La SUNAT podrá establecer o exceptuar de la obligación de presentar declaraciones juradas en los casos que estime conveniente a efecto de garantizar una mejor administración o recaudación del impuesto, incluyendo los pagos a cuenta. Así mismo, podrá exceptuar de dicha obligación a aquellos contribuyentes que hubieran tributado la totalidad del impuesto correspondiente al ejercicio gravable por vía de retención en la fuente o pagos directos.

El pago de los saldos del impuesto que se calcule en la declaración jurada deberá acreditarse en la oportunidad de su presentación.

La determinación y pago a cuenta mensual tiene carácter de declaración jurada.

Cuando la SUNAT, conozca por declaraciones o determinaciones de oficio, el monto del impuesto que les correspondió tributar por períodos anteriores a contribuyentes que no presenten sus declaraciones juradas correspondientes a uno o más ejercicios gravables, los apercibirá para que en el término de treinta (30) días presenten las declaraciones faltantes y abonen el impuesto liquidable en las mismas con los recargos, reajuste e intereses de ley.

2.2.2. Gestión eficiente de las mercaderías

2.2.2.1. Gestión financiera eficiente de las mercaderías

Según Weston; J. (2016);

La gestión financiera de las empresas se relaciona con las decisiones que se deben tomar para obtener fuentes de financiamiento y así adquirir las inversiones que desean tener para el desarrollo de sus actividades de las empresas de todo tipo, comerciales, industriales y de servicios.

Tratándose de empresas comerciales es de lo más relevante tener financiamiento para las inversiones en capital de trabajo bruto (Activo corriente), donde el rubro más importante para este tipo de empresas son las mercaderías. Las mercaderías o mercancías se compran y se venden sin transformación alguna. Se les llama existencias de empresas comerciales, también bienes de cambio de empresas comerciales.

Siendo el capital de trabajo bruto, el rubro en el cual están las mercaderías como otras existencias, se debe tener en cuenta que el capital de trabajo bruto se considera como aquellos recursos que requiere la empresa para poder operar. Sin mercaderías no puede operar una empresa comercial. Sin materias primas no puede operar una empresa industrial. Sin insumos no puede operar una empresa de servicios. Las existencias están en el centro de

la operatividad o funcionalidad de las empresas. En este sentido el capital de trabajo bruto es lo que comúnmente conocemos como activo corriente, es decir el conjunto de activos de corto plazo, para uso durante el período de 12 meses. Activos que no permanecen estáticos si no que se utilizan en las operaciones de las empresas.

Matemáticamente el capital de trabajo bruto (CTB) se expresa del siguiente modo:

$$CT=EEE+VN+CCC+OCC+INV+GPA+OAC$$

Donde:

CT: Capital de trabajo.

EEE: Efectivo y equivalentes de efectivo (dinero en todas sus formas)

VN: Valores negociables o instrumentos financieros adquiridos para venderlos.

CCC: Cuentas por cobrar comerciales, es decir del giro o actividad principal

OCC: Otras cuentas por cobrar.

INV: Inventarios, para el caso mercaderías de las empresas

GPA: Gastos pagados por anticipado.

OAC: Otros activos corrientes, como saldos a favor de tributos.

Gráficamente sería del siguiente modo:

COMERCIAL CATALINA SAC
ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA

CAPITAL DE TRABAJO BRUTO O ACTIVO CORRIENTE	PASIVO CORRIENTE
	PASIVO NO CORRIENTE
	PATRIMONIO NETO
BIENES DE CAPITAL O ACTIVO NO CORRIENTE	

Ejemplo:

Una empresa COMERCIAL CATALINA SAC dispone de lo siguiente:

Dinero en caja: 5,000, Dinero en cta de ahorros: 10,000, dinero en cuenta corriente: 20,000. También dispone de acciones de la empresa Yanacocha sac por 30,000. Asimismo, tiene pendientes de cobro a sus clientes el importe de 80,000. También prestó a sus directivos el importe de 10,000. También reporta mercaderías en almacén por 30,000. Tiene crédito fiscal del IGV 1,000 y Saldo a favor del impuesto a la renta de tercera categoría por 3,000. Asimismo, se reporta Bienes de capital por 111,000, pasivo corriente de 40,000, pasivo no corriente de 160,000 y patrimonio neto de 100,000

Se pide lo siguiente:

Identificar cada concepto del activo corriente

Determinar el capital de trabajo.

Solución:

Formula del capital de trabajo:

$$CT=EEE+VN+CCC+OCC+INV+GPA+OAC$$

EEE: 35,000

VN: 30,000

CCC: 80,000

OCC: 10,000

INV: 30,000

GPA: 000

OAC:4,000

Reemplazando:

$$CT=35,000+30,000+80,000+10,000+30,000+000+4,000$$

$$CT= 189,000$$

COMERCIAL CATALINA SAC

ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA

CT: 189,000 63%	PC: 40,000 13%
	PNC: 160,000 53%

	PN: 100,000
BC: 111,000	34%
37%	
TA: 300,000: 100%	TPyPN: 300,000: 100%

La empresa para poder operar requiere de recursos para cubrir necesidades de insumos, materia prima, mano de obra, reposición de activos fijos, etc. Estos recursos deben estar disponibles a corto plazo para cubrir las necesidades de la empresa a tiempo.

Para determinar el capital de trabajo de una forma más objetiva, se debe restar de los Activos corrientes, los pasivos corrientes. De esta forma obtenemos lo que se llama el capital de trabajo neto contable. Esto supone determinar con cuántos recursos cuentan la empresa para operar si se pagan todos los pasivos a corto plazo.

La fórmula para determinar el capital de trabajo neto contable tiene gran relación con una de las razones de liquidez llamada razón corriente, la cual se determina dividiendo el activo corriente entre el pasivo corriente, y se busca que la relación como mínimo sea de 1:1, puesto que significa que por cada peso que tiene la empresa debe un peso.

El capital de trabajo tiene relación directa con la capacidad de la empresa de generar flujo de caja. El flujo de caja o efectivo, que la empresa genere será el que se encargue de mantener o de incrementar el capital de trabajo. La capacidad que tenga la empresa de generar efectivo con una menor inversión o una menor utilización de activos, tiene gran efecto en el capital de trabajo. Es el flujo de caja generado por la empresa el que genera los recursos para operar la empresa, para reponer los activos, para pagar la deuda y para distribuir utilidades a los socios.

Una eficiente generación de recursos garantiza la solvencia de la empresa para poder asumir los compromisos actuales y proyectar futuras inversiones sin necesidad de recurrir a financiamiento de los socios o de terceros. El flujo de caja de la empresa debe ser suficiente para mantener el capital de trabajo, para reponer activos, para atender los costos de los pasivos, y lo más importante; para distribuir utilidades a los socios de la empresa.

Crédito de proveedores:

Según Westreicher, G. (2019);

El crédito de proveedores es una modalidad de financiamiento no bancaria en las empresas. Consiste en adquirir las mercaderías si fuera el caso en las empresas comerciales o las materias primas en las empresas industriales que necesarias para el proceso de producción asumiendo un compromiso de pago a futuro sin recargos por intereses.

En otras palabras, la compañía negocia con su(s) proveedor(es) para abastecerse de insumos sin tener que cancelarlos al contado. Así, queda una deuda pendiente que deberá saldarse habitualmente en 30, 60 o 90 días y donde no se generan gastos financieros.

Ventajas y desventajas del crédito de proveedores: Entre las ventajas del crédito de proveedores destaca: Permite desarrollar la actividad productiva sin necesidad de perder liquidez, manteniéndose mayores recursos en efectivo y sus equivalentes. Se libera capital que puede destinarse a otros gastos o emergencias en el corto plazo. Esto es importante tomando en cuenta que, por lo general, una parte de las ventas de las empresas es a crédito. Es decir, aunque la compañía haya realizado transacciones por un gran volumen, las entradas de efectivo pueden no ser tan elevadas. Se solicita en función a las necesidades de la compañía. Entonces, se puede hacer coincidir el momento para pagar a los proveedores con la fecha de cobro por las ventas. Usualmente no requiere garantías. No hay pago de intereses.

Aumenta el volumen de ventas, tanto del proveedor como de la organización financiada.

Sin embargo, también existen algunas desventajas: Si la empresa hace uso del crédito pierde la oportunidad de obtener un descuento por pronto pago. En ocasiones, el prestatario puede acceder a una reducción de su deuda si la cancela en muy corto plazo. Como en cualquier modalidad de financiamiento, existe un riesgo de crédito, que en este caso es asumido por el proveedor. El abastecedor puede inflar el precio de su producto para recuperar el costo del préstamo, por lo que el financiamiento podría resultar caro aunque no haya intereses. Se limita el destino del crédito a la adquisición de insumos con un determinado proveedor.

Etapas del crédito de proveedores: Las etapas del crédito de proveedores son las siguientes: Análisis de los potenciales deudores: Es el proceso para determinar la solvencia del cliente. Se toman en cuenta variables como el patrimonio de la empresa, sus ratios financieros y el historial crediticio. Para esto último, se consultan las centrales de riesgo. Establecimiento de las condiciones de crédito: Si la operación es aprobada, se fijan las principales características del financiamiento como el plazo para el pago y los recargos por morosidad. El proveedor suele ofrecer además un descuento por pronto pago. Así, el prestatario tiene la opción de cancelar su obligación antes del periodo pactado, accediendo a una reducción de su deuda. Instrumentación del crédito: Se materializa el financiamiento con algún tipo de contrato, como un pagaré, letra de cambio o crédito documentario. Entrega de la mercancía: La empresa obtiene los insumos para el proceso productivo. Pago del crédito: Luego del tiempo acordado, el proveedor debería recibir una retribución respectiva, aunque siempre existe la probabilidad de impago.

Ejemplo de crédito de proveedores: Una empresa realiza una compra a su proveedor por US\$ 15.000. Acuerdan que el pago se deberá realizar en 60 días. Si se cancela la deuda en 30 días o menos, el prestamista ofrece un

descuento de 5%. Asimismo, en caso de retraso, se aplicará una comisión de 0.8% por día. Si el deudor aprovecha el descuento, desembolsará US\$ 14,250. Por el contrario, si se demora 10 días más de lo pactado, por ejemplo, deberá pagar US\$ 16,200.

2.2.2.2. Gestión tributaria eficiente de las mercancías

Según la SUNAT (27 de diciembre del 2019);

El Impuesto General a las Ventas (IGV) es un impuesto que grava todas las fases del ciclo de producción y distribución, está orientado a ser asumido por el consumidor final, encontrándose normalmente en el precio de compra de los productos que adquiere.

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

Características: Se le denomina no acumulativo, porque solo grava el valor agregado de cada etapa en el ciclo económico, deduciéndose el impuesto que gravó las fases anteriores. Se encuentra estructurado bajo el método de base financiera de impuesto contra impuesto (débito contra crédito), es decir el valor agregado se determina restando del impuesto que se aplica al valor de las ventas, con el impuesto que gravo las adquisiciones de productos relacionados con el giro del negocio.

OPERACIONES GRAVADAS IGV	
VENTA DE BIENES MUEBLES EN EL PAIS	<p>a) Todo acto por el que se transfieren bienes a título oneroso, tales como compraventa, permuta, dación en pago, expropiación, adjudicación por remate.</p> <p>b) El retiro de bienes, son los autoconsumos realizados por el contribuyente fuera de sus actividades empresariales, es decir que no son necesarios para realizar sus actividades gravadas.</p>
PRESTACION O UTILIZACIÓN DE SERVICIOS EN EL PAIS	<p>a) Toda prestación de servicios que una persona realiza para otra y por la cual percibe un ingreso que se considere renta de tercera categoría para los efectos del Impuesto a la Renta, aún cuando no esté afecto a este último impuesto.</p> <p>Entiéndase que el servicio es prestado en el país cuando el sujeto que lo presta se encuentra domiciliado en él para efecto del Impuesto a la Renta, sea cual fuere el lugar de celebración del contrato o del pago de la retribución.</p>
LOS CONTRATOS DE CONSTRUCCIÓN	<p>a) Los contratos de construcción que se ejecuten en el territorio nacional, cualquiera sea su denominación, sujeto que lo realice, lugar de celebración del contrato o de percepción de los ingresos.</p>
PRIMERA VENTA DE INMUEBLES QUE REALICEN LOS CONSTRUCTORES	<p>a) Se encuentra gravada la primera venta de inmuebles ubicados en el territorio nacional que realicen los constructores de los mismos, así como la posterior venta del inmueble que realicen las empresas vinculadas con el constructor cuando el inmueble haya sido adquirido directamente de éste o de otras empresas vinculadas económicamente con el mismo, salvo cuando se demuestre que la venta se efectuó a valor de mercado o a valor de tasación, el que resulte mayor.</p>
LA IMPORTACION DE BIENES	<p>a) La importación de bienes se encuentra gravada cualquiera sea el sujeto que la realice (no se requiere habitualidad).</p> <p>Tratándose del caso de bienes intangibles provenientes del exterior, el Impuesto se aplicará de acuerdo a las reglas de utilización de servicios en el país. En caso que la Superintendencia Nacional de Aduanas - ADUANAS hubiere efectuado la liquidación y el cobro del Impuesto, éste se considerará como anticipo del Impuesto que en definitiva corresponda.</p>

Base Legal:

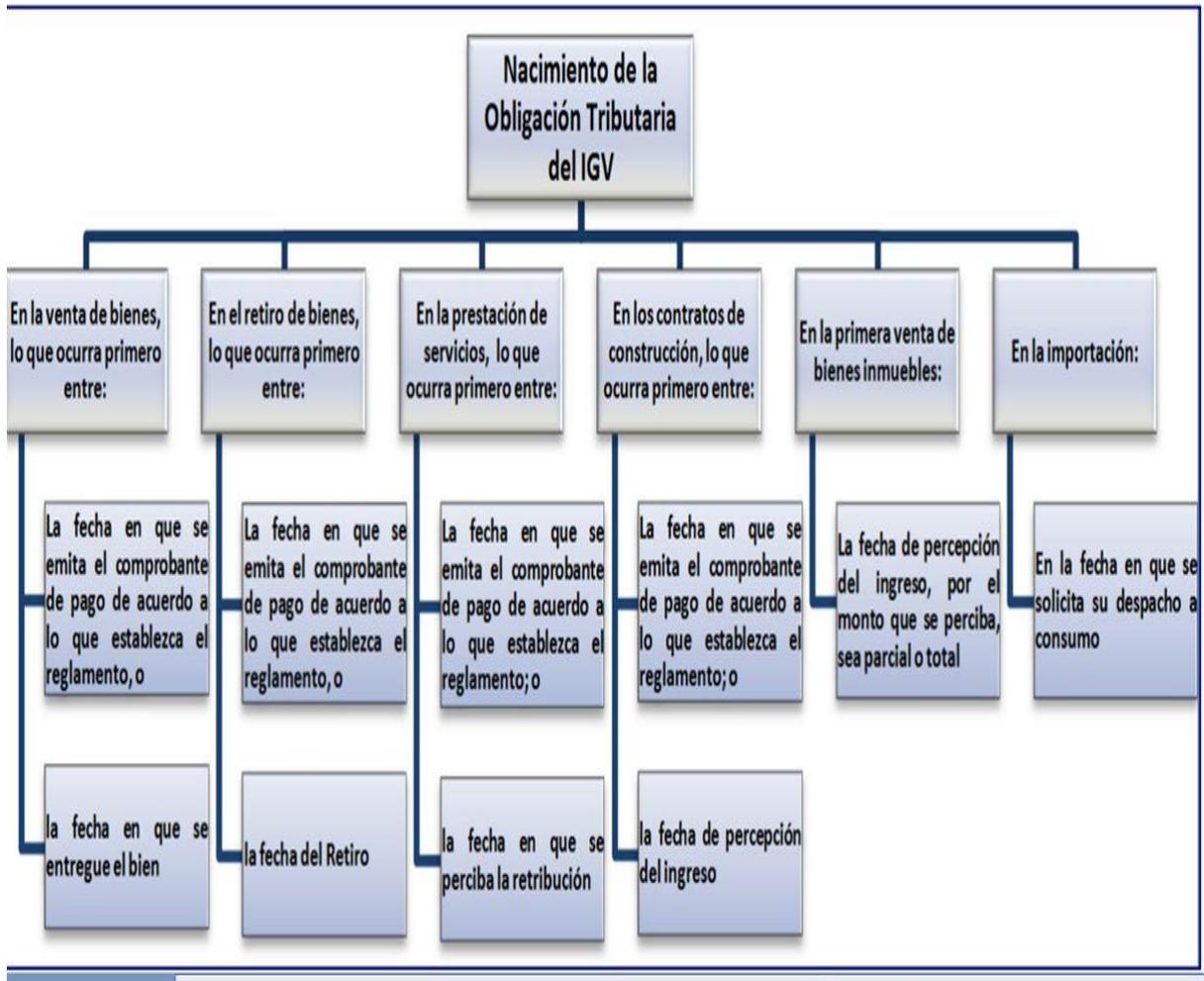
Art. 1° del T.U.O. de la Ley del Impuesto General a las Ventas aprobado por Decreto Supremo N° 055-99-EF y Artículo 2 del Reglamento de la Ley del IGV, Decreto Supremo N° 029-94-EF.

Tasa del IGV: Art. 17°. TUO de la Ley del Impuesto General a las Ventas, aprobado por D.S. 055-99-EF y Art.1° - Ley N° 29666

Tasa del IPM -Impuesto de Promoción Municipal - Art. 76° - Decreto Legislativo N° 776.

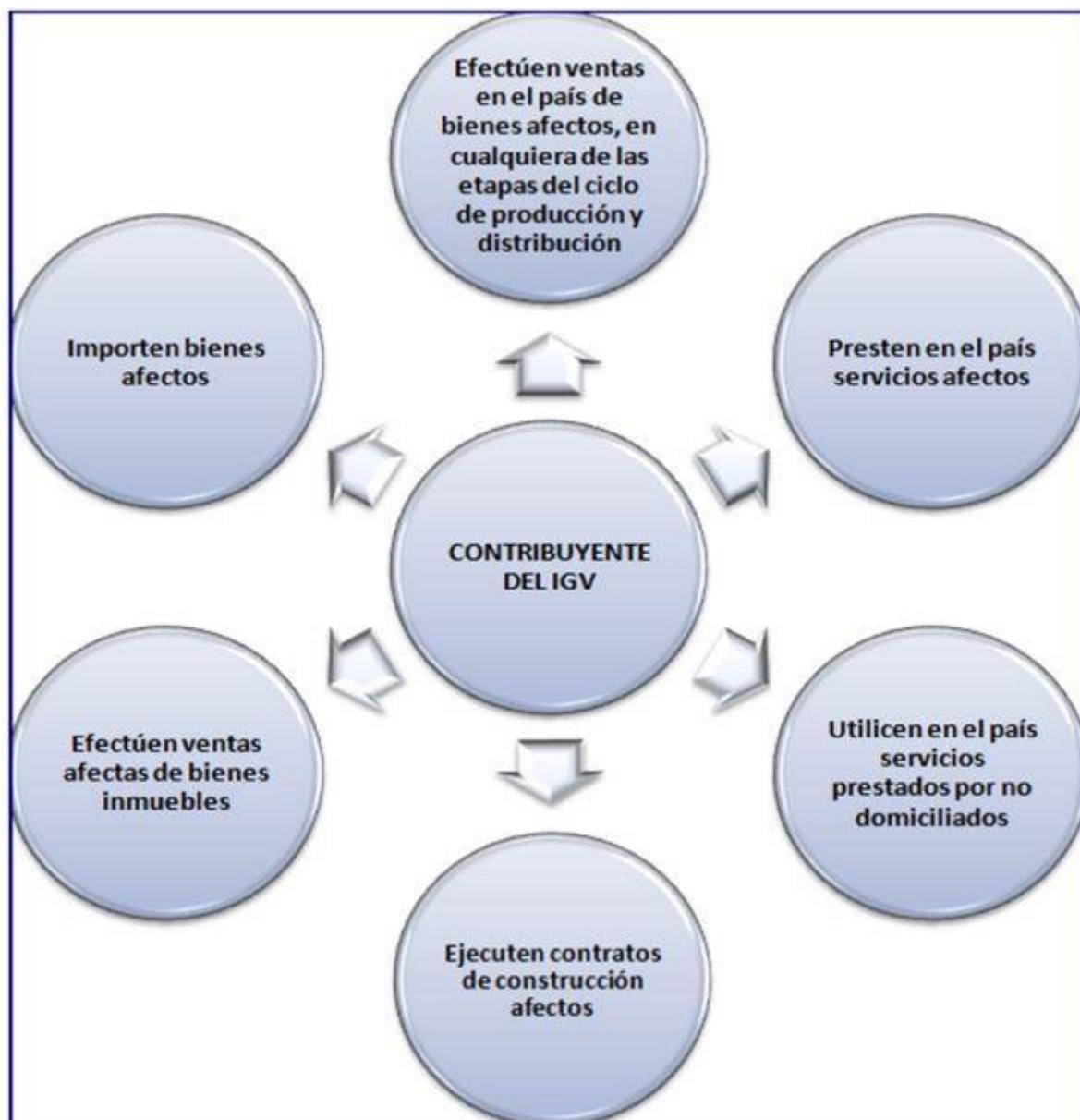
Nacimiento de la Obligación Tributaria - IGV

En el siguiente cuadro se puede apreciar el momento a partir del cual un contribuyente se encuentra obligado a cumplir con el pago del IGV:



Contribuyentes y Habitualidad-IGV

Son contribuyentes del impuesto:



Tratándose de las personas naturales, personas jurídicas, entidades de derecho público o privado, sociedades conyugales, sucesiones indivisas, que no realicen actividad empresarial, serán consideradas sujetos del impuesto cuando: Importen bienes afectos y realicen de manera habitual las demás operaciones comprendidas dentro del ámbito de aplicación del impuesto.

La habitualidad se calificará en base a la naturaleza, características, monto, frecuencia, volumen y/o periodicidad de las operaciones, conforme a lo que establezca el Reglamento. Se considera habitualidad la reventa.

El artículo 4° del Reglamento de la Ley del IGV indica que, para calificar la habitualidad, se considerará la naturaleza, características, monto, frecuencia, volumen y/o periodicidad de las operaciones a fin de determinar el objeto para el cual el sujeto las realizó.

Añade la norma que, en el caso de operaciones de venta, se determinará si la adquisición o producción de los bienes tuvo por objeto su uso, consumo, su venta o reventa, debiendo de evaluarse en los dos últimos casos el carácter habitual dependiendo de la frecuencia y/o monto.

Agrega que, tratándose de servicios, siempre se considerarán habituales aquellos servicios onerosos que sean similares con los de carácter comercial.

Habitualidad en la transferencia de vehículos importados. Se considerará habitual la transferencia que efectúe el importador de vehículos usados antes de transcurrido un (01) año de numerada la Declaración Única de Aduanas respectiva o documentos que haga sus veces.

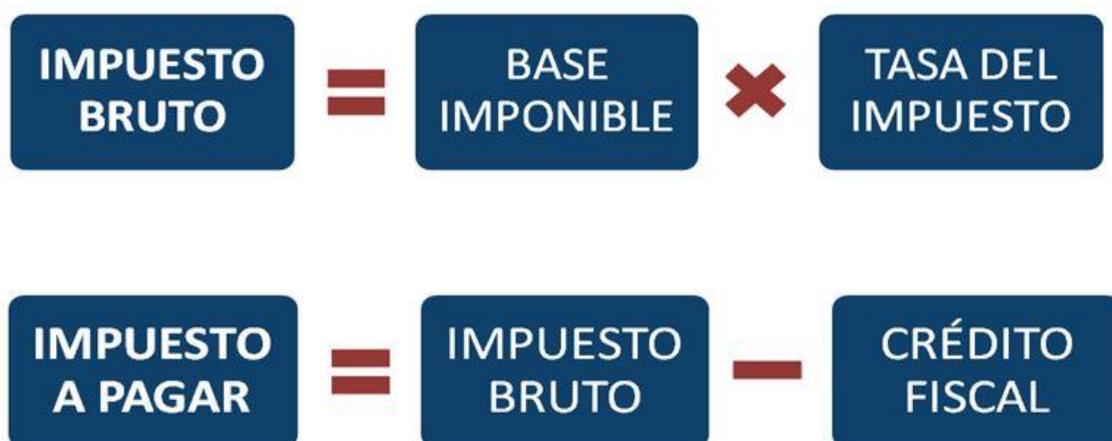
Habitualidad en la venta de inmuebles por constructor. Se presume la habitualidad cuando el enajenante realice la venta de, por lo menos, dos inmuebles dentro de un período de doce meses, debiéndose aplicar a partir de la segunda transferencia del inmueble.

De realizarse en un solo contrato la venta de dos o más inmuebles, se entenderá que la primera transferencia es la del inmueble de menor valor.

Base Legal: Artículo 9 de la Ley del IGV y artículo 4 del Reglamento

Cálculo del Impuesto IGV

En el siguiente esquema se muestra el procedimiento de la determinación del IGV, desarrollándose posteriormente cada uno de los elementos descritos:



Base Imponible:

Valor numérico sobre el cual se aplica la tasa del tributo. La base imponible está constituida por:

1. El valor de venta, en el caso de venta de los bienes.
2. El total de la retribución, en la prestación o utilización de servicios.
3. El valor de construcción, en los contratos de construcción.
4. El ingreso percibido en la venta de inmuebles, con exclusión del valor del terreno.
5. En las importaciones, el valor en aduana, determinado con arreglo a la legislación pertinente, más los derechos e impuestos que afectan la importación, con excepción del IGV.

Debe entenderse, por valor de venta del bien, retribución por servicios, valor de construcción o venta del bien inmueble, según el caso, la suma total que queda obligado a pagar el adquirente del bien, usuario del servicio o quien encarga la construcción.

Asimismo, se entenderá que esa suma está integrada por el valor total consignado en el comprobante de pago de los bienes, servicios o construcción, incluyendo los cargos que se efectúen por separado de aquél y aun cuando se originen en la prestación de servicios complementarios, en intereses devengados por el precio no pagado o en gasto de financiación de la operación. Los gastos realizados por cuenta del comprador o usuario del servicio forman parte de la base imponible cuando consten en el respectivo comprobante de pago emitido a nombre del vendedor, constructor o quien preste el servicio.

Tasa del Impuesto: 18% (16 % + 2% de Impuesto de Promoción Municipal). Tasa aplicable desde el 01.03.2011

Impuesto Bruto: El Impuesto Bruto correspondiente a cada operación gravada es el monto resultante de aplicar la tasa del Impuesto sobre la base imponible. El Impuesto Bruto correspondiente al contribuyente por cada período tributario, es la suma de los Impuestos Brutos determinados conforme al párrafo precedente por las operaciones gravadas de ese período.

Impuesto a pagar: El Impuesto a pagar se determina mensualmente deduciendo del Impuesto Bruto de cada período el crédito fiscal correspondiente; salvo los casos de la utilización de servicios en el país prestados por sujetos no domiciliados y de la importación de bienes, en los cuales el Impuesto a pagar es el Impuesto Bruto.

Base Legal: Artículos del 11 al 17 de la Ley del IGV.

Crédito Fiscal: Está constituido por el IGV consignado separadamente en el comprobante de pago que respalda la adquisición de bienes, servicios y contratos de construcción o el pagado en la importación del bien. Deberá ser

utilizado mes a mes, deduciéndose del impuesto bruto para determinar el impuesto a pagar. Para que estas adquisiciones otorguen el derecho a deducir como crédito fiscal el IGV pagado al efectuarlas, deben ser permitidas como gasto o costo de la empresa, de acuerdo a la legislación del Impuesto a la Renta y se deben destinar a operaciones gravadas con el IGV.

Sólo otorgan derecho a crédito fiscal las adquisiciones de bienes, las prestaciones o utilidades de servicios, contratos de construcción o importaciones que reúnan los requisitos siguientes:

Requisitos Sustanciales: Sean permitidos como gasto o costo de la empresa, de acuerdo a la legislación del Impuesto a la Renta, aun cuando el contribuyente no esté afecto a este último impuesto. Tratándose de gastos de representación, el crédito fiscal mensual se calculará de acuerdo al procedimiento que para tal efecto establezca el Reglamento. Se destinen a operaciones por las que se deba pagar el Impuesto

Requisitos Formales: El impuesto general esté consignado por separado en el comprobante de pago que acredite la compra del bien, el servicio afecto, el contrato de construcción o, de ser el caso, en la nota de débito, o en la copia autenticada por el Agente de Aduanas o por el fedatario de la Aduana de los documentos emitidos por la SUNAT, que acrediten el pago del impuesto en la importación de bienes. Los comprobantes de pago o documentos consignen el nombre y número del RUC del emisor, de forma que no permitan confusión al contrastarlos con la información obtenida a través de los medios de acceso público de la SUNAT y que, de acuerdo con la información obtenida a través de dichos medios, el emisor de los comprobantes de pago o documentos haya estado habilitado para emitirlos en la fecha de su emisión.

Los comprobantes de pago, notas de débito, los documentos emitidos por la SUNAT, a los que se refiere el inciso a), o el formulario donde conste el pago del impuesto en la utilización de servicios prestados por no domiciliados,

hayan sido anotados en cualquier momento por el sujeto del impuesto en su Registro de Compras. El mencionado Registro deberá estar legalizado antes de su uso y reunir los requisitos previstos en el Reglamento

Documentos que deben respaldar crédito fiscal del IGV:

- 1) El comprobante de pago emitido por el vendedor del bien, constructor o prestador del servicio, en la adquisición en el país de bienes, encargos de construcción y servicios, o la liquidación de compra.
- 2) Copia autenticada por ser Agente de Aduanas de la Declaración Única de Importación, así como la liquidación de pago, liquidación de cobranza u otros documentos emitidos por ADUANAS que acrediten el pago del Impuesto, en la importación de bienes
- 3) El comprobante de pago en el cual conste el valor del servicio prestado por el no domiciliado y el documento donde conste el pago del Impuesto respectivo, en la utilización de servicios en el país
- 4) Los recibos emitidos a nombre del arrendador o subarrendador del inmueble por los servicios públicos de suministro de energía eléctrica y agua, así como por los servicios públicos de telecomunicaciones. El arrendatario o subarrendatario podrá hacer uso de crédito fiscal como usuario de dichos servicios, siempre que cumpla con las condiciones establecidas en el Reglamento de Comprobante de Pago
- 5) Las modificaciones en el valor de las operaciones de venta, prestación de servicios o contratos de construcción, se sustentarán con el original de la nota de débito o crédito, según corresponda, y las modificaciones en el valor de las importaciones con la liquidación de cobranza u otros documentos emitidos por ADUANAS que acredite el mayor pago del Impuesto.

Base Legal: Artículos 18 y 19 de la Ley del IGV.

Declaración y Pago del Impuesto-IGV: Los contribuyentes, deberán presentar una declaración jurada sobre las operaciones gravadas y exoneradas realizadas en el período tributario del mes calendario anterior, en

la cual dejarán constancia del Impuesto mensual, del crédito fiscal y, en su caso, del Impuesto retenido o percibido. Igualmente determinarán y pagarán el Impuesto resultante o, si correspondiere, determinarán el saldo del crédito fiscal que haya excedido al Impuesto del respectivo período.

Los exportadores estarán obligados a presentar la declaración jurada a que se hace referencia en el párrafo anterior, en la que consignarán los montos que consten en los comprobantes de pago por exportaciones, aún cuando no se hayan realizado los embarques respectivos.

2.2.2.3. Gestión contable eficiente de las mercancías

Norma Internacional de Información Financiera para Pequeñas y Medianas Entidades (NIIF para las PYMES):

Según Cajo, J. y Álvarez, J. (2019);

Según la Norma Internacional de Información Financiera para Pequeñas y Medianas Entidades (NIIF para las PYMES); las pequeñas y medianas entidades son entidades que no tienen obligación pública de rendir cuentas, y publican estados financieros con propósito de información general para usuarios externos. Son ejemplos de usuarios externos los propietarios que no están implicados en la gestión del negocio, los acreedores actuales o potenciales y las agencias de calificación crediticia.

Una entidad tiene obligación pública de rendir cuentas si(a) sus instrumentos de deuda o de patrimonio se negocian en un mercado público o están en proceso de emitir estos instrumentos para negociarse en un mercado público (ya sea una bolsa de valores nacional o extranjera, o un mercado fuera de la bolsa de valores, incluyendo mercados locales o regionales), o una de sus principales actividades es mantener activos en calidad de fiduciaria para un amplio grupo de terceros. Este suele ser el caso de los bancos, las cooperativas de crédito, las compañías de seguros, los intermediarios de bolsa, los fondos de inversión y los bancos de inversión.

El objetivo de los estados financieros de una pequeña o mediana entidad es proporcionar información sobre la situación financiera, el rendimiento y los flujos de efectivo de la entidad que sea útil para la toma de decisiones económicas de una amplia gama de usuarios que no están en condiciones de exigir informes a la medida de sus necesidades específicas de información. Los estados financieros también muestran los resultados de la administración llevada a cabo por la gerencia: dan cuenta de la responsabilidad en la gestión de los recursos confiados a la misma.

Características cualitativas de la información en los estados financieros:
Se tiene las siguientes:

Comprensibilidad: La información proporcionada en los estados financieros debe presentarse de modo que sea comprensible para los usuarios que tienen un conocimiento razonable de las actividades económicas y empresariales y de la contabilidad, así como voluntad para estudiar la información con diligencia razonable. Sin embargo, la necesidad de comprensibilidad no permite omitir información relevante por el mero hecho de que ésta pueda ser demasiado difícil de comprender para determinados usuarios.

Relevancia: La información proporcionada en los estados financieros debe ser relevante para las necesidades de toma de decisiones de los usuarios. La información tiene la cualidad de relevancia cuando puede ejercer influencia sobre las decisiones económicas de quienes la utilizan, ayudándoles a evaluar sucesos pasados, presentes o futuros, o bien a confirmar o corregir evaluaciones realizadas con anterioridad.

Materialidad o importancia relativa: La información es material—y por ello es relevante—, si su omisión o su presentación errónea pueden influir en las decisiones económicas que los usuarios tomen a partir de los estados financieros. La materialidad (importancia relativa) depende de la cuantía de la partida o del error juzgados en las circunstancias particulares de la omisión o

de la presentación errónea. Sin embargo, no es adecuado cometer, o dejar sin corregir, desviaciones no significativas de la NIIF para las PYMES, con el fin de conseguir una presentación particular de la situación financiera, del rendimiento financiero o de los flujos de efectivo de una entidad.

Fiabilidad: La información proporcionada en los estados financieros debe ser fiable. La información es fiable cuando está libre de error significativo y sesgo, y representa fielmente lo que pretende representar o puede esperarse razonablemente que represente. Los estados financieros no están libres de sesgo(es decir, no son neutrales) si, debido a la selección o presentación de la información, pretenden influir en la toma de una decisión o en la formación de un juicio, para conseguir un resultado o desenlace predeterminado.

Inventarios.

Alcance: Esta sección establece los principios para el reconocimiento y medición de los inventarios. Inventarios son activos:(a) mantenidos para la venta en el curso normal de las operaciones;(b) en proceso de producción con vistas a esa venta; o, (c) en forma de materiales o suministros, para ser consumidos en el proceso de producción, o en la prestación de servicios.

Esta sección se aplica a todos los inventarios, excepto a:(a) Las obras en progreso, que surgen de contratos de construcción, incluyendo los contratos de servicios directamente relacionados; (b) Los instrumentos financieros; (c) Los activos biológicos relacionados con la actividad agrícola y productos agrícolas en el punto de cosecha o recolección.

Esta sección no se aplica a la medición de los inventarios mantenidos por:(a) productores de productos agrícolas y forestales, de productos agrícolas tras la cosecha o recolección y de minerales y productos minerales, en la medida en que se midan por su valor razonable menos el costo de venta con cambios en resultados, o, (b) intermediarios que comercian con materias

primas cotizadas, que midan sus inventarios al valor razonable menos costos de venta, con cambios en resultados.

Medición de los inventarios: Una entidad medirá los inventarios al importe menor entre el costo y el precio de venta estimado menos los costos de terminación y venta.

Costo de los inventarios: Una entidad incluirá en el costo de los inventarios todos los costos de compra, costos de transformación y otros costos incurridos para darles su condición y ubicación actuales.

Costos de adquisición: Los costos de adquisición de los inventarios comprenderán el precio de compra, los aranceles de importación y otros impuestos (que no sean recuperables posteriormente de las autoridades fiscales), el transporte, la manipulación y otros costos directamente atribuibles a la adquisición de las mercaderías, materiales o servicios. Los descuentos comerciales, las rebajas y otras partidas similares se deducirán para determinar el costo de adquisición.

Una entidad puede adquirir inventarios con pago aplazado. En algunos casos, el acuerdo contiene de hecho un elemento de financiación implícito, por ejemplo, una diferencia entre el precio de compra para condiciones normales de crédito y el importe de pago aplazado. En estos casos, la diferencia se reconocerá como gasto por intereses a lo largo del periodo de financiación y no se añadirá al costo de los inventarios.

Otros costos incluidos en los inventarios: Una entidad incluirá otros costos en el costo de los inventarios solo en la medida en que se haya incurrido en ellos para dar a los mismos su condición y ubicación actuales.

Son ejemplos de costos excluidos del costo de los inventarios y reconocidos como gastos en el periodo en el que se incurren, los siguientes:(a) Importes anormales de desperdicio de materiales, mano de obra u otros costos de producción; (b) Costos de almacenamiento, a menos que

sean necesarios durante el proceso productivo, previos a un proceso de elaboración ulterior; (c) Costos indirectos de administración que no contribuyan a dar a los inventarios su condición y ubicación actuales; (d) Costos de venta.

Costo de los inventarios para un prestador de servicios: En la medida en que los prestadores de servicios tengan inventarios, los medirán por los costos que suponga su producción. Estos costos consisten fundamentalmente en mano de obra y otros costos del personal directamente involucrado en la prestación del servicio, incluyendo personal de supervisión y otros costos indirectos atribuibles. La mano de obra y los demás costos relacionados con las ventas, y con el personal de administración general, no se incluirán, pero se reconocerán como gastos en el periodo en el que se hayan incurrido. Los costos de los inventarios de un prestador de servicios no incluirán márgenes de ganancia ni costos indirectos no atribuibles que, a menudo, se tienen en cuenta en los precios facturados por los prestadores de servicios.

Las técnicas de medición del costo, tales como el costo estándar, el método de los minoristas y el precio de compra más reciente: Una entidad puede utilizar técnicas tales como el método del costo estándar, el método de los minoristas o el precio de compra más reciente para medir el costo de los inventarios, si los resultados se aproximan al costo. Los costos estándar tendrán en cuenta los niveles normales de materias primas, suministros, mano de obra, eficiencia y utilización de la capacidad. Éstos se revisarán de forma regular y, si es necesario, se cambiarán en función de las condiciones actuales. El método de los minoristas mide el costo reduciendo el precio de venta del inventario por un porcentaje apropiado de margen bruto.

Fórmulas de cálculo del costo: Una entidad medirá el costo de los inventarios de partidas que no son habitualmente intercambiables y de los bienes y servicios producidos y segregados para proyectos específicos, utilizando identificación específica de sus costos individuales. Una entidad

medirá el costo de los inventarios, utilizando los métodos de primera entrada primera salida (FIFO) o costo promedio ponderado. Una entidad utilizará la misma fórmula de costo para todos los inventarios que tengan una naturaleza y uso similares. Para los inventarios con una naturaleza o uso diferente, puede estar justificada la utilización de fórmulas de costo distintas. El método última entrada primera salida (LIFO) no está permitido en esta NIIF.

Deterioro del valor de los inventarios: Es necesario que una entidad evalúe al final de cada periodo sobre el que se informa si los inventarios están deteriorados, es decir, si el importe en libros no es totalmente recuperable (por ejemplo, por daños, obsolescencia o precios de venta decrecientes). Si una partida (o grupos de partidas) de inventario está deteriorada esos párrafos requieren que la entidad mida el inventario a su precio de venta menos los costos de terminación y venta y que reconozca una pérdida por deterioro de valor. Los mencionados párrafos requieren también, en algunas circunstancias, la reversión del deterioro anterior.

Reconocimiento como un gasto: Cuando los inventarios se vendan, la entidad reconocerá el importe en libros de éstos como un gasto en el periodo en el que se reconozcan los correspondientes ingresos de actividades ordinarias. Algunos inventarios pueden distribuirse a otras cuentas de activo, por ejemplo, los inventarios que se emplean como un componente de las propiedades, planta y equipo de propia construcción. Los inventarios distribuidos a otro activo de esta forma se contabilizan posteriormente de acuerdo con la sección de esta NIIF aplicable a ese tipo de activo.

Información a revelar: Una entidad revelará la siguiente información: (a) Las políticas contables adoptadas para la medición de los inventarios, incluyendo la fórmula de costo utilizada; (b) El importe total en libros de los inventarios y los importes en libros según la clasificación apropiada para la entidad; (c) El importe de los inventarios reconocido como gasto durante el periodo; (d) Las pérdidas por deterioro del valor reconocidas

o revertidas en el resultado; (e) El importe total en libros de los inventarios pignorados en garantía de pasivos.

Plan Contable General Empresarial (PCGE):

De acuerdo con Rueda, J. (2019);

Las mercaderías generalmente son activos corrientes que son adquiridos para ser vendidos y que de acuerdo con el Plan Contable General Empresarial (PCGE), forman parte del Elemento 2: Activo Realizable. Dicho elemento comprende las cuentas de la 20 hasta la 29. Éstas se refieren a los bienes y servicios acumulados de propiedad de la entidad, cuyo destino final es la venta, o su consumo en los procesos internos. Incluye los bienes destinados al proceso productivo, los adquiridos para la venta, así como los inventarios de servicios, cuyo ingreso asociado aún no se devenga. Se incorpora en este elemento, como Cuenta 27, los activos no corrientes mantenidos para la venta, referidos a activos inmovilizados cuya recuperación se espera realizar principalmente a través de su venta, en vez de su uso continuo.

Las adquisiciones de inventarios serán registradas y transferidas a las cuentas pertinentes a través de la cuenta de gastos por naturaleza (cuenta 61 Variación de inventarios). Los productos elaborados, en proceso, subproductos, desechos y desperdicios, y envases y embalajes fabricados en el período serán transferidos a las cuentas correspondientes a través de la cuenta 71 Variación de producción almacenada. Por su parte las ventas de bienes serán registradas contra la cuenta 69 Costo de Ventas.

Cuenta 20 Mercaderías:

Esta cuenta del PCGE, Agrupa las subcuentas que representan los bienes adquiridos por la entidad para ser destinados a la venta, sin someterlos a proceso de transformación.

Nomenclatura y descripción de las subcuentas:

Divisionaria 201: Mercaderías: Productos adquiridos, ya elaborados y listos para su venta. Se distinguen los componentes de costo y de valor razonable (NIC 2, párrafo 3).

Reconocimiento y medición: Las mercaderías se registrarán a su costo de adquisición, incluyendo todos los costos necesarios para que las mercaderías tengan su condición y ubicación actuales. Las salidas de existencias de mercaderías se reconocen de acuerdo con las fórmulas de costeo: PEPS, promedio ponderado o costo identificado.

Para los efectos de la medición al cierre del período, se aplica la regla de valuación de costo de adquisición o valor neto de realización, el menor. La excepción a esta regla corresponde a los productos agrícolas y forestales en la oportunidad de su cosecha o recolección, y a las materias primas que los intermediarios miden de acuerdo con su cotización internacional; mercaderías en ambos casos, que se miden a su valor razonable. El valor neto de realización es el precio de venta menos los costos de terminación y ventas asociados.

Es debitada por:

- 1) El costo de las mercaderías adquiridas con abono a la subcuenta 611 – Variación de inventarios -Mercaderías.
- 2) El costo de las mercaderías devueltas por los clientes, con abono a la subcuenta 691 - Costo de ventas -Mercaderías.
- 3) El incremento de valor de las mercaderías que se miden al valor razonable.
- 4) Los sobrantes de mercaderías.

Es acreditada por:

- 1) El costo de las mercaderías vendidas, con cargo a la subcuenta 691 – Costo de ventas – Mercaderías.

- 2) El costo de las mercaderías devueltas a proveedores con cargo a la subcuenta 611 – Variación de inventarios – Mercaderías.
- 3) La disminución de valor de las mercaderías que se miden al valor razonable.
- 4) Los faltantes de mercaderías, determinados por referencia a inventarios físicos.
- 5) El castigo de mercaderías.

Comentarios: Las mercaderías remitidas en consignación se deben considerar como existencias para el consignador, las que se controlarán en cuentas de orden deudoras. En el caso de las mercaderías recibidas en consignación, depósitos, demostración o exhibición que pertenecen a terceros, no se deben incluir en este rubro, debiendo ser registradas en cuenta de orden 01. El castigo de inventarios de mercaderías se reconoce eliminando el monto correspondiente de esta cuenta, conjuntamente con la subcuenta 291 que acumula las estimaciones de la desvalorización. De existir mercaderías que se esperan realizar en un periodo mayor al corriente, deberán presentarse en el activo no corriente.

Niif e interpretaciones relacionadas:

- 1) NIC 2 Inventarios
- 2) NIC 41 Agricultura
- 3) NIIF 5 Activos no corrientes mantenidos para la venta y operaciones discontinuadas
- 4) NIIF PYMES: Sección 13 Inventarios y Sección 27 Deterioro del valor de los activos (27.2 a 27.4)

2.2.3. Pequeñas empresas

Según el Thompson, I. (28 de diciembre del 2019):

La pequeña empresa ha demostrado a lo largo del tiempo y en la mayoría de los países (desarrollados y en vías de desarrollo) que es un componente importante de la economía, y en muchos casos, es la base de las medianas y grandes empresas.

Teniendo en cuenta que el término "pequeño" es relativo en el mundo empresarial, porque depende de varios factores como la realidad económica, social y demográfica de cada región, país e incluso ciudad, resulta imprescindible tomar en cuenta las siguientes consideraciones antes de responder a ésta básica pero fundamental pregunta:

En varios países se toma en cuenta un límite numérico de personas que puede emplear la pequeña empresa para ser considerada como tal. Ese límite varía de un país a otro y de una industria a otra, por ejemplo, en Estados Unidos en la industria de la manufactura el número máximo de empleados puede estar dentro del rango de los 500 a los 1.500 dependiendo del tipo de producto que se fabrique; en cambio, en la venta al mayoreo el número máximo de empleados puede variar de 100 a 500 dependiendo de la particularidad del producto que se supla. En el caso de México, tiene un límite de 50 trabajadores para industria y servicios y de 30 para el comercio, en Colombia el límite es de 50 empleos [3] y en el Perú es de 20.

En algunos países se toma en cuenta otros factores que son importantes en la definición de la "Pequeña Empresa". Por ejemplo, en Estados Unidos además del límite de personas se toma en cuenta el hecho de que la pequeña empresa es aquella que es operada independientemente, creada para ser rentable y que no es dominante en su campo de operación [1]. En el caso de la Argentina, se considera pequeña empresa a aquella que no sobrepasa un tope de ventas anuales, el cual, depende del sector al que pertenezca (Agropecuario, industria y minería, comercio, servicios o construcción) [5]. En el caso del Perú, una pequeña empresa es aquella cuyo número de empleados y su valor anual de ventas no excede una determinada cantidad.

Por tanto, y teniendo en cuenta éstas consideraciones, vamos a responder a la pregunta ¿qué es la pequeña empresa? con la siguiente definición universal de pequeña empresa:

"La pequeña empresa es una entidad independiente, creada para ser rentable, que no predomina en la industria a la que pertenece, cuya venta anual en valores no excede un determinado tope y el número de personas que la conforma no excede un determinado límite, y como toda empresa, tiene aspiraciones, realizaciones, bienes materiales y capacidades técnicas y financieras, todo lo cual, le permite dedicarse a la producción, transformación y/o prestación de servicios para satisfacer determinadas necesidades y deseos existentes en la sociedad"

Características de la Pequeña Empresa:

La pequeña empresa tiene determinadas características que la distinguen de otros tipos de empresa (micro, mediana o grande empresa):

- 1) Ritmo de crecimiento por lo común superior al de la microempresa y puede ser aún mayor que el de la mediana o grande.
- 2) Mayor división del trabajo (que la microempresa) originada por una mayor complejidad de las funciones; así como la resolución de problemas que se presentan; lo cual, requiere de una adecuada división de funciones y delegación de autoridad.
- 3) Requerimiento de una mayor organización (que la microempresa) en lo relacionado a coordinación del personal y de los recursos materiales, técnicos y financieros.
- 4) Capacidad para abarcar el mercado local, regional y nacional, y con las facilidades que proporciona la red de internet, puede traspasar las fronteras con sus productos (especialmente si son digitales, como software y libros digitales) y servicios.
- 5) Está en plena competencia con empresas similares (otras pequeñas empresas que ofrecen productos y/o servicios similares o parecidos).

- 6) Utiliza mano de obra directa, aunque en muchos casos tiene un alto grado de mecanización y tecnificación.

Para complementar esta lista de características principales, vamos a añadir las siguientes:

- 1) El número de personal tiene un límite inferior y otro superior. Por ejemplo, en México oscila entre 11 y 50.
- 2) En muchos casos son empresas familiares; en las cuales, a menudo la familia es parte de la fuerza laboral de la pequeña empresa. Por ejemplo, el esposo es el gerente general, la esposa la gerente comercial, el hijo mayor el jefe de ventas, etc., y además, todos ellos participan de una u otra manera en la producción o prestación de servicios.
- 3) Su financiamiento, en la mayoría de los casos, procede de fuentes propias (ahorros personales) y en menor proporción, de préstamos bancarios, de terceros (familiares o amistades) o de inversionistas.
- 4) El propietario o los propietarios de pequeñas empresas suelen tener un buen conocimiento del producto que ofrecen y/o servicio que prestan y además, sienten pasión, disfrutan y se enorgullecen con lo que hacen.
- 5) El flujo de efectivo es uno de los principales problemas con los que atraviesa la pequeña empresa, especialmente en sus inicios.
- 6) Realizan compras de productos y servicios a otras empresas y hacen uso de las innovaciones, lo cual, genera crecimiento económico.
- 7) Proporciona a la economía beneficios catalíticos. Contribuye a la producción nacional y a la sociedad en general, aparte de los gastos y ganancias que generan.
- 8) Un buen porcentaje de pequeñas empresas opera en la casa o domicilio de sus propietarios. Por ejemplo, peluquerías, consultorías, etc.

- 9) Tiene sistemas administrativos menos jerárquicos y una fuerza laboral menos sindicalizada que la mediana y grande empresa.
- 10) En muchos casos, son proveedores de medianas y grandes empresas.

Ventajas de la Pequeña Empresa:

La pequeña empresa tiene sus ventajas en comparación con las medianas y grandes empresas, como se verá a continuación:

- 1) Tiende a ser económicamente más innovadora que las compañías más grandes, es más apta para responder a las cambiantes exigencias del consumidor, más dispuesta a crear oportunidades para las mujeres y grupos minoritarios y para emprender actividades en las zonas empobrecidas.
- 2) Tiene la capacidad de realizar alianzas y sociedades, a diferencia de las grandes empresas con intereses competitivos demarcados.
- 3) Actúa como punto de entrada a la economía de trabajadores nuevos o previamente menospreciados.

Complementando ésta lista de ventajas, añadimos las siguientes:

- 1) La pequeña empresa brinda satisfacción y autonomía de trabajo a aquellos emprendedores que no tienen la capacidad financiera o técnica para iniciar una mediana o gran empresa.
- 2) La pequeña empresa, en un mundo agobiado por la pobreza y la necesidad, tiene la capacidad no solo de mitigar el sufrimiento, sino también de crear una clase media sólida, generar una base impositiva segura y fomentar la estabilidad social.

Desventajas de la Pequeña Empresa:

Como es natural, paralelamente a las ventajas, la pequeña empresa tiene también sus desventajas, como se detalla a continuación:

- 1) Los emprendedores de pequeñas empresas, en muchas ocasiones, tienen que dejar su empleo para iniciar su empresa o lo hacen cuando sufren un despido; lo cual, implica un cambio drástico no solo en lo económico, sino también en el modo de vida.
- 2) En la primera etapa, los emprendedores de pequeñas empresas suelen pasar por momentos de privaciones, como consecuencia de haber invertido sus ahorros, haber incurrido en préstamos y contraído obligaciones (sueldos, alquileres, impuestos, etc...).
- 3) Las pequeñas empresas suelen cerrar sus puertas con más frecuencia que las grandes empresas, debido principalmente a la falta de recursos económicos, capacidad técnica (para ofrecer productos de calidad) y/o de suficientes clientes como para mantenerlos en funcionamiento.
- 4) Las pequeñas empresas tienen menor poder de negociación con los proveedores que las medianas o grandes, debido a sus bajos volúmenes de compras.
- 5) Las pequeñas empresas tienen menor acceso al financiamiento o mayor dificultad para obtenerlo.

Situaciones que Originan la Creación de Pequeñas Empresas:

- 1) Existen diferentes situaciones que despiertan en muchos emprendedores el deseo y el compromiso de iniciar una pequeña empresa, sin embargo, las principales son las siguientes:
- 2) La identificación de una oportunidad en el mercado (por lo regular, un nicho de mercado) en el que el emprendedor determina o supone que puede obtener ganancias al ofrecer productos y/o servicios que las grandes empresas no ofrecen.
- 3) La tenencia de un producto o servicio que apasiona al emprendedor, al punto de querer producirlo y comercializarlo por cuenta propia.

- 4) La realidad económica en la que las oportunidades laborales son escasas o los salarios muy bajos; por tanto, emprender una pequeña empresa es vista por muchos emprendedores como una solución.
- 5) El impulso de las sugerencias de familiares o amistades para que el emprendedor establezca un nuevo negocio o empresa por cuenta propia.
- 6) El hecho de poder trabajar en familia o de brindar trabajo a otros miembros de la familia.
- 7) La pérdida de un empleo. La necesidad de tener un ingreso adicional para la familia que por lo general, induce a uno de los cónyuges a emprender una pequeña empresa. Por ejemplo, en los países latinoamericanos muchas mujeres inician un negocio cerca de casa o en el domicilio (como una peluquería, una librería o un restaurante) para colaborar con los gastos del hogar y con el paso del tiempo comienzan a contratar personal hasta que se constituyen en una pequeña empresa.
- 8) El deseo de ser dueño del propio destino, de crecer por cuenta propia y de generar riqueza.

La contabilidad de las pequeñas empresas

Analizando a Chapi (2013);

El Plan Contable General Empresarial (PCGE), contempla los aspectos normativos establecidos por las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF).

El Plan Contable General Empresarial no tiene como propósito establecer medidas de control ni políticas contables. En el caso de los controles, éstos obedecen a la identificación de riesgos por parte de la empresa, considerando la probabilidad de ocurrencia y el impacto que puedan causar. Las políticas contables, que deben estar alineadas con las NIIF, son seleccionadas y aplicadas por las entidades para el registro de

sus operaciones y la preparación de sus estados financieros. Ambos, controles y políticas contables, deben ser seleccionados de acuerdo a las transacciones que realizan las empresas y a las características que le son propias.

El PCGE ha sido homogenizado con las NIIF, contemplando aspectos relacionados con la presentación y revelación de información. En la parte final de la descripción y dinámica contable de cada cuenta, se ha incluido referencias a las NIIF, las que corresponden al modelo contable vigente en el Perú, a partir del cual las empresas seleccionan y aplican políticas contables.

El Plan Contable General Empresarial (PCGE) tiene como objetivos:

- 1) La acumulación de información sobre los hechos económicos que una empresa debe registrar según las actividades que realiza, de acuerdo con una estructura de códigos que cumpla con el modelo contable oficial en el Perú, que es el que corresponde a las Normas Internacionales de Información Financiera.
- 2) Proporcionar a las empresas los códigos contables para el registro de sus transacciones, que les permitan, tener un grado de análisis adecuado; y con base en ello, obtener estados financieros que reflejen su situación financiera, resultados de operaciones y flujos de efectivo;
- 3) Proporcionar a los organismos supervisores y de control, información estandarizada de las transacciones que las empresas efectúan.

Disposiciones generales para el tratamiento contable:

Para Ayala (2018);

Es requisito para la aplicación del PCGE, observar lo que establecen las NIIF. De manera adicional y sin poner en riesgo la aplicación de lo

dispuesto por las NIIF, se debe considerar las normas del derecho, la jurisprudencia y los usos y costumbres mercantiles. En general se debe considerar lo siguiente:

Empleo de las cuentas:

- 1) La contabilidad de las empresas se debe encontrar suficientemente detallada para permitir el reconocimiento contable de los hechos económicos, de acuerdo a lo dispuesto por este PCGE, y así facilitar la elaboración de los estados financieros completos, y otra información financiera.
- 2) Las operaciones se deben registrar en las cuentas que corresponde a su naturaleza.
- 3) Las empresas deben establecer en sus planes contables hasta cinco dígitos, los que se han establecido para el registro de la información según este PCGE (véase el numeral 3 Estructura de Cuentas en el Plan Contable General Empresarial, de estas Disposiciones Generales). En algunos casos, y por razones del manejo del detalle de información, las empresas pueden incorporar dígitos adicionales, según les sea necesario, manteniendo la estructura básica dispuesta por este PCGE. Tales dígitos adicionales pueden ser necesarios para reconocer el uso de diferentes monedas; operaciones en distintas líneas de negocios o áreas geográficas; mayor detalle de información, entre otros.
- 4) Si las empresas desarrollan más de una actividad económica, se deben establecer las subcuentas y divisionarias que sean necesarias para el registro por separado de las operaciones que corresponden a cada actividad económica.
- 5) Las empresas pueden utilizar los códigos a nivel de dos dígitos (cuentas) y tres dígitos (subcuentas) que no han sido fijados en este PCGE, siempre

que soliciten a la Dirección Nacional de Contabilidad Pública la autorización correspondiente, a fin de lograr un uso homogéneo.

Sistemas y registros contables:

Para Atanacio, H. (2018);

La contabilidad es un sistema que se basa en documentos fuente y sobre los cuales lleva a cabo registros contables en libros auxiliares y libros principales y que para un mejor proceso, debe considerar lo siguiente:

- 1) La contabilidad refleja la inversión y el financiamiento de las empresas a través de la técnica de la partida doble. Ésta se refiere a que cada transacción se refleja, al menos, en dos cuentas o códigos contables, una o más de débito y otra (s) de crédito. El total de los valores de débito debe ser igual al total de los valores de crédito, con lo que se mantiene un balance en el registro contable.
- 2) El registro contable no está supeditado a la existencia de un documento formal. En los casos en que la esencia de la operación se haya efectuado según lo señalado en el Marco Conceptual para la Preparación y Presentación de los Estados Financieros de las NIIF, corresponde efectuar el registro contable correspondiente, así no exista comprobante de sustento. En todos los casos, el registro contable debe sustentarse en documentación suficiente, muchas veces provista por terceros, y en otras ocasiones generada internamente.
- 3) Las transacciones que realizan las empresas se anotan en los libros y registros contables que sean necesarios, sin perjuicio del cumplimiento de otras disposiciones de ley.
- 4) Los libros, registros, documentos y demás evidencias del registro contable, serán conservados por el tiempo que resulte necesario para el control y seguimiento de las transacciones, sin perjuicio de lo que prescriben otras disposiciones de ley.

Objetivo de los estados financieros

Para Flores, E. (2017);

El objetivo de los estados financieros es suministrar información acerca de la situación financiera, desempeño y cambios en la situación financiera para asistir a una amplia gama de usuarios en la toma de decisiones económicas. Un juego completo de estados financieros incluye un balance general, un estado de ganancias y pérdidas, un estado de cambios en el patrimonio neto, y un estado de flujos de efectivo, así como notas explicativas.

Una entidad que presenta estados financieros, es aquella para la cual existen usuarios que se sirven de los estados financieros como fuente principal de información de la empresa. Entre estos usuarios tenemos a los inversionistas, empleados, prestamistas (bancos y financieras), proveedores y acreedores comerciales, clientes, el gobierno y organismos públicos, principalmente.

La responsabilidad de la preparación y presentación de estados financieros recae en la gerencia de la empresa. Consecuentemente, la adopción de políticas contables que permitan una presentación razonable de la situación financiera, resultados de gestión y flujos de efectivo, también es parte de esa responsabilidad. En el Perú, la Ley General de Sociedades atribuye al gerente, responsabilidad sobre la existencia, regularidad y veracidad de los sistemas de contabilidad, los libros que la ley ordena llevar, y los demás libros y registros que debe llevar un ordenado comerciante. Por su parte, el Directorio, de acuerdo con la Ley General de Sociedades, debe formular los estados financieros finalizado el ejercicio

Base de acumulación o devengo:

Dos hipótesis fundamentales guían el desarrollo, la adopción y la aplicación de políticas contables: Los efectos de las transacciones y demás

sucesos se reconocen cuando ocurren (no cuando se recibe o paga dinero u otro equivalente de efectivo)

Negocio en marcha:

Asimismo, se registran en los libros contables y se informa sobre ellos en los estados financieros de los períodos con los que se relacionan. Así, se informa a los usuarios no sólo de las transacciones pasadas que suponen cobro o pago de dinero, sino también de las obligaciones de pago en el futuro y de los derechos que representan efectivo a cobrar en el futuro. Los estados financieros se preparan sobre la base de que la entidad se encuentra en funcionamiento y que continuará sus actividades operativas en el futuro previsible (se estima por lo menos de doce meses hacia adelante). Si existiera la intención o necesidad de liquidar la empresa o disminuir significativamente sus operaciones, los estados financieros deberían prepararse sobre una base distinta, la que debe ser revelada adecuadamente. Características cualitativas de los estados financieros

Comprensión:

La información de los estados financieros debe ser fácilmente comprensible por usuarios con conocimiento razonable de las actividades económicas y del mundo de los negocios, así como de su contabilidad, y con voluntad de estudiar la información con razonable diligencia. No obstante ello, la información sobre temas complejos debe ser incluida por razones de su relevancia, a pesar que sea de difícil comprensión para ciertos usuarios.

Relevancia (importancia relativa o materialidad):

La relevancia de la información se encuentra afectada por su naturaleza e importancia relativa; en algunos casos la naturaleza por sí sola (presentación de un nuevo segmento, celebración de un contrato a futuro, cambio de fórmula de costo, entre otros) puede determinar la relevancia de

la información. La información tiene importancia relativa cuando, si se omite o se presenta de manera errónea, puede influir en las decisiones económicas de los usuarios (evaluación de sucesos pasados, actuales o futuros) tomadas a partir de los estados financieros.

Fiabilidad:

La información debe encontrarse libre de errores materiales, sesgos o prejuicios (debe ser neutral) para que sea útil, y los usuarios puedan confiar en ella. Además, para que la información sea fiable, debe representar fielmente las transacciones y demás sucesos que se pretenden; presentarse de acuerdo con su esencia y realidad económica, y no solamente según su forma legal. Asimismo, se debe tener en cuenta que en la elaboración de la información financiera surgen una serie de situaciones sujetas a incertidumbre, que requieren de juicios que deben ser realizados ejerciendo prudencia. Esto implica que los activos e ingresos así como las obligaciones y gastos no se sobrevaloren o se subvaloren. Para que la información de los estados financieros se considere fiable, debe ser completa.

Comparabilidad:

La información debe presentarse en forma comparativa, de manera que permita que los usuarios puedan observar la evolución de la empresa, la tendencia de su negocio, e, inclusive, pueda ser comparada con información de otras empresas. La comparabilidad también se sustenta en la aplicación uniforme de políticas contables en la preparación y presentación de información financiera. Ello no significa que las empresas no deban modificar políticas contables, en tanto existan otras más relevantes y confiables. Los usuarios de la información financiera deben ser informados de las políticas contables empleadas en la preparación de los estados financieros, de cualquier cambio habido en ellas, y de los efectos de dichos cambios. La información relevante y fiable está sujeta a las

siguientes restricciones: I) Oportunidad: Para que pueda ser útil la información financiera debe ser puesta en conocimiento de los usuarios oportunamente, a fin que no pierda su relevancia. Ello, sin perder de vista que en ciertos casos no se conozca cabalmente un hecho o no se haya concluido una transacción; en estos casos debe lograrse un equilibrio entre relevancia y fiabilidad. II) Equilibrio entre costo y beneficio: Se refiere a una restricción más que a una característica cualitativa. Si bien es cierto la evaluación de beneficios y costos es un proceso de juicios de valor, se debe centrar en que los beneficios derivados de la información deben exceder los costos de suministrarla. III) Equilibrio entre características cualitativas: Sin perder de vista el objetivo de los estados financieros, se propugna conseguir un equilibrio entre las características cualitativas citadas. IV) Imagen fiel / presentación razonable. La aplicación de las principales características cualitativas y de las normas contables apropiadas debe dar lugar a estados financieros presentados razonablemente.

Elementos de los estados financieros:

Según Ferrer, A. (2018);

Los estados financieros reflejan los efectos de las transacciones y otros sucesos de una empresa, agrupándolos por categorías, según sus características económicas, a los que se les llama elementos.

En el caso del estado de situación financiera o balance general, los elementos que miden la situación financiera son: el activo, el pasivo y el patrimonio neto.

En el estado resultados o estado ganancias y pérdidas, los elementos son los ingresos y los gastos.

El Marco Conceptual no identifica ningún elemento exclusivo del estado de cambios en el patrimonio neto ni del estado de flujos de efectivo,

el que más bien combina elementos del balance general y del estado de ganancias y pérdidas.

Las características esenciales de cada elemento se discuten a continuación.

- 1) Activo: recurso controlado por la entidad como resultado de sucesos pasados, del que la empresa espera obtener beneficios económicos.
- 2) Pasivo: obligación presente de la empresa, surgida de eventos pasados, en cuyo vencimiento, y para pagarla, la entidad espera desprenderse de recursos que incorporan beneficios económicos.
- 3) Patrimonio neto: parte residual de los activos de la empresa una vez deducidos los pasivos.
- 4) Ingresos: son incrementos en los beneficios económicos, producidos durante el período contable, en forma de entradas o incrementos de valor de los activos, o bien como disminuciones de las obligaciones que resultan en aumentos del patrimonio neto, y no están relacionados con las aportaciones de los propietarios a este patrimonio.
- 5) Gastos: disminuciones en los beneficios económicos, producidos en el período contable, en forma de salidas o disminuciones del valor de los activos, o bien originados en una obligación o aumento de los pasivos, que dan como resultado disminuciones en el patrimonio neto, y no están relacionados con las distribuciones realizadas a los propietarios de ese patrimonio.

Reconocimiento de los elementos de los estados financieros

Según Flores, J. (2019);

En la contabilidad de las empresas y en el marco de las Normas Internacionales de información financiera, debe reconocerse toda partida

que cumpla la definición de elemento siempre que: i) sea probable que cualquier beneficio económico asociado con la partida llegue a, o salga de la empresa; y, la partida tenga un costo o valor que pueda ser medido con fiabilidad.

Las bases de medición, o determinación de los importes monetarios en los que se reconocen los elementos de los estados financieros son:

- 1) **Costo histórico:** el activo se registra por el importe de efectivo y otras partidas que representan obligaciones, o por el valor razonable de la contrapartida entregada a cambio en el momento de la adquisición; el pasivo, por el valor del producto recibido a cambio de incurrir en una deuda, o, en otras circunstancias, por la cantidad de efectivo y otras partidas equivalentes que se espera pagar para satisfacer la correspondiente deuda, en el curso normal de la operación.
- 2) **Costo corriente:** el activo se lleva contablemente por el importe de efectivo y otras partidas equivalentes al efectivo, que debería pagarse si se adquiriese en la actualidad el mismo activo u otro equivalente; el pasivo, por el importe, sin descontar, de efectivo u otras partidas equivalentes al efectivo, que se requeriría para liquidar el pasivo en el momento presente.
- 3) **Valor realizable (de liquidación):** el activo se lleva contablemente por el importe de efectivo y otras partidas equivalentes al efectivo que podrían ser obtenidas, en el momento presente por la venta no forzada del mismo. El pasivo se lleva por sus valores de liquidación, es decir, por los importes, sin descontar, de efectivo u otros equivalentes del efectivo, que se espera utilizar en el pago de las deudas.
- 4) **Valor presente:** el activo se lleva contablemente a valor presente, descontando las entradas netas de efectivo que se espera genere la partida en el curso normal de la operación. El pasivo se lleva

contablemente al valor presente, descontando las salidas netas de efectivo que se espera necesitar para pagar tales deudas, en el curso normal de operaciones.

- 5) **Valor razonable:** En una serie de normas contables se cita esta forma de medición. El valor razonable es el precio por el que puede ser adquirido un activo pagado un pasivo, entre partes interesadas, debidamente informadas, en una transacción en condiciones de libre competencia. El valor razonable es preferiblemente calculado por referencia a un valor de mercado fiable; el precio de cotización en un mercado activo es la mejor referencia de valor razonable, entendiendo por mercado activo el que cumple las siguientes condiciones: i) los bienes intercambiados son homogéneos; ii) concurren permanentemente compradores y vendedores; y, iii) los precios son conocidos y de fácil acceso al público. Además, estos precios reflejan transacciones de mercado reales, actuales y producidas con regularidad. En otros casos, a falta de la existencia de un mercado de referencia para medir el valor razonable, se aceptan otras formas de medición basadas en valores descontados de flujos de efectivo futuro asociados.

2.3. Definición de términos básicos

2.3.1. Términos básicos del aspecto tributario

Según Jurista Editores (2019). Legislación tributaria. Lima. Jurista Editores

Afectación tributaria. Es cuando el Tributo está dentro del ámbito de aplicación de la Ley. Ejemplo de ello tenemos en las Operaciones Gravadas con el IGV.

Aplicación supletoria de los principios del derecho tributario. En lo no previsto por el Código Tributario o en otras normas tributarias podrán aplicarse normas distintas a las tributarias siempre que no se les opongan ni las desnaturalicen. Supletoriamente se aplicarán los Principios del Derecho Tributario, o en su defecto, los Principios del Derecho Administrativo y los Principios Generales del Derecho.

Arbitrios: son tasas que se pagan por la prestación o mantenimiento de un servicio público.

Computo de plazos. Para efecto de los plazos establecidos en las normas tributarias deberá considerarse lo siguiente: a) Los expresados en meses o años se cumplen en el mes del vencimiento y en el día de éste correspondiente al día de inicio del plazo. Si en el mes de vencimiento falta tal día, el plazo se cumple el último día de dicho mes; b) Los plazos expresados en días se entenderán referidos a días hábiles. En todos los casos, los términos o plazos que vencieran en día inhábil para la Administración, se entenderán prorrogados hasta el primer día hábil siguiente. En aquellos casos en que el día de vencimiento sea medio día laborable se considerará inhábil.

Contribución: Es el tributo cuya obligación tiene como hecho generador beneficios derivados de la realización de obras públicas o de actividades estatales.

Derechos: son tasas que se pagan por la prestación de un servicio administrativo público o el uso o aprovechamiento de bienes públicos.

Exoneración tributaria. Es el privilegio tributario establecido en forma expresa por Ley o Decreto Legislativo, en cuya virtud un hecho económico imponible, que está afecto al impuesto, deja de serlo con carácter temporal.

Fuentes del derecho tributario: Son fuentes del Derecho Tributario: a) Las disposiciones constitucionales; b) Los tratados internacionales aprobados por el Congreso y ratificados por el Presidente de la República; c) Las leyes tributarias y las normas de rango equivalente; d) Las leyes orgánicas o especiales que norman la creación de tributos regionales o municipales; e) Los decretos supremos y las normas reglamentarias; f) La jurisprudencia; g) Las resoluciones de carácter general emitidas por la Administración Tributaria; y, h) La doctrina jurídica.

Génesis de la obligación tributaria. Es la fuente única de la obligación tributaria, pero falta considerar en virtud de qué circunstancias, el mandato general e impersonal de la ley se materializa en un crédito del Estado con respecto a la persona del contribuyente.

Impuesto: Es el tributo cuyo cumplimiento no origina una contraprestación directa en favor del contribuyente por parte del Estado.

Interpretación de normas tributarias. Al aplicar las normas tributarias podrá usarse todos los métodos de interpretación admitidos por el Derecho. Para determinar la verdadera naturaleza del hecho imponible, la Superintendencia Nacional de Administración Tributaria - SUNAT- tomará en cuenta los actos, situaciones y relaciones económicas que efectivamente realicen, persigan o establezcan los deudores tributarios. En vía de interpretación no podrá crearse tributos, establecerse sanciones, concederse exoneraciones, ni extenderse las disposiciones tributarias a personas o supuestos distintos de los señalados en la ley.

Licencias: son tasas que gravan la obtención de autorizaciones específicas para la realización de actividades de provecho particular sujetas a control o fiscalización.

Modificación y derogación de normas tributarias. Las normas tributarias sólo se derogan o modifican por declaración expresa de otra norma del mismo rango o jerarquía superior. Toda norma tributaria que derogue o modifique otra norma, deberá mantener el ordenamiento jurídico, indicando expresamente la norma que deroga o modifica.

Obligación tributaria. Es el vínculo jurídico en virtud del cual el sujeto deudor, debe dar al sujeto acreedor una suma de dinero o cantidad de cosas determinadas por ley. Está integrada por los correlativos derechos y obligaciones emergentes del poder tributario del titular y a los contribuyentes y terceros.

Personas sometidas al código tributario y demás normas tributarias. Las personas naturales o jurídicas, sociedades conyugales, sucesiones indivisas u otros entes colectivos, nacionales o extranjeros, domiciliados en el Perú, están sometidos al cumplimiento de las obligaciones establecidas en este Código y en las leyes y reglamentos tributarios. También están sometidos a dichas normas, las personas naturales o jurídicas, sociedades conyugales, sucesiones indivisas u otros entes colectivos, nacionales o extranjeros no domiciliados en el Perú, sobre patrimonios, rentas, actos o contratos que están sujetos a tributación en el país. Para este efecto, deberán constituir domicilio en el país o nombrar representante con domicilio en él.

Principio de legalidad. Sólo por Ley o por Decreto Legislativo, en caso de delegación, se puede: a) Crear, modificar y suprimir tributos; señalar el hecho generador de la obligación tributaria, la base para su cálculo y la alícuota; el acreedor tributario; el deudor tributario y el agente de retención o percepción; b) Conceder exoneraciones y otros beneficios tributarios; c) Normar los procedimientos jurisdiccionales, así como los administrativos en cuanto a derechos o garantías del deudor tributario; d) Definir las infracciones y establecer sanciones; e) Establecer privilegios, preferencias y garantías para

la deuda tributaria; y, f) Normar formas de extinción de la obligación tributaria distintas a las establecidas en este Código.

Relación jurídica tributaria. La relación jurídica tributaria es el hecho imponible establecido por ley donde el contribuyente tiene que entregar un porcentaje del monto al Estado, generada a consecuencia de una transacción de un bien patrimonial

Tasa: Es el tributo cuya obligación tiene como hecho generador la prestación efectiva por el Estado de un servicio público individualizado en el contribuyente. No es tasa el pago que se recibe por un servicio de origen contractual. Las Tasas, entre otras, pueden ser:

Unidad impositiva tributaria. La Unidad Impositiva Tributaria (UIT) es un valor de referencia que puede ser utilizado en las normas tributarias para determinar las bases imponibles, deducciones, límites de afectación y demás aspectos de los tributos que considere conveniente el legislador. También podrá ser utilizada para aplicar sanciones, determinar obligaciones contables, inscribirse en el registro de contribuyentes y otras obligaciones formales.

Vigencia de las normas tributarias. Las leyes tributarias rigen desde el día siguiente de su publicación en el Diario Oficial, salvo disposición contraria de la misma ley que posterga su vigencia en todo o en parte.

2.3.2. Términos básicos de gestión eficiente de las mercaderías

De acuerdo con el Consejo Normativo de Contabilidad (2019);

Costo de los inventarios para un prestador de servicios: En el caso de que un prestador de servicios tenga inventarios, los medirá por los costos que suponga su producción. Estos costos se componen fundamentalmente de mano de obra y otros costos del personal directamente involucrado en la prestación del servicio, incluyendo personal de supervisión y otros costos indirectos atribuibles.

Costo de los inventarios: El costo de los inventarios comprenderá todos los costos derivados de su adquisición y transformación, así como otros costos en los que se haya incurrido para darles su condición y ubicación actuales.

Costos de adquisición: El costo de adquisición de los inventarios comprenderá el precio de compra, los aranceles de importación y otros impuestos (que no sean recuperables posteriormente de las autoridades fiscales), los transportes, el almacenamiento y otros costos directamente atribuibles a la adquisición de las mercaderías, los materiales o los servicios. Los descuentos comerciales, las rebajas y otras partidas similares se deducirán para determinar el costo de adquisición.

Costos de transformación: Los costos de transformación de los inventarios comprenderán aquellos costos directamente relacionados con las unidades producidas, tales como la mano de obra directa.

Costos por Préstamos: Una entidad puede adquirir inventarios con pago aplazado. Cuando el acuerdo contenga de hecho un elemento de financiación, como puede ser, por ejemplo, la diferencia entre el precio de adquisición en condiciones normales de crédito y el importe pagado, este elemento se reconocerá como gasto por intereses a lo largo del periodo de financiación.

Entre los inventarios también se incluyen los bienes comprados y almacenados para su reventa, entre los que se encuentran, por ejemplo, las mercaderías adquiridas por un minorista para su reventa a sus clientes, y

también los terrenos u otras propiedades de inversión que se tienen para ser vendidos a terceros. También son inventarios los productos terminados o en curso de fabricación mantenidos por la entidad, así como los materiales y suministros para ser usados en el proceso productivo.

Fórmula de cálculo del costo con identificación específica: El costo de los inventarios de productos que no son habitualmente intercambiables entre sí, así como de los bienes y servicios producidos y segregados para proyectos específicos, se determinará a través de la identificación específica de sus costos individuales. La identificación específica del costo significa que cada tipo de costo concreto se distribuye entre ciertas partidas identificadas dentro de los inventarios.

Fórmula de cálculo del costo que son habitualmente intercambiables: El costo de los inventarios, distintos de los tratados para la identificación específica, se asignará utilizando los métodos de primera entrada primera salida (FIFO) o costo promedio ponderado.

Fórmula de costeo de primeras entradas primeras salidas: La fórmula FIFO, asume que los productos en inventarios comprados o producidos antes, serán vendidos en primer lugar y, consecuentemente, que los productos que queden en la existencia final serán los producidos o comprados más recientemente. Si se utiliza el método o fórmula del costo promedio ponderado, el costo de cada unidad de producto se determinará a partir del promedio ponderado del costo de los artículos similares, poseídos al principio del periodo, y del costo de los mismos artículos comprados o producidos durante el periodo. El promedio puede calcularse periódicamente o después de recibir cada envío adicional, dependiendo de las circunstancias de la entidad.

Inventarios: son los bienes mantenidos para ser vendidos en el curso normal de la operación; son activos en proceso de producción con vistas a esa venta;

o en forma de materiales o suministros, para ser consumidos en el proceso de producción, o en la prestación de servicios.

Medición de los inventarios: Los inventarios se medirán al costo o al valor neto realizable, según cual sea menor.

Otros costos: Se incluirán otros costos, en el costo de los inventarios, siempre que se hubiera incurrido en ellos para dar a los mismos su condición y ubicación actuales. Por ejemplo, podrá ser apropiado incluir, como costo de los inventarios, algunos costos indirectos no derivados de la producción, o los costos del diseño de productos para clientes específicos.

Pasivos Contingentes y Activos Contingentes: No se rebajarán las materias primas y otros suministros, mantenidos para su uso en la producción de inventarios, para situar su importe en libros por debajo del costo, siempre que se espere que los productos terminados a los que se incorporen sean vendidos al costo o por encima del mismo. Sin embargo, cuando una reducción, en el precio de las materias primas, indique que el costo de los productos terminados excederá a su valor neto realizable, se rebajará su importe en libros hasta cubrir esa diferencia. En estas circunstancias, el costo de reposición de las materias primas puede ser la mejor medida disponible de su valor neto realizable.

Reconocimiento como un gasto: Cuando los inventarios sean vendidos, el importe en libros de los mismos se reconocerá como gasto del periodo en el que se reconozcan los correspondientes ingresos de operación. El importe de cualquier rebaja de valor, hasta alcanzar el valor neto realizable, así como todas las demás pérdidas en los inventarios, será reconocido en el periodo en que ocurra la rebaja o la pérdida. El importe de cualquier reversión de la rebaja de valor que resulte de un incremento en el valor neto realizable, se reconocerá como una reducción en el valor de los inventarios, que hayan sido reconocidos como gasto, en el periodo en que la recuperación del valor tenga lugar.

Revelación en los estados financieros: En los estados financieros se revelará la siguiente información: (a) las políticas contables adoptadas para la medición de los inventarios, incluyendo la fórmula de medición de los costos que se haya utilizado; (b) el importe total en libros de los inventarios, y los importes parciales según la clasificación que resulte apropiada para la entidad; (c) el importe en libros de los inventarios que se llevan al valor razonable menos los costos de venta; (d) el importe de los inventarios reconocido como gasto durante el periodo; (e) el importe de las rebajas de valor de los inventarios que se ha reconocido como gasto en el periodo, de acuerdo con el párrafo; (f) el importe de las reversiones en las rebajas de valor anteriores.

Técnica de medición con costos estándares: Los costos estándares se establecerán a partir de niveles normales de consumo de materias primas, suministros, mano de obra, eficiencia y utilización de la capacidad. En este caso, las condiciones de cálculo se revisarán de forma regular y, si es preciso, se cambiarán los estándares siempre y cuando esas condiciones hayan variado.

Técnica de medición de costos con el método de los minoristas: El método de los minoristas se utiliza a menudo, en el sector comercial al por menor, para la medición de inventarios, cuando hay un gran número de artículos que rotan velozmente, que tienen márgenes similares y para los cuales resulta impracticable usar otros métodos de cálculo de costos. Cuando se emplea este método, el costo de los inventarios se determinará deduciendo, del precio de venta del artículo en cuestión, un porcentaje apropiado de margen bruto. El porcentaje aplicado tendrá en cuenta la parte de los inventarios que se han marcado por debajo de su precio de venta original. A menudo se utiliza un porcentaje medio para cada sección o departamento comercial.

Técnicas de medición de costos: Las técnicas para la medición del costo de los inventarios, tales como el método del costo estándar o el método de los

minoristas, podrán ser utilizados por conveniencia siempre que el resultado de aplicarlos se aproxime al costo.

Utilización consiste de la fórmula de costo: Una entidad utilizará la misma fórmula de costo para todos los inventarios que tengan una naturaleza y uso similares. Para los inventarios con una naturaleza o uso diferente, puede estar justificada la utilización de fórmulas de costo también diferentes. Por ejemplo, dentro de la misma entidad, los inventarios utilizados en un segmento de operación pueden tener un uso diferente del que se da al mismo tipo de inventarios, en otro segmento de operación. Sin perjuicio de lo anterior, la diferencia en la ubicación geográfica de los inventarios (o en las reglas fiscales correspondientes) no es, por sí misma, motivo suficiente para justificar el uso de fórmulas de costo diferentes.

Valor neto realizable: Es el precio estimado de venta de un activo en el curso normal de la operación menos los costos estimados para terminar su producción y los necesarios para llevar a cabo la venta.

Valor razonable: El valor neto realizable hace referencia al importe neto que la entidad espera obtener por la venta de los inventarios, en el curso normal de la operación. El valor razonable refleja el importe por el cual este mismo inventario podría ser intercambiado en el mercado, entre compradores y vendedores interesados y debidamente informados. El primero es un valor específico para la entidad, mientras que el último no. El valor neto realizable de los inventarios puede no ser igual al valor razonable menos los costos de venta. Es el importe por el cual puede ser intercambiado un activo, o cancelado un pasivo, entre un comprador y un vendedor interesado y debidamente informado, que realizan una transacción libre.

3. CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES

Actividades	Ago	Set	Oct	Nov	Dic	Ene	Feb	Mar	Producto
1. Problema de investigación									
1.1. Descripción de la realidad problemática									
1.2. Planteamiento del problema									
1.2.1. Problema general									
1.2.2. Problemas específicos									
1.3. Objetivos de la investigación									
1.3.1. Objetivo general									
1.3.2. Objetivos específicos									
1.4. Justificación e importancia de la investigación									
2. Marco teórico									
2.1. Antecedentes									
2.1.1. Internacionales									
2.1.2. Nacionales									
2.2. Bases teóricas									
2.3. Definición de términos									
3. Conclusiones									
4. Recomendaciones									
5. Aporte científico o sociocultural de la investigación									

4. RECURSOS Y PRESUPUESTO

Partida presupuestal	Código de la actividad que se requiere	Cantidad	Costo unitario en soles	Costo total en soles
Recursos humanos	0100			1,000.00
Sueldos	0101	1	1,000.00	1,000.00
Bienes	0200			800.00
Útiles de escritorio	0201	60	5.00	300.00
Materiales de consulta (libros, revistas, boletines, etc)	0202	10	50.00	500.00
Otros	0299	0	00	00.00
Servicios	0300			200.00
Pasajes	0301	100	1.00	100.00
Viáticos	0302	2	50.00	100.00
Servicios de terceros	0303	0	00	00.00
Otros	0399	0	00	00.00
Total				2,000.00

5. REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- Alva, M. (2018). *Impuesto General a las Ventas*. Lima: Pacífico Editores.
- Atanacio, H. (2018). *Fundamentos y doctrinas de contabilidad financiera*. Lima: Editora CETE.
- Ayala, P. (2018). *Normas Internacionales de Información Financiera*. Lima: Editorial San Marcos.
- Barra, P. (2017). *Organización del aspecto tributario*. Bogotá: Editorial norma.
- Bernal, J. (2019). *Manual Práctico del Impuesto a la renta*. Lima: Pacífico Editores
- Cajo, J. y Álvarez, J. (2019). *Normas internacionales de información financiera*. Lima: Pacífico Editores
- Calle, E. (2019). *Cultura y evasión tributaria en los perceptores de renta de trabajo en el Departamento de Piura en el año 2016*. (Tesis de Título Profesional). Universidad Nacional de Piura. Piura, Perú. Recuperada de: <http://repositorio.unp.edu.pe/bitstream/handle/unp/1664/adm-cal-gar-2019.pdf?sequence=1&isallowed=y>
- Cedeño, L. y Torres, M. (2016). *Análisis de la cultura tributaria de los contribuyentes del cantón girón para el año 2016*. (Tesis de Título Profesional). Universidad De Cuenca. Cuenca, Ecuador. Recuperada de: <http://dspace.ucuenca.edu.ec/bitstream/123456789/27319/1/tesis%20%20completa%20word.pdf>
- Chapi Choque, Pedro Pablo (2013). *Plan Contable General Empresarial*. Lima. Editorial FFCAAT.
- Consejo Normativo de Contabilidad (2019). *Norma internacional 2: Inventarios*. Lima. Ministerio de Economía y Finanzas. Recuperada de: https://www.mef.gob.pe/contenidos/conta_public/con_nor_co/vigentes/nic/2_nic.pdf

- Coronel, E., y Quispe, K. (2019). *Determinación del IGV justo y su incidencia en la liquidez financiera del sector transporte de carga pesada en el Distrito de Cerro Colorado, Arequipa, 2018*. (Tesis de Título Profesional). Universidad Tecnológica del Perú. Arequipa, Perú. Recuperada de: http://repositorio.utp.edu.pe/bitstream/utp/1977/1/edith%20coronel_kelly%20quispe_tesis_titulo%20profesional_2019.pdf
- Corrales, D. y Huamanguillas, S. (2019). *El control de inventarios y su incidencia en la rentabilidad de las empresas del sector ferretero, distrito Mariano Melgar Arequipa, 2018*. (Tesis de Bachillerato). Universidad Tecnológica del Perú. Arequipa, Perú. Recuperada de: http://repositorio.utp.edu.pe/bitstream/utp/1802/1/deisy%20corrales_saide%20huamanguillas_trabajo%20de%20investigacion_bachiller_2019.pdf
- Cruz, J. (2015). *Mejoramiento de los procesos de gestión de inventarios, almacenamiento y planeación de requerimiento de materias primas para la Empresa Calzado Tiger Pathfinder, con base en el Software Erp Accasoft*. (Tesis de Título Profesional). Universidad Industrial de Santander. Santander, Colombia. <http://tangara.uis.edu.co/biblioweb/tesis/2015/159180.pdf>
- Escobedo, M. y Núñez, E. (2016). *Planeamiento tributario para evitar contingencias tributarias en la Empresa Trans Servis Kuelap SRL, 2016*. (Tesis de Título Profesional). Universidad Señor de Sipán. Pimentel, Perú, Recuperada de: <http://repositorio.uss.edu.pe/bitstream/handle/uss/3021/tesis%20final%20-%20planeamiento%20tributario%20para%20evitar%20contingencias%20tributarias%20en%20la%20empresa%20trans%20s.pdf;jsessionid=078caae83f4a5e39cb42081eb7056bc?sequence=1>
- Ferrer, A. (2018). *Estados financieros*. Lima: Pacífico Editores
- Flores, E. (2013). *Contabilidad financiera*. Editorial: Trillas
- Flores, J. (2019). *Contabilidad gerencial*. Lima: Pacífico Editores.
- Gálvez, J. (2019). *Fiscalización Tributaria*. Lima: Contadores & empresas.

- González, D. y Sánchez, G. (2018). *Diseño de un modelo de gestión de inventarios para la Empresa Importadora De Vinos y Licores Global Wine And Spirits Ltda.* (Tesis de Título Profesional). Pontificia Universidad Javeriana. Bogotá. <https://javeriana.edu.co/biblos/tesis/ingenieria/tesis423.pdf>
- Huamani, Y. y Ñaupari, J. (2019). *Cultura tributaria y su influencia en la recaudación tributaria en los restaurantes del Distrito de El Tambo, Huancayo.* (Tesis de Título Profesional). Universidad Nacional del Centro del Perú, Huancayo, Perú. Recuperada de: <http://repositorio.uncp.edu.pe/bitstream/handle/uncp/5227/huamani%20-%20c3%91aupari.pdf?sequence=1&isallowed=y>
- Jurista Editores (2019). *Legislación tributaria.* Lima. Jurista Editores
- Lázaro, J. y Valerio, M. (2019). *El régimen mype tributario y la rentabilidad en la empresa Sensus Abogados & Contadores Sociedad. Periodos 2016-2017.* (Tesis de Título Profesional). Universidad Nacional Del Callao. Callao, Perú. Recuperada de: http://repositorio.unac.edu.pe/bitstream/handle/unac/4284/lazaro%20y%20valerio_pregrado_2019.pdf?sequence=1&isallowed=y
- Loja, J. (2015). *Propuesta de un sistema de gestión de inventarios para la Empresa Femarpe Cía. Ltda.* (Tesis de Título Profesional). Universidad Politécnica Salesiana. Cuenca, Ecuador. Recuperada de: <https://dspace.ups.edu.ec/bitstream/123456789/7805/1/ups-ct004654.pdf>
- Macalupú, M. (2017). *El impuesto general a las ventas y su incidencia en la recaudación fiscal de las Empresas Constructoras de Lima Metropolitana, 2016.* (Tesis de Título Profesional). Universidad de San Martín de Porres, Lima. Recuperada de: http://www.repositorioacademico.usmp.edu.pe/bitstream/usmp/3073/3/macalupu_gm.pdf

- Nail, A. (2016). *Propuesta de mejora para la gestión de inventarios de Sociedad Repuestos España Limitada*. (Tesis de Título Profesional). Universidad Austral de Chile. Puerto Montt, Chile. Recuperada de: <http://cybertesis.uach.cl/tesis/uach/2016/bpmfcin156p/doc/bpmfcin156p.pdf>
- Núñez, F. (2016). *Tributación empresarial*. Bogotá: Editora Cali.
- Pérez, Z. (2019). *Diseño de control interno operativo para mejorar la gestión de inventario de la Empresa Agrozul Chiclayo, 2019*. (Tesis de Bachillerato). Universidad Señor de Sipán. Pimentel, Perú. Recuperado de: repositorio.uss.edu.pe/bitstream/handle/uss
- Pierri, V. (2019). *Propuesta de un sistema de gestión de inventarios, para una Empresa De Metal Mecánica*. (Tesis de Título Profesional). Universidad de San Carlos de Guatemala. Guatemala. Recuperada de: http://biblioteca.usac.edu.gt/tesis/08/08_2107_in.pdf
- Rueda, J. (2019). *Nuevo Plan Contable General Empresarial*. Lima. Edigraf.
- Sanabria, R. (2018). *Derecho Tributario e Ilícitos Tributarios*. Lima: Editorial Gráfica.
- Sánchez, A. (2017). *Planeación fiscal*. Lima: Pacífico Editores.
- SUNAT (27 de diciembre del 2019). Impuesto general a las ventas. Lima. SUNAT. Recuperada de: <http://orientacion.sunat.gob.pe/index.php/empresas-menu/impuesto-general-a-las-ventas-y-selectivo-al-consumo/impuesto-general-a-las-ventas-igv-empresas>
- Thompson, I. (28 de diciembre del 2019). *La pequeña empresa*. México: Recuperado de: <https://www.promonegocios.net/empresa/pequena-empresa.html>
- Toledo, R. (2019). *Relación entre el régimen de percepciones del igv y la variación de los precios que paga el consumidor en los negocios formales e informales de la Ciudad de Cajamarca en el año 2018*. (Tesis de Título Profesional). Universidad Nacional de Cajamarca. Cajamarca, Perú. Recuperada de:

<http://repositorio.unc.edu.pe/bitstream/handle/unc/3170/tesis%20roger%20%20toledo.pdf?sequence=1&isallowed=y>

Ugalde, R. (2016). *Tributación. Santiago de Chile*. Editora Viña del Mar.

Ugalde, R. (2018). *Planificación tributaria*. Buenos Aires: Editorial Mar del Plata.

Vázquez, O. (2016). *Planeación y organización tributaria*. Buenos Aires: Ediciones Depalma.

Vélez, E. (2016). *Control de devolución del Impuesto al Valor Agregado a personas de la tercera edad*. (Tesis de Maestría). Universidad de Cuenca. Cuenca, Ecuador. Recuperada de: <https://dspace.ucuenca.edu.ec/bitstream/123456789/24656/1/tesis%20final.pdf>

Weston, J. (2016). *Finanzas*. México: Mc Graw Hill

Westreicher, G. (2019). *Crédito de proveedores*. Madrid: Economipedia. Recuperada de: <https://economipedia.com/definiciones/credito-de-proveedores.html>

6. APORTE CIENTÍFICO O SOCIO CULTURA DE LA INVESTIGACIÓN

Científicamente este trabajo ha permitido determinar el problema de la gestión de las mercaderías en las pequeñas empresas comerciales del Distrito de Jesús María de Lima Metropolitana. Sobre dicho problema, siguiendo el método científico se ha propuesto como solución al aspecto tributario y más específicamente a la información amplia que facilita dicho aspecto para la gestión de las mercaderías como de la empresa en general.

En este sentido al elegir un sistema de inventario para este tipo de empresas constituye una organización y un planeamiento para gestionar adecuadamente la rotación del inventario de mercaderías, que ayude y permita a sus directivos mejorar el proceso de entrada y salida de todas y cada una de las mercaderías de la empresa. Es un hecho que con esta información la gerencia empresarial estará en capacidad de tomar la mejor decisión sobre la cantidad de mercadería a comprar, que mercadería comprar, cada que tiempo comprar, que nivel de inventarios mantener, que costos se manejan, que márgenes de utilidad, que precios, etc.

Para una mejor idea del sistema de inventario de mercaderías y con la finalidad de proponerlo para luego implementarlo en la empresa, se ha desarrollado una tabla con los principales aspectos de cada uno de los sistemas, los mismos que son de ayuda para definir el modelo a seguir en la empresa.

7. RECOMENDACIONES

Las recomendaciones de la investigación son las siguientes:

Se recomienda a los propietarios, directivos, funcionarios y trabajadores tener en cuenta que el aspecto tributario influye en la gestión eficiente de las mercaderías en las pequeñas empresas comerciales del Distrito de Jesús María, Lima; por tanto, deben disponer de una adecuada organización como planeamiento tributario, además de comprender las leyes tributarias y llevar a cabo el control tributario correspondiente.

Se recomienda a los propietarios, directivos, funcionarios y trabajadores tener en cuenta que la organización tributaria incide en la gestión eficiente de las mercaderías en las pequeñas empresas comerciales del Distrito de Jesús María, Lima; por tanto, deben llevar a cabo una adecuada estructuración y dotar de una funcionalidad efectiva en el aspecto tributario respectivo.

Se recomienda a los propietarios, directivos, funcionarios y trabajadores tener en cuenta que el planeamiento tributario influye en la gestión eficiente de las mercaderías en las pequeñas empresas comerciales del Distrito de Jesús María, Lima; por tanto, deben formular oportunamente los presupuestos de impuestos, contribuciones, tasas, posibles multas y otras contingencias tributarias propias del giro del negocio.

Se recomienda a los propietarios, directivos, funcionarios y trabajadores tener en cuenta que la comprensión de la Ley del impuesto general a las ventas incide en la gestión eficiente de las mercaderías en las pequeñas empresas comerciales del Distrito de Jesús María, Lima; por tanto, deben instruirse como educarse adecuadamente en todos los aspectos correspondientes a dicho tributo.

Se recomienda a los propietarios, directivos, funcionarios y trabajadores tener en cuenta que la comprensión de la Ley del impuesto a la renta de tercera categoría influye en la gestión eficiente de las mercaderías en las pequeñas empresas comerciales del

Distrito de Jesús María, Lima; por tanto, deben instruirse como educarse adecuadamente en todos los aspectos correspondientes a dicho tributo.

8. ANEXOS

SISTEMAS DE INVENTARIO

Sistema de inventario periódico	Sistema de inventario permanente o perpetuo
<ol style="list-style-type: none">1) Para iniciar requiere inventario inicial conteo físico.2) No mantiene registro continuo3) Información después conteo físico4) Se apoya en el conteo físico real5) Información solo fin de periodo6) No determina valor de mercancías7) No ejerce un control constante8) Su operación es menos costosa para la empresa9) No puede determinar robos, errores, pérdidas de mercaderías.	<ol style="list-style-type: none">1) Para iniciar requiere inventario inicial conteo físico2) Registro continuo y al día de todos los artículos3) Disponible información todo el tiempo4) Alto grado de control5) Proporciona datos para estados financieros6) Alertan sobre stock bajo7) Se usa para todo tipo de artículos

Fuente: Elaboración Propia

ANÁLISIS DEL SISTEMA DE INVENTARIO PERMANENTE O PERPETUO PARA LAS EMPRESAS.

- 1) Para iniciar requiere inventario inicial conteo físico. Como se analizó con el sistema anterior, de igual manera tenemos que levantar la información, por lo que la empresa no cuenta con información de inventarios eficiente.
- 2) Registro continuo y al día de todos los artículos: El tener la información actualizada y rápida, es el fin que buscamos al implantar un sistema de inventarios, de esta manera la dirección de la empresa puede tomar las decisiones oportunas sobre compra de materiales, repuestos y maquinarias.
- 3) Disponible información todo el tiempo: En cualquier momento disponer de la información es un punto muy importante para la empresa, permite a sus directivos disponer de los recursos de la empresa para nuevos pedidos, tomar decisiones, adquirir artículos necesarios, y no realizar pedidos equivocados.
- 4) Alto grado de Control: Cuando existe un buen control, las cosas funcionan bien. El hecho de que se implemente un sistema de inventarios es porque la principal prioridad es tener la información segura y confiable. Esto quiere decir que se evita los robos, las pérdidas, etc.
- 5) Proporciona datos para estados financieros: Con esta información los directivos de la empresa pueden tener una idea clara y precisa del funcionamiento del negocio en cualquier momento.

- 6) Alerta sobre stock bajo: El hecho de tener la información real permite a la empresa no realizar los pedidos a ciegas, sin saber que se tienen y que no. Esto ayuda a realizar las compras con un criterio, sabiendo lo que existe y lo que no.

- 7) Se usa para todo tipo de artículos: Este sistema es aplicable a todos los artículos de la empresa.

PROPUESTA DEL SISTEMA DE GESTIÓN DE INVENTARIOS BASADO EN LAS 5 S SEIRI (CLASIFICACIÓN)

En esta primera fase, nos centraremos en identificar y separar los repuestos y materiales necesarios de los innecesarios. El objetivo de esta fase es contar con un área de trabajo en donde solo estén los artículos y herramientas necesarias.

Se identifican todos los artículos innecesarios en la bodega. Para llevar a cabo esta tarea se podrá utilizar la técnica de la etiqueta, la cual consiste en etiquetar con unas tarjetas de color rojo todos los artículos que no son usados, dichos artículos tienen que estar inventariados, los cuales se los separa de la bodega y se los coloca en alguna área distinta, los mismos que serán notificados a gerencia para que decidan la procedencia de dichos artículos.

Al realizar esta tarea de clasificación tendremos los siguientes beneficios:

- 1) Área de trabajo más segura
- 2) Liberar espacio útil de la bodega
- 3) Reducir tiempos de despacho
- 4) Mejorar el control visual de stocks.

Lista de los materiales necesarios.

- 1) Realizar una lista de los elementos innecesarios resaltando su ubicación cantidad encontrada y posible acción sugerida para su reubicación o eliminación, esta lista será realizada por el encargado de la bodega.
- 2) Realizar unas tarjetas de colores que permitan marcar o denunciar que en el sitio de trabajo existe algún repuesto fuera de lugar o innecesario.
- 3) Tarjetas de color.

- 4) Realizar tarjetas las cuales permitan identificar que en el sitio de trabajo existe algo innecesario y así tomar acciones, identificarlas con el color verde para identificar si existe algún problema de contaminación, el azul si los repuestos y equipos se encuentran relacionados directamente con el giro de la empresa y roja si son elementos que no pertenecen al área de trabajo.

SEITON (ORGANIZACIÓN)

Consiste en arreglar u ordenar los artículos de la bodega, de manera que sea fácil y rápido encontrarlos, utilizarlos y reponerlos. El objetivo de esta tarea es que exista un lugar para cada cosa, adecuado a las rutinas de trabajo, listos para utilizarse y con su debida señalización.

Posterior al proceso de clasificación de los artículos en la tarea anterior se hace visible a simple vista de todos, la desorganización en la que se encuentra, por lo que con esta tarea se procede a establecer o hacer grupos los artículos colocándolos en sus debidas perchas, de forma ordenada y señalizada para su mejor localización, búsqueda y despacho.

Las normas de Seiton:

- 1) Organizar racionalmente el puesto de trabajo (proximidad, objetos pesados fáciles de coger o sobre un soporte).
- 2) Definir las reglas de ordenamiento.
- 3) Hacer obvia la colocación de los objetos.
- 4) Los objetos de uso frecuente deben estar cerca del operario.
- 5) Clasificar los objetos por orden de utilización.

6) Estandarizar los SEISO (LIMPIEZA)

Control visual.

Realizar un control visual del sitio donde se deben ubicar los repuestos, resaltando: la ubicación de los elementos de limpieza, aseo, residuos, diversidad en los repuestos (ubicación en estantes), conexiones eléctricas, flujo de líquido en una tubería, donde ubicar la calculadora, hojas, lápices en el sitio de trabajo. Dando a conocer con todo esto que hay un sitio para cada cosa.

Después de haber realizado este paso se debe colocar un indicador de ubicación, un indicador de cantidad, letreros y tarjetas.

Luego localizar los repuestos e insumos de acuerdo a su frecuencia de uso, verificar que los lugares de almacenamiento sean amplios para retirarlos y colocarlos con facilidad.

SEISO (LIMPIEZA)

Una vez que el espacio de trabajo está despejado (seiri) y ordenado (seiton), es mucho más fácil limpiarlo (seiso). Consiste en identificar y eliminar las fuentes de suciedad, asegurando que todos los medios se encuentran siempre en perfecto estado operativo. El incumplimiento de la limpieza puede tener muchas consecuencias, provocando incluso anomalías o el mal funcionamiento de la maquinaria.

Los beneficios de aplicar seiso:

- 1) Reduce el riesgo potencial de que se produzcan accidentes.
- 2) Mejora el bienestar físico y mental del trabajador.

- 3) Se incrementa la vida útil de los insumos.
- 4) La limpieza conduce a un aumento significativo de la efectividad en los procesos.
- 5) Se reducen las búsquedas de los repuestos.

Se deben implementar siguiente una serie de pasos que ayuden a crear el hábito de mantener el sitio de trabajo en buenas condiciones. El proceso de implementación se debe apoyar en un fuerte programa de entrenamiento y suministro de los elementos necesarios para su realización, como también el tiempo requerido para la ejecución.

- 1) Realizar Campañas de orden y limpieza, de esta manera se eliminarían los elementos innecesarios y limpiar equipos, pasillos, armarios.
- 2) Asignar un contenido de trabajo de limpieza. Si se trata de un equipo de gran tamaño será necesario dividirla y asignar responsabilidades por cada zona de trabajo, en esta zona se debe registrar un gráfico en donde se puntualice la responsabilidad de cada persona.
- 3) Preparar un manual de entrenamiento para limpieza en donde se incluyan gráficos de asignación de áreas, formas de utilizar elementos de limpieza, detergentes, jabones, aire, agua, como también la frecuencia y el tiempo medio establecido para la labor.
- 4) Preparar los lineamientos para la limpieza en lugares fáciles de encontrar y devolver, el personal debe estar entrenado sobre el empleo y uso de estos elementos desde el punto de vista de seguridad y conservación de estos.

- 5) Retirar polvos, aceites y grasas de los repuestos que se devuelvan a la bodega, asegurando así la limpieza del suelo, paredes y cajones, verificar las aéreas de acceso difícil y así facilitar las futuras limpiezas de rutina

SEIKETSU (ESTANDARIZAR)

Consiste en distinguir fácilmente una situación normal de otra anormal, mediante normas sencillas y visibles para todos. El objetivo en esta tarea es desarrollar condiciones de trabajo que eviten el retroceso de las primeras 3 S.

Una vez implementada las tres primeras S, el responsable de la bodega tiene que estar pendiente que estos tres procesos se cumplan a cabalidad (clasificar, ordenar y limpiar), se tiene que crear estándares.

Para que se siga a cabalidad el cumplimiento de las 3 S, sería señalar cada una de las estanterías para que proporcione la información de cada artículo, se recomienda también sacar una muestra física de cada artículo y adherirla sobre cada caja para al momento de requerir cualquier artículo.

Formar al personal en la creación de hábitos de trabajo para conservar el lugar de labores en perfectas condiciones.

- 1) Asignar trabajos y responsabilidades
- 2) Dar a conocer las descripciones de cargo, para que cada persona sepa sus responsabilidades, sobre lo que tiene que hacer, cuándo, dónde y cómo hacerlo.
- 3) Integrar en los trabajos cotidianos la implementación del Seire, Seiso y Seiton.
Separar si es necesario – Situar si es necesario – Suprimir suciedad.

SHITSUKE (AUTODISCIPLINA)

- 1) Crear conciencia al personal sobre el orden y la limpieza, empezando por dar el ejemplo desde la gerencia. (No se le puede pedir a un mecánico que sea ordenado si ve a su supervisor inmediato realizando labores fuera de los parámetros de la 5S).
- 2) Motivar y participar directamente en la promoción de las actividades.

PLAN DE ACCIONES DE LA TEORÍA DE LAS 5S

PROPUESTA DE PLAN DE ACCIONES DE LA TEORIA DE LA 5 S					
ETAPAS	ACTIVIDADES	RECURSOS	RESPONSABLES	PERIODO	OBS
SEIRI (ORGANIZACIÓN)	Identificar los elementos innecesarios	Papel; Lápiz; •Personal; •Campañas; Instructivos	Gerente Jefe Bodega	Mensual	
	Diseñar tarjetas de color	Etiquetas; Computador; Personal	Gerente Jefe Bodega	Mensual	
SEITOR (ORDEN)	Control visual	Papel; Lápiz; •Personal; Cámaras; Fotográficas	Gerente Jefe Bodega	Semanal	
	Localizar los repuestos insumos según su frecuencia de uso	Personal; Etiquetas; Procedimientos	Gerente Jefe Bodega	Mensual	
SEISO (LIMPIEZA)	Implementar programas de entrenamientos suministros de los elementos innecesarios y	•Charlas; Trípticos; Formatos; Videos; Jornadas	Gerente Jefe Bodega	Mensual	
	Realizar campañas de limpieza	Procedimientos; Personal; Charlas; Folletos; Videos; Carteleros Informativos	Gerente Jefe de Bodega	Semanal	
SEIKETSU (ESTANDARIZACIÓN)	Formar hábitos en el personal para conservar el lugar de trabajo en perfectas condiciones	•Charlas; Jornadas; •Folletos	Gerente Jefe de Bodega	Mensual	
	Asignar trabajos y responsabilidades	Procedimientos Descripciones del cargo	Gerente Jefe de Bodega	Semestral	
	Integrar en los trabajos Cotidianos la implementación del seire, seiso y seiton.	Prácticas operativas Instrucciones de trabajo	Gerente Jefe de Bodega	Semestral	
SHITSUKE (DISCIPLINA)	Concientizar al personal sobre el orden y la limpieza, empezando por dar ejemplo desde la gerencia	Charlas; Capacitación; Folletos; Material; Instructivos; Carteleros Informativos	Gerente Jefe de Bodega	Mensual	
	Demostrar compromiso asumir con entusiasmo la implantación y la participación	Encuestas Cartas compromiso Medición de la eficacia Determinación de clima laboral	Gerente Jefe de Bodega	Trimestral	

Fuente: Elaboración propia.