



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE**

FACULTAD DE CIENCIAS E INGENIERÍA

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

ANÁLISIS FINANCIERO Y TRIBUTARIO Y SU

INCIDENCIA EN EL FINANCIAMIENTO Y LA

RENTABILIDAD DE LA EMPRESA DISTRIBUIDORA

SUDAMERICANA S.R.L. – PIURA, 2019 - 2021

**TESIS PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE
CONTADOR PÚBLICO.**

AUTOR:

CASTILLO AGUILAR, MARCO ANTONIO

ORCID ID: 0000-0003-0719-6248

ASESOR:

MANRIQUE PLÁCIDO, JUANA MARIBEL

ORCID ID: 0000-0002-6880-1141

CHIMBOTE - PERU

2022



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE**

FACULTAD DE CIENCIAS E INGENIERÍA

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

ANÁLISIS FINANCIERO Y TRIBUTARIO Y SU

INCIDENCIA EN EL FINANCIAMIENTO Y LA

RENTABILIDAD DE LA EMPRESA DISTRIBUIDORA

SUDAMERICANA S.R.L. – PIURA, 2019 - 2021

**TESIS PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE
CONTADOR PÚBLICO.**

AUTOR:

CASTILLO AGUILAR, MARCO ANTONIO

ORCID ID: 0000-0003-0719-6248

ASESOR:

MANRIQUE PLÁCIDO, JUANA MARIBEL

ORCID ID: 0000-0002-6880-1141

CHIMBOTE - PERU

2022

Equipo de trabajo

Autor:

Castillo Aguilar, Marco Antonio

ORCID ID: 0000-0003-0719-6248

Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, estudiante de pregrado.

Asesor:

Mgtr. Manrique Plácido, Juana Maribel

ORCID ID: 0000-0002-6880-1141

Jurado:

Dr. Espejo Chacón, Luis Fernando

ORCID ID: 0000-0003-3776-2490

Mgtr. Baila Gemin, Juan Marco

ORCID ID: 0000-0002-0762-4057

Mgtr. Yépez Pretel, Nidia Erlinda

ORCID ID: 0000-0001-6732-7890

Hoja de firma del jurado y asesor

Dr. Espejo Chacón, Luis Fernando

Presidente

Mgtr. Baila Gemin, Juan Marco

Miembro

Mgtr. Yépez Pretel, Nidia Erlinda

Miembro

Mgtr. Manrique Plácido, Juana Maribel

Asesor

Dedicatoria

A Dios por darme la fuerza y voluntad para seguir adelante ante los obstáculos, y ayudarme a comprender que a pesar de todas las tormentas que se presentan en el camino luego viene la calma: a él por ser una luz en mi vida y en quien siempre he encontrado apoyo.

A mis padres, por enseñarme el buen camino para obtener triunfos, y facilitarme su ayuda en todo momento, gracias por su confianza y fe puesta en mí.

A la Mgtr. Juana Manrique, que me brindó todo su apoyo necesario para la realización de este trabajo.

A mis hermanos, a quienes doy mi esfuerzo como guía para alcanzar metas futuras.

A todas aquellas personas que confiaron en mí y que siempre estuvieron pendientes de este logro de mi vida.

Resumen

La presente investigación acogió como objetivo general, determinar mediante el análisis financiero y tributario la incidencia en el financiamiento y la rentabilidad de la empresa Distribuidora Sudamericana S.R.L. Piura, 2019 – 2021, la metodología fue no experimental, descriptivo, cuantitativo y de caso, cuyo resultados fueron que, en el 2019, los activos de la empresa se están financiando con el 70.25% con recursos propios, en el 2020, con el 87% y en el 2021, en un 97.25%; los mayores ratios de liquidez se reportaron en el año 2021, la liquidez corriente fue S/ 33.68, la prueba ácida de S/ 29.27 y la prueba absoluta fue S/ 11.44; los mayores índices de rentabilidad de la empresa se reportaron en el 2019, la utilidad operativa fue el 19.46% y la utilidad neta, el 11.78%; en el 2019 el activo ha sido financiado el 29.75% con capital de terceros; el 2020, fue del 12.83% y en el 2021 con 2.35%, la mayor solvencia financiera fue en el 2021 con S/ 42.61; el tributo que más se pagó en los tres periodos, fue el IGV. Se concluyó que mediante el análisis financiero y tributario se determinan las incidencias en el financiamiento y la rentabilidad de la empresa bajo el régimen tributario MyPE al que esta acogido la empresa y los ratios financieros de los años 2019 – 2021 determinaron los índices de liquidez, rentabilidad y solvencia de la empresa.

Palabras claves: Análisis financiero, análisis tributario, financiamiento y rentabilidad.

Abstract

The present investigation adopted as a general objective, to determine, through financial and tax analysis, the incidence in the financing and profitability of the company Distribuidora Sudamericana S.R.L. Piura, 2019 - 2021, the methodology was non-experimental, descriptive, quantitative and case, whose results were that, in 2019, the assets of the company are being financed with 70.25% with own resources, in 2020, with 87% and in 2021, at 97.25%; the highest liquidity ratios were reported in 2021, the current liquidity was S/ 33.68, the acid test was S/ 29.27 and the absolute test was S/ 11.44; the highest profitability rates of the company were reported in 2019, the operating profit was 19.46% and the net profit, 11.78%; in 2019 the asset has been financed 29.75% with capital from third parties; in 2020, it was 12.83% and in 2021 with 2.35%, the highest financial solvency was in 2021 with S/ 42.61; the tribute that was paid the most in the three periods was the IGV. It was concluded that through the financial and tax analysis, the incidences in the financing and profitability of the company are determined under the MyPE tax regime to which the company is covered and the financial ratios of the years 2019 - 2021, the rates of liquidity, profitability and solvency of the company.

Keywords: Financial analysis, tax analysis, financing and profitability.

Contenido

Introducción	1
II. Revisión de la literatura	8
2.1. Antecedentes	8
2.1.1. Antecedentes internacionales.....	8
2.1.2. Antecedentes nacionales	12
2.2. Bases teóricas de la investigación	17
2.2.1. Marco teórico	17
2.2.1.1. Teoría del financiamiento.	17
2.2.1.2. Teorías de la rentabilidad.....	19
2.2.1.3. Teoría de los tributos o la tributación.	23
2.2.1.4. Ratios financieros.....	33
2.2.1.5. Teoría de las micro y pequeñas empresas.....	37
2.2.2. Marco conceptual.....	43
III. Hipótesis	46
3.1. Hipótesis general	46
3.2. Hipótesis específicas	46
IV. Metodología	47
4.1. Diseño de la investigación.....	47
4.2. Población y muestra.	47
4.3. Definición y operacionalización de variables e indicadores	48
4.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos.....	50
4.5. Plan de análisis.	50
4.6. Matriz de consistencia.....	50

4.7.	Principios éticos	52
V.	Resultados.....	54
5.1.	Resultados	54
5.1.1.	Respecto al objetivo específico 1:.....	54
5.1.2.	Respecto al objetivo específico 2:.....	65
5.1.3.	Respecto al objetivo específico 3:.....	68
5.2.	Análisis de resultados.....	73
5.2.1.	Respecto al objetivo específico 1:.....	73
5.2.2.	Respecto al objetivo específico 2:.....	75
5.2.3.	Respecto al objetivo específico 3:.....	76
VI.	Conclusiones.....	78
6.1.	Respecto al objetivo específico 1:.....	78
6.2.	Respecto al objetivo específico 2:.....	78
6.3.	Respecto al objetivo específico 3:.....	79
VII.	Aspectos complementarios	81
	Referencias bibliográficas.....	83
	Anexos.....	89
	Anexo 1:.....	89
	Anexo 2:.....	90
	Anexo 3:.....	91
	Anexo 4	92
	Anexo 5	94

Índice de tablas y figuras

Figura 1.....	27
Tabla 1	40

Tabla 2	48
Tabla 3	50
Tabla 4	54
Figura 2	54
Figura 3	55
Figura 4	55
Tabla 5	56
Figura 5	56
Figura 6	57
Figura 7	57
Tabla 6	58
Figura 8	58
Figura 9	59
Tabla 7	60
Figura 10	60
Figura 11	61
Tabla 8	61
Figura 12	62
Figura 13	62
Figura 14	63
Tabla 9	63
Figura 15	63
Figura 16	64
Tabla 10	65
Figura 17	65

Tabla 11	66
Figura 18	66
Tabla 12	66
Figura 19	67
Figura 20	67
Tabla 13	68
Figura 21	68
Tabla 14	69
Figura 22	69
Tabla 15	70
Figura 23	70
Figura 24	71
Figura 25	71

Introducción

En los años 2020 y 2021, las MyPE dedicadas a la venta de útiles de oficina y papelería en general de todo el mundo han afrontado decisiones desfavorables ocasionados por la propagación del Covid-19 y las restricciones de salubridad adoptadas por los gobiernos de cada país, una de ellas y la que más afectado a las librería, es la suspensión de clases presenciales en los colegios, institutos y universidades y el cierre de instituciones públicas a nivel mundial, lo que ha ocasionado una disminución en la venta útiles escolares en las campañas escolares y una baja en el consumo de productos de papelería en las instituciones públicas, las ventas físicas sufrieron una gran disminución y hubiese sido peor, si los comercios no hubiesen optado por el comercio on-line o virtual o a las nuevas tendencias de comercio electrónico , el cual trajo múltiples beneficios a los establecimientos dedicados a la comercialización de productos de librería y escritorio en general

En el año 2022, la venta de útiles por la temporada escolar, se mantiene en suspenso por la incertidumbre en el reinicio de las clases presenciales, todo esto debido al avance de la propagación de una nueva variante del virus y el aumento de contagios en la población mundial, las marcas comerciales y empresas tienen su oferta preparada, pero esta actividad comercial puede ver impactada en algunas categorías, es por eso que las empresas están obligadas a emplear al comercio electrónico para fortalecer sus ventas y así salir de la crisis comercial.

Como mencionaron Alegre y Jiménez (2022), en la actualidad, en el mercado peruano cuenta con 6 millones de compradores online, de los cuales el 65 % se concentra en Lima y Callao, el 15 % en Trujillo, el 12 % en Arequipa y el 8 % en otras regiones. Es importante mencionar que el 42 % consumidores peruanos digitales compran desde su smartphone, y esta cifra va en aumento. El Perú se perfila como un mercado en ebullición por el e-commerce, un

modelo de negocio rentable cuya implementación fue acelerada por la pandemia. Esta aceleración se dio en las empresas de todos los sectores productivos del país, por lo que debes estar al tanto de las últimas tendencias y mejores prácticas del comercio electrónico si pretendes incursionar con tu negocio en el rubro digital. Debido a la cuarentena muchas empresas que operan en el país se vieron obligadas a recurrir al comercio electrónico para reforzar sus ventas y así empezar a revertir la crisis comercial.

Ochoa (2021), estimó que por la pandemia del coronavirus y un nuevo periodo de confinamiento, que las ventas de las micro y pequeñas empresas (MyPEs) dedicadas a la venta de útiles y textos escolares solo llegarían al 20% de los niveles registrados en la campaña escolar del año 2019 que estas ventas provendrían, principalmente, del incremento de los negocios vinculados al comercio electrónico y delivery, que representan entre 10% y 15% de las ventas totales de las MyPEs relacionadas a esta actividad ventas de útiles solo llegarían al 20% de la campaña escolar del 2020. El gremio de la pequeña empresa previó que las ventas provengan a través del comercio electrónico y delivery, que representan entre 10% y 15% de los ingresos totales de las MyPE relacionadas a esta actividad. También resaltó que el avance de la tecnología y el uso de equipos de cómputo ha determinado que se emplee menos útiles y textos escolares, así como artículos de escritorio. Afirmó, además que, la demanda de útiles escolares no repuntaría ni en febrero ni en marzo. Mientras no se defina el inicio de las clases presenciales, esta situación se puede agudizar en tanto la pandemia continúe. Lo único cierto es que las clases virtuales continuarán a lo largo del año. Asimismo, las restricciones sociales y el cierre de centros comerciales, además de tiendas de menor escala, han causado también la merma en las ventas, al restringir el tránsito de las personas y el cierre de estos locales, automáticamente se reduce el nivel de consumo, considerando que la mayoría de estos negocios venden de la puerta

a la calle. Esta misma situación la viven las MyPE confeccionistas de uniformes escolares, en donde la mayoría ha optado por reinventarse mediante la producción de prendas de vestir (sea de tipo casual o deportivo) o la elaboración de mascarillas e indumentaria de protección personal. Para estas MyPE la campaña escolar fue totalmente improductiva. No obstante, permanecer en el rubro de confecciones y reinventarse apostando por estos productos fue una buena opción, pues las familias y las empresas demandan estas prendas, teniendo en cuenta que hoy se usa ropa cómoda para el teletrabajo y hay una alta necesidad de protegerse contra el coronavirus. Además, el líder gremial añadió que, si antes los pequeños negocios entregaban boletas de ventas, ahora no lo hacen. Lo mismo sucede en lo laboral, pues si antes el empleador tenía a dos trabajadores en planilla, hoy solo tiene uno, por ejemplo.

La Cámara de Comercio de Lima (2021), informó que las importaciones de útiles escolares en 2020 registraron un valor de US\$ 13.1 millones, lo que representó una caída del 52% frente a lo registrado en el 2019, debido al impacto de la pandemia del COVID 19, explicó que el desarrollo de las clases en los colegios, institutos o universidades se dan a través de plataformas virtuales y el trabajo pasó de ser presencial a remoto, lo que ha conllevado a una mayor demanda de recursos tecnológicos (tablets, laptops y computadoras) por sobre los útiles, lo que ha obligado a muchos negocios a cambiar de sector o, adaptar su oferta. Entre los artículos escolares con mayor afectación están los lapiceros, cuyas compras en el 2020 sumaron US\$ 5 millones, tras la adquisición de 69.6 millones de unidades. El valor importado representa una caída del 41.1% frente a lo registrado el año pasado.

El COVID-19, generó muchas dudas en las importaciones de productos escolares en el año 2020, las cuales no igualaron a la demanda pre pandémica, esta caída fue ocasionada por la interrupción de la mayoría de actividades a nivel mundial a principios del 2020 debido a la

implementación de medidas de confinamiento y distanciamiento social obligatorios, con el objeto de frenar el número de contagios. A causa del confinamiento, la mayor de empleos formales y la educación (inicial, primaria, secundaria y superior) se volvió remoto o a distancia, es decir virtual. La virtualización de las actividades académicas y laborales causó que la demanda de útiles escolares en el 2020 disminuya, afectando a productores nacionales e importadores del rubro librería. En contraparte, aumentaron la compra de equipos tecnológicos (pc, laptops y tabletas) aumentaron para realizar las actividades laborales y académicas. Para culminar el año 2021, el Estado peruano decretó informó la vuelta gradual a clases presenciales para la educación básica (inicial, primaria y secundaria), con esto, existen grandes probabilidades que aumente la demanda de útiles escolares.

Lescano (2022), afirma que, ante la proximidad del retorno presencial a clases este 2022, los padres de familia en todo el Perú tendrán nuevas posibilidades de financiamiento para los materiales de estudio de sus pequeños, luego que Caja Piura dispuso S/ 38 millones para créditos que beneficiarán a unos 27 mil emprendedores y clientes nuevos. Pese a la tercera ola de la pandemia con la variante ómicron, las expectativas económicas son positivas. Se espera que, para el presente año, el sector micro financiero tenga un crecimiento de cartera entre 5% y 10% aproximadamente.

Lescano (2022), sostiene que, el retorno a la semi presencialidad de clases aumentará la demanda en la próxima campaña escolar, creando una oportunidad para miles de negocios.

Por lo anteriormente expresado, el enunciado del problema de investigación es el siguiente: ¿Cómo inciden el análisis financiero y tributario en el financiamiento y la rentabilidad de la empresa Distribuidora Sudamericana S.R.L., Piura, 2019 – 2021?

Para dar respuesta al enunciado del problema, se ha formulado el siguiente objetivo general: Determinar mediante el análisis financiero y tributario la incidencia en el financiamiento y la rentabilidad de la empresa Distribuidora Sudamericana S.R.L. – Piura, 2019 – 2021.

Para poder conseguir el objetivo general, se han planteado los siguientes objetivos específicos:

- Analizar los estados financieros y su incidencia en el financiamiento y la rentabilidad de la empresa Distribuidora Sudamericana S.R.L., Piura, 2019 – 2021.
- Determinar los índices de liquidez, rentabilidad y solvencia de la empresa Distribuidora Sudamericana S.R.L., Piura, 2019 – 2021.
- Analizar los tributos y su incidencia en el financiamiento y la rentabilidad de la empresa Distribuidora Sudamericana S.R.L. – Piura, 2019 – 2021.

Asimismo, para dar respuesta al enunciado del problema se han establecido las siguientes hipótesis específicas:

- El análisis financiero determina la incidencia de las transacciones y movimientos contables de cada una de las partidas de los Estados Financieros en el financiamiento y la rentabilidad de la empresa Distribuidora Sudamericana S.R.L. – Piura, 2019 – 2021.
- Los índices financieros determinan la capacidad de pago a corto (liquidez), la participación de los acreedores en el financiamiento (solvencia) y la eficiencia y efectividad de la administración para controlar los costos y gastos (rentabilidad) de la empresa Distribuidora Sudamericana S.R.L., Piura, 2019 – 2021.

- El análisis tributario determina la incidencia de los tributos en el financiamiento y la rentabilidad de la empresa Distribuidora Sudamericana S.R.L. – Piura, 2019 – 2021.

Finalmente, la investigación se justifica, debido a que, en nuestro país, las MyPE constituyen un sector demasiado importante dentro de la economía nacional, pero, debido a los grados o niveles de informalidad y la desorganización y poca planificación del sector empresarial, han sido una de las principales causas que han incidido en el diseño de estrategias estatales efectivas que permitan contrarrestar las consecuencias de la recesión económica causada por el Covid-19. Debido a esto, los administradores, dueños o gerentes de las MyPE de nuestro país, se han visto en la imperiosa necesidad de realizar e implantar estrategias, tácticas, decisiones y acciones a nivel de gerencia frente a los desafíos vigentes en nuestra actualidad.

Dentro de las acciones o medidas a comienzos de la cuarentena por la pandemia por parte del Estado, fue facilitar el pago el Impuesto a la Renta a las MyPE, con el fin de aminorar las consecuencias de la pandemia en la economía nacional, concretamente para el sector de las MyPE. Dicho sector y las empresas en general, por el contexto pandémico en el Perú, han estado adoptando y ejecutando estrategias y acciones enfocadas en salvaguardar la salud de sus colaboradores y a la producción de forma segura, mediante la práctica de medidas de bioseguridad que permitan garantizar un ambiente de trabajo seguro y confiable. Otro desafío importante, que se debe tomar en cuenta en el actual contexto, está en el pago de obligaciones de las MyPE, que abarca los tributos por impuestos, arbitrios y contribuciones sociales, cuentas por pagar a proveedores y todo tipo de deudas a corto y largo plazo que pudieron haber adquirido en el periodo pre pandemia.

Alfaro, et al. (2020), acotaron que, es importante considerar que la liquidez de una empresa es uno de los primeros aspectos que se ven afectados en situaciones como la actual recesión económica. Por ello, cuando las ventas disminuyen, y, por ende, los ingresos bajan, las empresas se ven en dificultades para pagar sus deudas, lo que les lleva a no cumplir con sus obligaciones y generar penalidades que aumentan sus gastos y atentan contra el negocio. Siempre existe la posibilidad de solicitar préstamos de cantidades prudentes a corto plazo, los cuales pueden significar el capital necesario para continuar con la producción y generar la liquidez necesaria para continuar con la línea de producción, pagar a los trabajadores, comprar materias primas, pagar los servicios, alquileres y todos aquellos gastos vinculados a los costos directos de producción.

Por estas razones, existe la necesidad de realizar un estudio sobre el análisis de los financiero y tributario y su incidencia en el financiamiento y la rentabilidad de la empresa Sudamericana S.R.L., dedicada al rubro de venta de útiles de oficina y escritorio y papelería en general, dicho sector es uno de los más afectados en sus ingresos por efectos de la pandemia del Coronavirus. Dicho análisis nos permitirá identificar y determinar las variaciones porcentuales de las principales cuentas de los activos y pasivos, asimismo los ingresos y gastos, en los ejercicios fiscales 2019 – 2021 y la manera como estas variaciones porcentuales han incidido en la liquidez, el financiamiento y rentabilidad, con respecto a los años pre pandemia.

Y por último esta investigación se realiza con el fin de proporcionar información válida, confiable y oportuna a los administradores y gerentes, a los investigadores, a los estudiantes de la Universidad Los Ángeles de Chimbote y a la sociedad piurana sobre la incidencia del análisis financiero y tributario en el financiamiento y rentabilidad de nuestras MyPE del sector comercial del distrito de Piura.

II. Revisión de la literatura

2.1. Antecedentes

2.1.1. Antecedentes internacionales

Tributos

Según López y Soto (2019), en su estudio titulado “cómo revelan las sociedades anónimas abiertas chilenas los impuestos diferidos en sus estados financieros”, que tuvo como objetivo, observar y analizar cómo revelan la información contable sobre impuestos diferidos las sociedades anónimas abiertas (SAA) chilenas en los estados financieros (EE.FF.), reglamentados por la NIC 12 “Impuesto a las ganancias”, por lo cual utilizó la metodología cualitativa enfocada en analizar un fenómeno a través de una serie de características. Concluyeron que, la manera en que dichas entidades presentan la información es con base en las Normas Internacionales de Contabilidad y la legislación chilena (Ley de Impuesto a la Renta, Oficio Circular 856, entre otras) cumpliendo con los parámetros correspondientes. Aunque existan empresas que no cumplan con la totalidad, la mayoría de las sociedades mostraba lo que se le solicitaba de manera clara. Se quiere postular una solución a los problemas mencionados, con el fin de que esta investigación no termine y siga desarrollándose. La propuesta es generar una norma que delimite la presentación en los estados financieros, con el fin de mejorar la comprensión y comparabilidad entre entidades en el ámbito general.

Según Amaya (2017), en su investigación sobre el “*análisis de las diferencias en la base contable y en la base fiscal por el reconocimiento y medición de los inventarios bajo NIIF. Aplicación del impuesto diferido*”, con metodología cualitativa y cuyo objetivo fue realizar un análisis de la normatividad contable sobre el manejo y tratamiento de los inventarios, frente a las normas tributarias y las diferencias. Llegó a la conclusión que, con la Ley 1314 de 2009 se

da inicio al proceso de adopción de los Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF), lo que generó una independencia de las norma contable y fiscal en Colombia; y con la reforma tributaria, Ley 1819 de 2016, se armonizan los dos sistemas de información y se opta por implementar un modelo de conexión formal, donde el sistema de información fiscal remite a la técnica contable, pero realiza los ajustes correspondientes para evitar la realización de partidas que no cumplan con los requisitos de mostrar la verdadera capacidad contributiva, objetivo principal de la tributación, de esta forma se acoge la recomendación de la comisión de expertos en el sentido de mantener el concepto de realización en cuanto a los ingresos, costos y gastos para efectos tributarios, acercando los criterios de concepto de realización contenido en la normatividad fiscal con el de devengo contable, con algunas excepciones taxativas que generan diferencias que deben ser conciliadas.

Sánchez y Becerra (2018), en su estudio sobre “*el impacto Tributario y financiero de la aplicación del Impuesto Diferido como resultado de la convergencia a NIIF – Estudio de caso*” con el objetivo de determinar el impacto tributario y financiero, derivado del impuesto diferido en la aplicación de la NIC 12 a empresas del grupo 1 - Estudio de Caso, teniendo en cuenta las dificultades que se presentan a la hora del cálculo del mismo, generando estrategias que permitan un justo tributo, en la aplicación de las Normas Internacionales, y la metodología utilizada fue descriptiva. Dichos autores, llegaron a la conclusión que, el cálculo inadecuado del impuesto diferido en las empresas puede generar el riesgo de futuras sanciones por no reflejar razonablemente la realidad económica, (...) la falta de reconocimiento de impuesto diferido genera efectos en periodos futuros en la medida que se reviertan las diferencias temporarias que dieron lugar a su reconocimiento. Si una entidad no calcula el impuesto diferido, está dejando de reconocer los impactos fiscales actuales y futuros de la realización o liquidación de sus

activos y pasivos, distorsionando sus utilidades y subestimando los resultados y a su vez causando un efecto no explicado en la tarifa de tributación basada en la utilidad antes de impuesto.

Financiamiento

Según Di Toro (2018), en su tesis sobre “*el financiamiento Pyme en la Década 2004-2014. Particularidades de un Segmento Específico: Empresas de Pesaje Industrial de la Provincia de Santa Fe*”, entre 2004 y 2014, que tuvo como objetivo poner de manifiesto los esquemas de financiamiento utilizados por las PyMEs en general y de pesaje industrial de Santa Fe en particular; con una metodología exploratoria sincrónica, de naturaleza cualitativa. Concluyó que entre los años 2004 y 2014, Argentina presentaba una situación notablemente comparable a la de la mayor parte de los países del mundo, incluso a los países más industrializados, en cuanto a la participación de la PyMEs en indicadores de empleo y valor agregado. (...) El acceso al crédito depara beneficios y desventajas para las empresas. Entre los beneficios se encuentra la posibilidad de endeudarse, que permite desarrollar proyectos productivos una vez que la capacidad de autofinanciamiento se haya agotado. La empresa puede explotar el escudo fiscal y la obligación de servir la deuda, que sumado al monitoreo de los acreedores, contribuye a la toma de decisiones más eficientes dentro de la empresa. Por el lado de las desventajas, aparecen el alto costo, máxime hoy en día (Mayo de 2018) en los que los valores de las tasas “asustan” a todos, y el plazo de la deuda en comparación con la utilización de fondos propios. (...) En cuanto a las restricciones financieras para las PyMEs argentinas, una de las causas sería la poca transparencia de la información de las empresas, ya que las fuentes de financiamiento público han sido más efectivas para promover la inversión en PyMEs que las fuentes de financiamiento privado. Esto se debe a los problemas de información financiera tales

como el riesgo moral y la selección adversa, por los cuales si los bancos públicos no participaban era difícil que las PyMEs obtuvieran financiamiento. (...) Debido a que, las EPIS en particular y las PyMEs en general, son “opacas” en términos de información comparándolas con las grandes empresas, le resulta más difícil a un prestamista obtener información sobre el uso de un préstamo y la probabilidad de repago, afectando (por la imperfección de la información) seriamente a la tasa de riesgo que contiene el crédito.

Según Durán (2016), en su investigación titulada “*alternativas de financiamiento para las Mipymes en el cantón Ambato*” con el objetivo de investigar la incidencia que tiene el limitado acceso a las alternativas de financiamiento formal existentes para las MIPyMES y su efecto en la estabilidad financiera de este sector en el cantón Ambato, con una metodología de enfoque cualitativo y cuantitativo, concluyó que, cuanto al nivel de conocimiento que tienen los micro, pequeños y medianos empresarios del cantón Ambato sobre las alternativas de financiamiento formal que existen para las MIPyMES, la mayor parte de los micro y pequeños empresarios no conocen todas las alternativas de financiamiento formales que existen en el mercado para este sector, limitándose únicamente su acceso a las tradicionales fuentes de financiamiento como son los bancos y cooperativas a expensas del pago excesivo de costos de financiamiento. Esto ocasiona que no aprovechen las oportunidades que están presentes en el mercado y que pueden ofrecer grandes beneficios, menores costos financieros y flexibilidad y amplitud en plazos. En cuanto a diagnosticar el nivel de estabilidad financiera de las MIPyMES en el cantón Ambato ... las micro, pequeñas y medianas empresas tienen una rentabilidad baja a pesar de que su patrimonio es mayor a sus obligaciones y de la alta inversión que realizan por lo cual manifiestan que no les alcanza el dinero para cubrir sus deudas a corto plazo y tienen que recurrir a financiamiento externo o por parte de los acreedores para poder cubrir sus deudas.

Rentabilidad

Según Zambrano, et al. (2021), en su investigación sobre “*el análisis de rentabilidad, endeudamiento y liquidez de microempresas en Ecuador*” con el objetivo de analizar y comparar indicadores financieros como la rentabilidad financiera, el endeudamiento y la liquidez corriente de las microempresas de la provincia del Guayas con las del resto de provincias de Ecuador, este estudio utilizó una metodología cuantitativa de tipo descriptiva de diseño transversal y concluyeron que, a pesar de que, al año 2019, la mayor cantidad de microempresas se encuentran ubicadas en la provincia del Guayas no es posible concluir que tienen mejores indicadores financieros que las microempresas de las provincias del resto del país. La rentabilidad promedio de las microempresas de la provincia del Guayas es menor que el de las microempresas de las provincias del resto de Ecuador, pero también debe considerarse que existen más empresas que se desarrollan en el sector de explotación de minas y canteras en el resto de las provincias de Ecuador y que en promedio el monto de sus activos pasa los USD 7 millones lo que podrían beneficiar de manera importante a estas empresas.

2.1.2. Antecedentes nacionales

Tributos

Bohórquez y Huamán (2017), en su estudio “*el nuevo régimen MyPE Tributario y su impacto en los estados financieros de la micro y pequeña empresa del sector textil del Emporio Comercial de Gamarra*”, que tuvo como objetivo determinar el impacto en los estados financieros del Nuevo Régimen MyPE tributario de la micro y pequeña empresa del sector textil del Emporio Comercial de Gamarra, con una metodología cualitativa y cuantitativa, donde concluyeron que, el RMP impacta en los estados financieros en cuanto a la determinación de la renta, debido a las tasas progresivas que se calculan de acuerdo al tamaño de ingresos netos de

la micro y pequeña empresa. Además, el cálculo de la tasa progresiva que señala el RMT se utilizara información del estado de resultados, y la cual será reflejada en la utilidad neta de la empresa, al ser mayor el cálculo del impuesto a la renta será mayor. Asimismo, se verá reflejado en el estado de situación financiera.

Gastelo (2017), en su investigación sobre *“las obligaciones tributarias y la recaudación tributaria de las MyPEs comercializadoras de Lima Metropolitana”*, con el objetivo de determinar si el cumplimiento de las obligaciones tributarias contribuye con la recaudación tributaria en las MyPEs comerciales de Lima Metropolitana, período 2017, con un tipo de metodología aplicada, descriptiva, explicativa, cuantitativo y cualitativo, concluyó que, con el cumplimiento de las obligaciones tributarias se puede influir significativamente con la recaudación tributaria, (...) la determinación de la obligación tributaria influye significativamente en la recaudación tributaria, (...) con el cumplimiento de la prestación tributaria se puede influir significativamente en la mejora de la recaudación tributaria, (...) asimismo, se pudo establecer que el vínculo obligacional tributario influye significativamente en la mejora de los indicadores de la recaudación tributaria (...) y que la exigibilidad de la obligación tributaria influye significativamente en la recaudación tributaria en las MyPEs comerciales de Lima Metropolitana.

Según Díaz (2019), en su estudio sobre *“la influencia de las cargas tributarias y cargas laborales en la informalidad de las MyPEs y Pymes”*, con el objetivo de conocer la percepción y opinión de los propietarios de las MYPEs y PYMEs, así como de los expertos, sobre las causas de la informalidad en el Perú y la influencia de las cargas tributarias y cargas laborales en la informalidad nacional, con una metodología cualitativa de MYPEs y PYMEs, concluyó que, los empresarios de las Pymes y MyPEs entienden principalmente la informalidad como el no

cumplir con el deber tributario. Asimismo, se encuentra que mientras que los empresarios afirman que las normas tributarias si favorecen la informalidad, los expertos creen que no son las normas sino la falta de orientación de parte de la SUNAT. Por otro lado, ni los empresarios ni los expertos creen que las normas laborales favorezcan la informalidad pero que si quieren fomentarla se necesitará una mejor tarea de facilitación de la información para los empleadores de parte del Ministerio de Trabajo. Por último, la percepción tanto de los empresarios como de los expertos sobre el SEE como herramienta que puede favorecer la formalización de los negocios es positiva. Ellos creen que con el tiempo esto si puede ayudar a fomentar la formalidad en el Perú.

Financiamiento

Según Suárez (2018), en su trabajo de insuficiencia denominado “*impactos del financiamiento para las MyPEs en el sector comercio en el Perú: Caso Negocios del Valle Service Express S.A.C.*”, con el objetivo de evaluar el impacto del financiamiento para las MyPEs en el sector comercio en el Perú y de la empresa Valle Service Express S.A.C., con una metodología de revisión bibliográfica, concluyó que, el financiamiento a través de deuda es una de las herramientas principales que las empresas usan para la estructura de capital. Pese a que muchas empresas opten por utilizar recursos propios, la teoría de selección jerárquica demuestra que muchas no generan los suficientes ingresos para mantenerse o crecer (...) Se tiene como recomendación que las empresas calificadas como MyPEs continúen apoyándose en entidades financieras formales que además del financiamiento que puedan facilitar también jueguen un rol importante en lo que refiere a asesoría financiera, crediticia y comercial por parte de los profesionales que forman parte de estas importantes instituciones y así lograr un crecimiento

sano del negocio y que hay una necesidad latente de acceso al financiamiento para poder continuar con las actividades que demanda el negocio.

Chávez y Purizaga (2021), en su tesis titulada “*análisis del financiamiento de las MYPES del sector comercial en el distrito de Piura*”, con el objetivo de analizar el financiamiento de MYPE pertenecientes al sector comercial en el distrito de Piura, con una metodología descriptiva y de campo; descriptiva simple y no experimental transversal. Concluyeron que, existen algunas MYPE que se financian por deuda, esto principalmente por la insuficiencia de capital inicial de los dueños de los negocios, y para cubrir al máximo sus requerimientos de mercadería. Además, que para las MyPEs en la provincia de Piura, el endeudamiento es la mejor opción en aras de mayores beneficios, y un crecimiento sostenible.

Rentabilidad

Yauricasa y Yauri (2021), en su investigación sobre “*los indicadores de rentabilidad y la gestión comercial de los microempresarios del mercado central sector ropas hechas de Huancavelica – 2016*”, que tuvo como objetivo establecer la relación entre el indicador de rentabilidad y la gestión comercial de los micro empresarios del Mercado Central Sector Ropas Hechas de Huancavelica, con una metodología de una investigación aplicada y enfoque cuantitativo, concluyeron que, los indicadores de rentabilidad se relaciona de forma positiva con la gestión comercial, la rentabilidad neta del activo se relaciona de forma positiva con la gestión comercial, de los microempresarios, la rentabilidad neta de ventas se relaciona de forma positiva con la gestión comercial y la rentabilidad financiera se relaciona de forma positiva con la gestión comercial de los microempresarios del mercado central sector ropas hechas, Huancavelica – 2016.

Kaqui y Espinoza (2018), en su estudio sobre “*las fuentes de financiamiento y su influencia en la rentabilidad de la empresa Lucho Tours E.I.R.L. Huaraz*” que tuvo como objetivo determinar la influencia de las fuentes de financiamiento en la rentabilidad de la empresa Lucho Tours EIRL, Huaraz – 2018, con una metodología cualitativa, de alcance explicativo y de caso único, donde concluyeron que, las fuentes de financiamiento no han tenido una influencia muy positiva en la rentabilidad de la empresa Lucho Tours EIRL, Huaraz – 2018, en el año 2016 la rentabilidad ha sido negativa, pero en el año siguiente la rentabilidad ha mejorado y ha sido positiva, pero insuficiente, debido al bajo y regular nivel de conocimiento de las fuentes de financiamiento y al mal uso de las herramientas financieras; asimismo, que la influencia del patrimonio neto en la rentabilidad de la empresa investigada, ha tenido un comportamiento diferente, en los años estudiados.

Córdova (2016), en su investigación titulada “*caracterización de marketing y rentabilidad en las MyPEs de servicios rubro restaurantes del distrito de Castilla – Piura*”, que tuvo como objetivo conocer las características de marketing y rentabilidad de las MYPE servicio rubro restaurante del distrito de Castilla, año 2016, una metodología de tipo descriptiva, nivel cuantitativo, diseño no experimental, de corte transversal y concluyó que, mayoría de los propietarios de restaurantes el 78.57% tienen solo secundaria y si tienen conocimiento sobre marketing, consideran que es indispensable el marketing para sus negocios utilizándolo como una herramienta de gestión para mejorar su situación en el mercado de este rubro. Con respecto a los tipos de marketing en su minoría los propietarios y/o administradores conocen acerca de tipos de marketing, con relación a la rentabilidad es mínima las MYPE que tienen conocimiento acerca de la rentabilidad económica y financiera.

2.2. Bases teóricas de la investigación

2.2.1. Marco teórico

2.2.1.1. Teoría del financiamiento.

Teoría de trade off o compensación.

Moreira y Rodríguez (2006). Esta teoría también recibe el nombre de teoría estática que presenta un intercambio de los elementos positivos y negativos de la deuda, lo cual postula que la estructura financiera está definida por el Trade off existente.

Mondragón (2011). El nivel de deuda depende del equilibrio óptimo entre las ventajas tributarias de la deuda y de los costos relacionados con el financiamiento o también llamados costos de insolvencia financiera. Para la teoría del Trade Off, el valor de la firma no lo determina el rendimiento de los activos presentes, sino el valor presente neto del rendimiento que se podría tener con futuras inversiones que a su vez no se financian exclusivamente con capital propio, porque al tener beneficios por mantener deuda, como la deducción de los interés en el impuesto a la renta, será necesario compensar los beneficios y el riesgo inherente.

El propósito de las empresas bajo esta teoría son los ratios óptimos de endeudamiento que varía negativamente con el ritmo de las inversiones, es decir, si la empresa realiza mayores inversiones dispondrá de menos flujos de caja libres, lo que conlleva según Mondragón a tener incentivos para aumentar la deuda ya que se supone una pérdida marginal neta de este valor. Por ende, esta teoría expone que al tener una estructura de capital óptima se define el valor de la firma.

El equilibrio óptimo, se define que al aumentar los ahorros fiscales de la deuda, no se recae en situaciones de insolvencia. La insolvencia financiera es consecuencia del endeudamiento excesivo.

Teoría de peckign order u orden jerárquico.

“La teoría del pecking order o teoría de jerarquía de preferencia, está basada en que no existe una estructura óptima de capital. La administración o la parte gerencial emplea la jerarquía de orden en el momento de realizar nuevas inversiones” (Moreira y Rodríguez, 2006).

Esta teoría se refiere a que las empresas en necesidad de financiamiento, prefieren financiarse internamente siempre que cuenten con los recursos disponibles y optarían por el financiamiento externo como la emisión de deuda y acciones, solo cuando sea sumamente necesario. Esto ayuda a evidenciar que existe una jerarquía de preferencia. (Silva, 2007; Moreira y Rodríguez, 2006).

El financiamiento interno aparece con las transacciones de la compañía, por mencionar un ejemplo, es el caso en la reinversión de sus ganancias o utilidades, a eso se le llama autofinanciamiento, pero a su vez depende del margen de ganancia que logre la empresa con relación a la política de dividendos. Con el autofinanciamiento las compañías o unidades productoras se convierten en agente, productor y consumidor al mismo tiempo. (Bodie y Merton, 1999; Castaingts, 2000; Aguirre, 2003)

“En estos casos, las utilidades retenidas o no distribuidas y el flujo de efectivo, sumando la depreciación, se constituyen en fondos internos generados internamente, de suma importancia para la empresa” ((Orlik, 2001; Block, et al, 2013).

Otras de las características de esta teoría son los ratios de pagos de dividendos que se adaptan a las oportunidades de inversión ya que es una medida indispensable para los directivos, puesto que es vista por los inversores preferentemente como la posesión de una política de dividendos estable teniendo que adaptar los ratios- objetivo en el momento de congruencia de inversión. (Myers, 1984; Silva, 2007)

“En caso de que los flujos netos son volátiles o dicho de otra manera flexibilidad financiera llevarán a que los dividendos sean menores y las necesidades de inversión sean limitadas” (Fernández y Rojas, 2004).

Como explica Ferri (2021), la búsqueda de financiamiento externo se suele llevar a cabo para iniciar un nuevo proyecto, para realizar una inversión adicional en un proyecto escalable, o en aquellos casos en los que la compañía está atravesando una situación financiera complicada. De tal forma, resulta conveniente conocer las dos formas de financiación más habituales que se pueden adecuar a un negocio: a través de equity o a través de deuda. La diferencia principal entre ambas radica en que en la financiación con equity, el inversor o institución financiera lleva a cabo una aportación (ya sea dineraria o no dineraria) en el proyecto obteniendo a cambio un porcentaje de participación en la sociedad, mientras que, en la financiación con deuda, la parte financiada deberá, en un plazo determinado, devolver la cantidad adeudada más unos intereses previamente pactados con la entidad financiadora. También existen instrumentos híbridos que tiene particularidades de uno y otro tipo, como préstamos capitalizables, acciones redimibles, etc.

2.2.1.2. Teorías de la rentabilidad.

Teoría de Markowitz o modelo de formación de carteras.

Economipedia (2022). La teoría de Markowitz es un modelo cuyo objetivo consiste en encontrar la cartera de inversión óptima para cada inversor en términos de rentabilidad y riesgo. Esto, realizando una adecuada elección de los activos que componen dicha cartera.

La teoría de formación de carteras se compone de tres etapas:

1. Determinación del conjunto de carteras eficientes.
2. Determinación de la actitud del inversor frente al riesgo.

3. Determinar la cartera óptima.

Y además se apoya en los siguientes supuestos de partida:

1. La rentabilidad de una cartera viene dada por su esperanza matemática o media.
2. El riesgo de una cartera se mide a través de la volatilidad (según la varianza o desviación típica).
3. El inversor siempre prefiere la cartera con mayor rentabilidad y menor riesgo. Ver relación rentabilidad, riesgo y liquidez.

Teoría de Sharpe o modelo de valoración de activos financieros (CAPM).

Economipedia (2022). El modelo CAPM (Capital Asset Pricing Model) es un modelo de valoración de activos financieros desarrollado por William Sharpe que permite estimar su rentabilidad esperada en función del riesgo sistemático.

Se trata de un modelo teórico basado en el equilibrio del mercado. Es decir, se presume que la oferta de activos financieros iguala a la demanda ($O=D$). La situación del mercado es de competencia perfecta y, por tanto, la interacción de oferta y demanda determinará el precio de los activos. Además, existe una relación directa entre la rentabilidad del activo y el riesgo asumido. A mayor riesgo mayor rentabilidad de tal modo que si pudiésemos medir y otorgar valores al nivel de riesgo asumido, podríamos conocer el porcentaje exacto de rentabilidad potencial de los distintos activos. Se debe tener en cuenta que el modelo CAPM únicamente toma en consideración el riesgo sistemático. Sin embargo, dentro del riesgo total de un activo financiero también se incluye el riesgo no sistemático o diversificable, es decir, el riesgo intrínseco del título en cuestión.

Tipos de rentabilidad.

1. Rentabilidad económica o de inversión

Según Sánchez (2002), la rentabilidad económica o return on assets¹ (ROA), es una medida, referida a un determinado periodo de tiempo, del rendimiento de los activos de una empresa con independencia de la financiación de los mismos. De aquí que, según la opinión más extendida, la rentabilidad económica sea considerada como una medida de la capacidad de los activos de una empresa para generar valor con independencia de cómo han sido financiados, lo que permite la comparación de la rentabilidad entre empresas sin que la diferencia en las distintas estructuras financieras, puesta de manifiesto en el pago de intereses, afecte al valor de la rentabilidad. Se constituye así en indicador básico para juzgar la eficiencia en la gestión empresarial, pues es precisamente el comportamiento de los activos, con independencia de su financiación, el que determina con carácter general que una empresa sea o no rentable en términos económicos. Además, el no tener en cuenta la forma en que han sido financiados los activos permitirá determinar si una empresa no rentable lo es por problemas en el desarrollo de su actividad económica o por una deficiente política de financiación.

Cálculo de la rentabilidad económica

$$RE = \frac{\text{Resultado antes de intereses e impuestos}}{\text{Activo total}}$$

2. Rentabilidad financiera o de los fondos propios

La rentabilidad financiera o return on equity² (ROE), es una medida, referida a un determinado periodo de tiempo, del rendimiento obtenido por esos capitales propios, generalmente con independencia de la distribución del resultado. La rentabilidad financiera puede considerarse así una medida de rentabilidad más cercana a los accionistas o propietarios que la rentabilidad económica, y de ahí que teóricamente, y según la opinión más extendida, sea

¹ Return on assets: rendimiento de los activos

²Return on equity: rentabilidad sobre recursos propios

el indicador de rentabilidad que los directivos buscan maximizar en interés de los propietarios. Además, una rentabilidad financiera insuficiente supone una limitación por dos vías en el acceso a nuevos fondos propios. Primero, porque ese bajo nivel de rentabilidad financiera es indicativo de los fondos generados internamente por la empresa; y segundo, porque puede restringir la financiación externa.

Cálculo de la rentabilidad financiera

$$RF = \frac{\text{Resultado neto}}{\text{Fondos propios}}$$

3. Comparación entre el ROE y ROA

La deficiencia del ROE es que no tiene en cuenta el grado de endeudamiento, mientras que el ROA se centra en la rentabilidad de los activos, esa diferencia se conoce con el nombre de apalancamiento, y puede ser:

- **ROE > ROA:** crece la rentabilidad financiera porque parte del activo se financia con deuda.
- **ROE < ROA:** es negativo porque significa que el coste de la deuda es superior a la rentabilidad económica.
- **ROE = ROA:** es el punto ideal, todo el activo se financia con fondos propios.

4. Diferencia entre rentabilidad financiera y rentabilidad económica

La rentabilidad económica (RE) es diferente de la rentabilidad financiera (RF). La rentabilidad económica tiene en cuenta todos los activos utilizados para generar rentabilidad. En contraste, la rentabilidad financiera sólo tiene en cuenta la cantidad de recursos propios utilizados. Es decir, a la hora de calcular la RF excluimos las deudas.

2.2.1.3. Teoría de los tributos o la tributación.

Según Chávez (1993), las obligaciones tributarias son impuestas por el Estado a sus ciudadanos, en virtud de su poder imperio como organización soberana, es decir, en virtud de su “jus imperio”. No obstante, toda obligación tributaria no queda justificada por el simple hecho que el Estado pueda crearlo y exigirlo, sino, que existe un concepto ético y jurídico que lo justifica toda vez que negarlo sería colocar a los contribuyentes expuestos a las decisiones arbitrarias del poder público. Por ello, que deban existir razones éticas y jurídicas además de principios y fundamentos sobre las cuales debe basarse el cobro de los tributos. La causa de la obligación tributaria es totalmente distinta al de la fuente de la obligación tributaria. La fuente de la obligación tributarias es la ley, en cambio, la causa de la obligación tributaria es investigar el precepto legislativo mismo y su aplicación concreta que justifique la imposición de carácter tributario. (p. 47)

A continuación, de forma breve se presenta las siguientes teorías que fundamentan la imposición tributaria:

Teoría de los servicios públicos.

“Sostiene que la causa o fundamento de los tributos, es costear los servicios públicos que el Estado presta a los ciudadanos, por lo que el contribuyente paga tributos, siendo estos el equivalente a los servicios públicos que recibe” (Chávez, 1993, pp. 47-48).

Teoría de la relación de sujeción.

En este concepto Chávez (1993) afirma que, la obligación tributaria no está supeditada a que el contribuyente perciba ventajas particulares, como es el caso de la teoría de los servicios públicos, dado que el fundamento jurídico de la tributación es simplemente la relación de sujeción del contribuyente para con el Estado, por lo tanto, carece de importancia la

clasificación tripartita de los tributos: impuestos, contribuciones especiales y tasas, ya que esta división se hace en función al servicio público que se financia con los respectivos tributos. (p.48)

Teoría de la necesidad social.

En este aspecto Chávez (1993), establece que, la base de los tributos es el cumplimiento o satisfacción de las necesidades sociales que están a cargo del Estado. Como se sabe, cada ser humano tiene dos tipos de necesidades: físicas (alimentación, vestido, vivienda y todas aquellas que permitan su subsistencia) y espirituales (la cultura, el deporte, la educación, entretenimiento, etc., que se satisfacen después que han sido satisfechas o cumplidas sus necesidades físicas, porque las espirituales son para lograr la superación personal; así también la sociedad tiene necesidades, unas para poder subsistir y otras para poder superarse, que lo logra con los recursos que percibe por concepto de tributos, en consecuencia las leyes tributarias tienen finalidades extrafiscales de satisfacer las necesidades sociales de la población, a través de ellas, el Estado puede regular o satisfacer determinadas necesidades de la sociedad. Este precepto es sumamente aceptable y comprende mejor las actividades estatales actuales. Además de las características antes señaladas, es decir, que el Estado debe generar bienestar social, este debe cumplir un papel integrador. Los problemas socio-económicos de un determinado país tiene orígenes que no son ajenos a los que acontecen o acontecieron en otros, de manera que, por medio de un proceso de permanente comunicación, se puede cumplir mejor el papel de satisfacer las necesidades sociales. (p. 48)

Teoría del seguro.

Para esta teoría, el fundamento de la tributación es el considerar a los tributos como el pago de una prima de seguro por la protección que el Estado otorga a la vida y al patrimonio de los particulares. Está inspirada en la teoría política del más puro individualismo, puesto que

considera que la única función del Estado es garantizar a cada individuo el respeto de sus propiedades y de sus vidas, por ello considera que el tributo que los ciudadanos pagan constituye una prima por esta garantía. (Chávez, 1993, p. 49)

Teoría del Eheberg.

Eheberg sostiene que, el pago de los tributos es un deber que no necesita fundamento jurídico especial, considerando el deber de tributar como un axioma que en sí mismo no reconoce límites, pero que los tiene en cada caso particular en las razones de oportunidad que aconseja la tendencia de servir al interés general. De esta manera, de acuerdo con esta teoría el fundamento jurídico del tributo es, precisamente que no necesita ningún fundamento jurídico para justificar su existencia. (Chávez, 1993, p. 49)

Teoría del gasto público.

Según Chávez (1993), esta teoría señala como base jurídica de los tributos, la necesidad de cubrir los gastos públicos (recursos que se destinan a la satisfacción de necesidades individuales y colectivas). El Estado necesita recursos para financiar el gasto público y así pueda brindar los servicios de carácter público o privado que los ciudadanos en general deban recibir, además. Para la determinación de la causa de la obligación tributaria, es indispensable que la causa, tenga relación con la capacidad contributiva de los ciudadanos afectos al impuesto, a consecuencia que para el cumplimiento de toda obligación tributaria demande al contribuyente sacrificios mínimos y que se cumpla el principio de neutralidad. (pp. 49-50)

Teoría general de la tributación y los tributos.

La tributación es un término que está enlazado con ciertos principios básicos, que derivan de diversos puntos de vista (económico, jurídico, administrativo, social, política tributaria, etc.). Al ser un elemento de la política fiscal, la tributación está primordialmente

encargada a generar ingresos al erario nacional, con el objetivo de financiar los gastos del presupuesto público, es por eso que, debe estar encaminada por principios fundamentales, que se utilizan como guías para la implementación de los sistemas tributarios, a más cerca esté una política tributaria, el producto de su aplicación, serán mayor anheladas y propicias para el Estado y los ciudadanos. (Balseca, 2012, p. 27)

Principios fundamentales de la teoría de la tributación.

- **Principio de la suficiencia**

Balseca (2012), lo define como la capacidad de recaudación del sistema tributario de una forma apropiada o suficiente con el fin de cubrir el gasto estatal. Para cumplir este principio, la política tributaria debe caracterizarse por la generalización del tributo, o sea que afecte a todos los ciudadanos, identificación justa de las exoneraciones, aquellos ciudadanos que no pagan algunos tributos y amplitud de las bases económicas y de las personas afectas por los tributos.

- **Principio de equidad**

Es la repartición de los tributos en función al beneficio y proporción con la capacidad contributiva de cada ciudadano. Para cumplir este principio, una política tributaria debe caracterizarse por las obligaciones graduadas en función al bienestar económico del ciudadano, instauración de niveles de contribuyentes y la afirmación de que igualdad ante la ley no significa despreocupación por el pago de tributos. (p. 29)

- **Principio de neutralidad**

Es la no variación de la conducta económica de los contribuyentes, a la necesidad de aminorar la carga tributaria en las decisiones de los agentes económicos (familias, empresas y Estado) en el cumplimiento de sus impuestos. Para cumplir este principio, una política tributaria, debe caracterizarse por una escasa intromisión de la tributación en el funcionamiento del

mercado y evita que se formen alteraciones en la distribución de recursos para las actividades económicas de la población a causa de la existencia de los tributos.

- **El principio de simplicidad**

Es la existencia de una estructura técnica funcional del sistema tributario, que asigne únicamente los tributos que atraigan la cantidad de recursos que justifique su creación y al entorno de los sectores económicos que posean una eficaz y suficiente solvencia contributiva. Para cumplir este principio, una política tributaria debe caracterizarse por costos no altos y apropiados para su cumplimiento de pago por los contribuyentes y de revisión por la administración tributaria; transparencia en la administración tributaria y conocimiento de los contribuyentes sobre las obligaciones tributarias. (Balseca, 2012, p. 30)

Sistema tributario nacional.

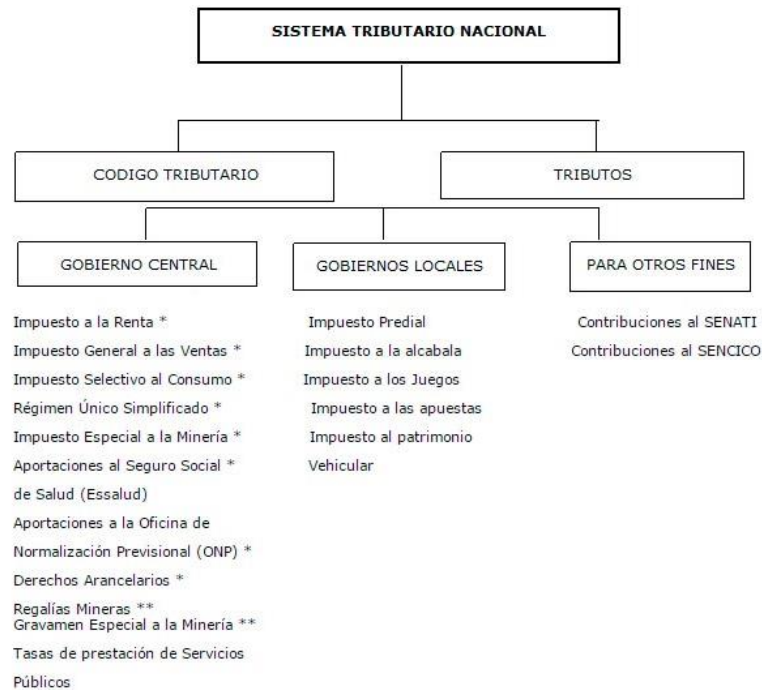
SUNAT (2022), en mérito a facultades delegadas, el Poder Ejecutivo, mediante Decreto Legislativo N° 771 dictó la Ley Marco del Sistema Tributario Nacional, vigente a partir desde 1994, con los siguientes objetivos:

- Incrementar la recaudación.
- Brindar al sistema tributario una mayor eficiencia, permanencia y simplicidad.
- Distribuir equitativamente los ingresos que corresponden a las Municipalidades.

El Código Tributario constituye el eje fundamental del Sistema Tributario Nacional, ya que sus normas se aplican a los distintos tributos. De manera sinóptica, el Sistema Tributario Nacional puede esquematizarse de la siguiente manera:

Figura 1

Sistema tributario nacional



Fuente: Superintendencia Nacional de Aduanas y Administración Tributaria

Código Tributario D.S. 133-2013-EF.

El Código Tributario (2013), establece que el término TRIBUTO comprende impuestos, contribuciones y tasas.

Impuesto: Es el tributo cuyo pago no origina por parte del Estado una contraprestación directa en favor del contribuyente. Tal es el caso del Impuesto a la Renta.

Contribución: Es el tributo que tiene como hecho generador los beneficios derivados de la realización de obras públicas o de actividades estatales, como lo es el caso de la Contribución al SENCICO.

Tasa: Es el tributo que se paga como consecuencia de la prestación efectiva de un servicio público, individualizado en el contribuyente, por parte del Estado. Por ejemplo, los derechos arancelarios de los Registros Públicos.

La ley establece la vigencia de los tributos cuya administración corresponde al Gobierno Central, los Gobiernos Locales y algunas entidades que los administran para fines específicos.³

Las tasas, entre otras, pueden ser: **arbitrios** (son tasas que se pagan por la prestación o mantenimiento de un servicio público), **derechos** (son tasas que se pagan por la prestación de un servicio administrativo público o el uso o aprovechamiento de bienes públicos) y **licencias**: (son tasas que gravan la obtención de autorizaciones específicas para la realización de actividades de provecho particular sujetas a control o fiscalización).

Clasificación de los impuestos en el Perú.

Como afirma Perucontable (2022), los empresarios o trabajadores, tienen el compromiso y la obligación como ciudadanos a declarar sus impuestos. Éstos gravan ciertas actividades con el fin de recaudar fondos, es decir dinero, el cual será utilizado por el Estado para cubrir las necesidades que demanda la población. Para conseguir recaudar los ingresos de dinero suficientes que se requieren para todo un año, el Estado cuenta con la SUNAT⁴ y las oficinas o servicios de administración tributarias (SAT) de las municipalidades de cada localidad, estas entidades recaudadoras tienen toda la autoridad de poder crear, cambiar y eliminar contribuciones, derechos y tasas, o si es el caso exonerarlas, dentro de su jurisdicción y de acuerdo a ley.

Impuesto a la renta

Es el tributo que grava o afecta las ganancias o ingresos de personas naturales y jurídicas, el cual es declarado y pagado por las empresas, trabajadores dependientes e independientes,

³ Los gobiernos locales (municipalidades) administran exclusivamente los impuestos que la ley les asigna tales como el Impuesto predial, impuesto al patrimonio automotriz, alcabala, impuestos a los juegos, etc.; así como los derechos y tasas municipales tales como licencias, arbitrios y derechos.

⁴ Superintendencia nacional de aduanas y de administración tributaria.

arrendatarios de dormitorios, casas, oficinas o departamentos que perciban rentas o ingresos de manera frecuente en un año fiscal.⁵

Rankia.pe (2022). En nuestro país, existen 5 tipos o categorías de I.R. dispuestos por la SUNAT, las cuales, son diferentes de acuerdo a su naturaleza o la procedencia de los ingresos o rentas. En el transcurso del año, los contribuyentes perceptores de rentas tienen la obligación de efectuar pagos de impuestos y/o retenciones cada mes de acuerdo al tipo de renta que estén percibiendo.

Primera categoría: Es la renta que es percibida de forma mensual, el impuesto se aplica el principio de devengado, es decir que se paga, aunque la renta no haya sido pagada. Es producido por el alquiler y/o cesión de bienes muebles o inmuebles (maquinarias, automóviles, camiones, casa, departamentos, etc.)

Segunda categoría: Se aplica el criterio de los percibido, es decir existe la obligación de pagar el impuesto cuando se cobra la renta. Son las que proceden ganancias de ganancias de valores mobiliarios, inversiones de derecho o capital invertido o ganancias en la transferencia de inmuebles (acciones, bonos, participaciones de fondos mutuos, regalías, intereses, etc.)

Tercera categoría: Son rentas empresariales, es decir lo pagan las empresas y negocios. Se aplica sobre todos los ingresos obtenidos por las personas y empresas que realicen actividades empresariales. Estos contribuyentes están obligados a realizar de forma mensual 12 pagos a cuenta, el cual no puede ser menor a la tasa del 1.5% de los ingresos o ventas netas mensuales.

Cuarta categoría: Este impuesto se paga cuando se cobra el recibo por honorarios, es decir se aplica el criterio de los percibido. Esta renta es generada por los ingresos percibidos por

⁵ Decreto Supremo 179-2004, publicado el 8 de diciembre del 2004

los servicios prestados en un trabajo independiente, las dietas de directores de empresas, regidores municipales, consejeros regionales y retribuciones como trabajadores del estado.

Quinta categoría: Son las obtenidas por los servicios prestados como trabajador dependiente de una empresa o entidad del Estado, cada mes se le aplica la retención del impuesto a la renta en planilla por parte de empleador.

Impuesto general a las ventas (IGV) 18%

⁶Este impuesto grava las operaciones o transacciones que se realizan dentro del territorio, tales como: la venta de bienes inmuebles; la prestación o utilización de servicios; los contratos de construcción; la primera venta de inmuebles que realicen los constructores de los mismos y la importación de bienes.

Esta tasa del impuesto está compuesta por el 16% del IGV y el 2% del Impuesto de Promoción Municipal (IPM)⁷ de todas las operaciones afectas al IGV

Impuesto selectivo al consumo

⁸Este impuesto es recaudado por la SUNAT, el cual grava la compra de bienes, tales son las bebidas alcohólicas, cigarrillos o combustibles (a excepción de los combustibles exonerados hasta el 30 de junio de 2022, mediante el Decreto Supremo N° 068-2022-EF).

La finalidad de este impuesto es desalentar el consumo de estos productos, debido a que ocasionan consecuencias negativas en el ámbito personal, social o medioambiental y exigir un mayor pago de impuesto a aquellos consumidores que muestran una mayor capacidad de

⁶ Decreto Supremo N° 055-99-EF, publicado el 15 de abril de 1999

⁷ El IPM, el impuesto al rodaje y la participación en renta de aduanas son los tributos creados en favor de los gobiernos locales o municipalidades, estos fondos recaudados son destinados al Fondo de compensación municipal FONCOMUN, que podrán ser utilizados hasta un máximo del 20% en gasto corriente.

⁸ Decreto Supremo N° 055-99-EF, publicado el 15 de abril de 1999

adquisición, debido a compran objetos o bienes de lujo (cigarrillos, vehículos nuevos, licores, bebidas hidratantes, energéticas, cervezas, gaseosas, combustibles, etc.)

Operaciones gravadas con el ISC:

- Venta en el país a nivel de productor y la importación de los bienes detallados en los apéndices III y IV de la Ley del IGV.
- La venta en el país, por el importador, de los bienes especificados en el literal A del apéndice IV de la Ley del IGV.
- Juegos de azar y apuestas, como loterías, bingos, rifas, sorteos y eventos hípicas.
- Las mesas de juegos de casino y máquinas tragamonedas que se encuentran en funcionamiento.

Impuesto a las Transacciones Financieras (ITF)

Creado mediante D.L. N° 939, medidas para la lucha contra la evasión y la informalidad, fue publicado en El Peruano el 5 de diciembre del 2003, y modificado por la Ley N° 28194, ley para la lucha contra la evasión y para la formalización de la economía, publicada el 26 de marzo del 2004, con el fin afectar algunas transacciones que se realicen en las entidades que forman parte del Sistema financiero. La tasa actual al año 2022, es del 0.005%.

Impuesto Vehicular

Según el Servicio de Administración Tributaria (2022), es aquel tributo que afecta a los automóviles, camionetas, station wagon, camiones, buses y omnibuses, con una antigüedad no mayor de tres años, contados a partir de la primera inscripción en registro de propiedad vehicular(RPV), propiedad de las personas, ya sean naturales o jurídicas, el cual se debe pagar en el SAT de su respectiva municipalidad provincial. La base imponible (BN) está compuesta por el valor original de compra, importación o de ingreso al patrimonio de la empresa, la cual

no debe ser menor a la tabla referencial proporcionada por el Ministerio de Economía y Finanzas. La tasa actual del impuesto es del 1% de la BN, hay que recalcar que el monto resultante del impuesto no debe ser menor al 1.5% de una UIT vigente al 1 de enero del año al que corresponde el impuesto.

2.2.1.4. Ratios financieros.

Andrade (2017). Un ratio financiero, es el resultado de la comparación entre dos cuentas de los estados financieros, lo cual nos brindará la información relativa de una cuenta con respecto a otra, dependiendo de lo que se quiera medir el ratio puede interpretarse en unidades monetarias o en términos porcentuales.

- 1. Ratios de liquidez:** Muestran el comportamiento de la capacidad de pago que tiene la empresa sobre sus obligaciones de corto plazo, por ello toman como referencia cuentas relacionadas con el corto plazo en el estado de situación financiera, es decir estamos refiriéndonos al activo corriente y a los pasivos corrientes. (Gitman y Zutter, 2012, p. 65)

Bernal y Amat (2012) afirman que, “la liquidez es la capacidad que tiene la empresa para atender sus compromisos de corto plazo” (p. 277).

- a) Liquidez corriente o general:** muestra la relación total entre las cuentas del activo corriente y el pasivo corriente, se expresa en número de veces o términos monetarios. (Andrade, 2017, p. 53)

$$L. C. = \frac{\text{Activo corriente}}{\text{Pasivo corriente}}$$

- b) Prueba ácida:** Es la razón entre las cuentas del activo corriente, menos las existencias, con el pasivo corriente (no olvidemos que las existencias es el rubro con menos liquidez del A.C.), este ratio resultante se expresa en

número de veces o términos monetarios. El motivo por el cual se excluyen las existencias, es porque se presume que la empresa no debe estar condicionada a la venta de sus existencias para pagar sus deudas. (Andrade, 2017, p.53)

$$P.A. = \frac{(Activo corriente - Existencias)}{Pasivo corriente}$$

- c) **Prueba defensiva o absoluta:** es la razón o relación entre las cuentas con mayor liquidez del activo corriente (efectivo y equivalentes de efectivo y las inversiones disponibles para la venta) con el pasivo corriente; el resultado es expresado número de veces o en términos monetarios. (Andrade, 2017, p. 53)

$$P.D. = \frac{Efect. y equival. de efect. + Inversion. dispon. para la venta}{Pasivo corriente}$$

- d) **Razón de capital de trabajo neto:** El capital de trabajo representa la cantidad de recursos que permite que la empresa desarrolle sus actividades ininterrumpidamente. En contabilidad, el capital de trabajo se obtiene de la diferencia entre el activo corriente y el pasivo corriente, es decir, presenta los recursos excedentes o sobrantes después de cumplir o cancelar con las deudas u obligaciones de corto plazo. Esta razón, presenta la razón o la relación entre capital de trabajo y las ventas del mismo ejercicio contable. (Andrade, 2017, p. 54)

$$RCTN = \frac{Activo corriente - Pasivo Corriente}{Ventas}$$

2. **Ratios de rentabilidad:** La rentabilidad constituye una de las variables con mayor relevancia en la realización de un análisis financiero, porque es muy importante para inversionista, determinar de una manera clara la forma de compensación o utilidad

por asignar fondos o recursos a una empresa, negocio o proyecto en particular.
(Andrade, 2017, p. 55)

$$\textit{Margen de utilidad bruta} = \frac{\textit{Utilidad bruta}}{\textit{Ventas totales}}$$

También conocido como margen comercial, muestra el porcentaje de representación de las utilidades brutas con relación a las ventas en un periodo de tiempo determinado, dicho ratio es expresado en tasa porcentual (%).

$$\textit{Margen operativo} = \frac{\textit{EBIT}^9}{\textit{Ventas totales}}$$

Muestra el nivel o grado de eficiencia con que se están administrando o disponiendo los recursos en términos operativos.

$$\textit{Margen de utilidad neta} = \frac{\textit{Utilidad neta}}{\textit{Ventas totales}}$$

Muestra el porcentaje de representación de las utilidades netas en relación con las ventas en un periodo de tiempo determinado, el ratio es expresado en tasa porcentual (%).

$$\textit{Rendimiento sobre la inversión (ROA)} = \frac{\textit{Utilidad neta}}{\textit{Activos totales}}$$

Muestra el porcentaje de representación de las utilidades netas con el monto de la inversión total o el total de los activos de la empresa, también es expresado en porcentaje o en tasa (%). Este ratio es muy utilizado para prestar atención la eficiencia de la administración de los activos de la empresa.

$$\textit{Rendimiento sobre el capital (ROE)} = \frac{\textit{Utilidad neta}}{\textit{Capital}}$$

⁹ EBIT: Abreviatura de “Earnings Before Interest and Taxes”, en inglés, en español “Ganancias antes de Intereses e Impuestos

Muestra la representación de las utilidades netas, en relación al capital o patrimonio neto de la empresa, es expresado términos porcentuales o en tasa (%).

- 3. Ratios de solvencia:** El nivel de apalancamiento o endeudamiento, explica el nivel al cual la empresa ha ocupado recursos de terceros para financiar sus actividades comerciales o invertir en nuevos negocios. (Supercias, 2022)

$$\textit{Razón de deuda} = \frac{\textit{Pasivo total o Deuda}}{\textit{Activo total}}$$

Llamado también índice de endeudamiento del activo, con esta razón o ratio se determina el porcentaje de los activos totales que están siendo financiado con recursos de terceros.

$$\textit{Ratio de endeudamiento patrimonial} = \frac{\textit{Pasivo total o Deuda}}{\textit{Patrimonio}}$$

Esta razón financiera sirve para determinar el grado, las veces o el porcentaje de endeudamiento de la empresa en relación al patrimonio que posee la empresa. Si se obtiene una relación de 3, significa que por cada S/ 1 que se posee en el patrimonio se tiene S/ 3 soles de deuda o que la empresa esta apalancada 3 veces su patrimonio.

$$\textit{Ratio de apalancamiento} = \frac{\textit{Activo Total}}{\textit{Patrimonio}}$$

Llamado también multiplicador de capital, muestra el apalancamiento financiero de la empresa. Es el número de unidades monetarias de activos que se obtuvieron por cada unidad monetaria aportada por los socios o accionistas. Si es igual a 1, quiere decir que la empresa solo se ha financiado con recursos propios, pero, si es mayor a 1, se ha solicitado financiamiento a terceros, es decir a un banco.

$$\textit{Ratio de Solvencia Financiera} = \frac{\textit{Total activo}}{\textit{Total pasivo}}$$

Este índice es muy utilizado por las empresas cuando se estima realizar una inversión en nuevos proyectos, con esta razón se determina que si una empresa posee los activos necesarios para hacer el pago de sus obligaciones a corto y largo plazo de manera oportuna.

2.2.1.5. Teoría de las micro y pequeñas empresas.

Ley N° 30056.

Denominada ley que modifica diversas leyes para facilitar la inversión, impulsar el desarrollo productivo y el crecimiento empresarial, publicada en el diario oficial El Peruano el 02 de julio del 2013.

Artículo 1.- Objeto de Ley: Establecer el marco legal para la promoción de la competitividad, formalización y el desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYME), estableciendo políticas de alcance general y la creación de instrumentos de apoyo y promoción; incentivando la inversión privada, la producción, el acceso a los mercados internos y externos y otras políticas que impulsen el emprendimiento y permitan la mejora de la organización empresarial junto con el crecimiento sostenido de estas unidades económicas.

Artículo 5.- Características de las micro, pequeñas y medianas empresas: Las MIPYME deben ubicarse en alguna de las siguientes categorías empresariales (en función a sus ventas anuales)

Microempresa: ventas anuales hasta el monto máximo de 150 UIT¹⁰.

Pequeña empresa: ventas anuales superiores a 150 UIT y hasta el monto máximo de 1700

Mediana empresa: ventas anuales superiores a 1700 UIT y hasta el monto máximo de 2300 UIT.

¹⁰ Unidad impositiva tributaria.

El incremento en el monto máximo de ventas anuales señalado para la micro, pequeña y mediana empresa podrá ser determinado por decreto supremo refrendado por el Ministro de Economía y Finanzas y el Ministro de la Producción cada dos (2) años.

Artículo 42.- Naturaleza y permanencia en el régimen laboral especial: El presente Régimen Laboral Especial es de naturaleza permanente y únicamente aplicable a la micro y pequeña empresa. La microempresa que durante dos (2) años calendario consecutivos supere el nivel de ventas establecido en la presente Ley, podrá conservar por un (1) año calendario adicional el mismo régimen laboral. En el caso de las pequeñas empresas, de superar durante dos (2) años consecutivos el nivel de ventas establecido en la presente Ley, podrán conservar durante tres (3) años adicionales el mismo régimen laboral. Luego de este período, la empresa pasará definitivamente al régimen laboral que le corresponda.

Artículo 18.- Acompañamiento tributario: El Estado acompaña a las microempresas inscritas en el REMYPE. Durante tres (3) ejercicios contados desde su inscripción en el REMYPE administrado por la Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria (SUNAT), esta no aplica las sanciones correspondientes a las infracciones previstas en los numerales 1, 3, 5 y 7 del artículo 176 y el numeral 9 del artículo 174 del Texto Único Ordenado del Código Tributario, aprobado por el Decreto Supremo 135-99-EF, cometidas a partir de su inscripción, siempre que la microempresa cumpla con subsanar la infracción, de corresponder, dentro del plazo que fije la SUNAT en la comunicación que notifique para tal efecto, sin perjuicio de la aplicación del régimen de gradualidad que corresponde a dichas infracciones.18.3 Lo señalado en el presente artículo no exime del pago de las obligaciones tributarias.

Regímenes tributarios.

Toda persona natural o jurídica, que posee o va a iniciar un negocio, debes estar registrado en una de las categorías de los regímenes tributarios de la SUNAT. El régimen tributario establece la manera en la que se pagan los impuestos y los niveles de pagos de los mismos. Puedes optar por uno u otro régimen dependiendo del tipo y el tamaño del negocio. Existen 4 regímenes tributarios: Nuevo Régimen Único Simplificado (NRUS), Régimen Especial de Impuesto a la Renta (RER), Régimen MYPE Tributario (RMT) y Régimen General (RG). (Gob.pe, 2022)

Régimen MYPE Tributario del Impuesto a la renta, D.L. N° 1269.

Es un régimen especialmente creado para las micro y pequeñas empresas con el objetivo de promover su crecimiento al brindarles condiciones más simples para cumplir con sus obligaciones tributarias.

SUNAT (2022). El RMT está dirigido a contribuyentes: domiciliados en el país, realicen actividades empresariales (rentas de tercera categoría) y sus ingresos no superen las 1700 UIT en el ejercicio gravable.

Sobre el llevado de Libros en el RMT la obligación para el llevado de cada uno se da de acuerdo a los ingresos obtenidos, así, tenemos lo siguiente:

- Si los ingresos netos anuales fueran hasta 300 UIT llevará: Registro de Ventas, Registro de Compras y Libro Diario de Formato Simplificado.
- Ingresos brutos anuales mayores de 300 UIT y que no superen las 500 UIT: Registro de Ventas, Registro de Compras, Libro Diario y Libro Mayor.

- Ingresos brutos anuales mayores a 500 UIT y que no superen las 1700 UIT: Registro de Compras, Registro de Ventas, Libro Diario, Libro Mayor y Libro de Inventarios y Balances

Determinación Impuesto a la Renta e Impuesto General a las Ventas:

- **Pagos a cuenta del Impuesto a la Renta:**
 - Si los ingresos anuales del ejercicio no superan las 300 UIT, declaran y pagan 1% de los ingresos netos mensuales.
 - Si en cualquier mes superan las 300 UIT, declaran y pagan 1.5% o coeficiente.
- **Determinación del Impuesto General a las Ventas:**
 - La tasa es similar a la que corresponde a los contribuyentes acogidos al RER y al Régimen General: 18%.
- **Determinación del Impuesto a la Renta Anual en el RMT:**
 - Si la renta neta anual es de hasta 15 UIT, 10%.
 - Por el exceso de más de 15 UIT, 29.5%

Régimen laboral de la MyPE, título VII D.S. N° 013-2013-PRODUCE.

Esta ley se aplica a todos los trabajadores del régimen laboral de la actividad privada, que presten servicios en las micro y pequeñas empresas.

Tabla 1

Cuadro comparativo de beneficios laborales con el Régimen general

CONCEPTO	Microempresa	Pequeña empresa	Régimen General
R.M.V.		Sí	
Jornada máxima de trabajo		48 horas semanales	
Descanso semanal obligatorio	Mínimo a 24 horas consecutivas y descanso remunerado en los días feriados		
Horas extras		Sí	
Vacaciones	15 días calendario por cada año de servicio	15 días calendario por cada año de servicio	30 días calendario por cada año de servicio
C.T.S.	No	15 remuneraciones diarias en 2 oportunidades, 1 en cada semestre (mayo y noviembre).	1 remuneración mensual en 2 oportunidades, 1 en cada semestre (mayo y noviembre).
Asignación familiar	No	No	10% R.M.V.
Gratificaciones	No	2 gratificaciones al año (fiestas patrias y navidad), equivalentes a medio sueldo cada una.	2 gratificaciones al año (fiestas patrias y navidad), equivalentes a 1 sueldo cada una.
ESSALUD	ESSALUD o al SIS Familiar subsidiado	9% remuneración computable	9% remuneración computable
S.C.T.R.	No	Sí	Sí
Indemnización por despido arbitrario	10 remuneraciones diarias por año completo de servicios, con el tope de 90 remuneraciones diarias.	20 remuneraciones diarias por año de servicios, con un límite de 120 remuneraciones diarias	1 ½ remuneración ordinaria mensual por cada año completo de servicios con un máximo de 12 remuneraciones
Utilidades	No	Sí (21 trabajadores)	Sí (21 trabajadores)

El Registro de la Micro y Pequeña Empresa (REMYPE).

Verona (2021, como se citó en Lacamara.pe). Es un registro en el que pueden inscribirse las micro y pequeñas empresas (MyPE) para acceder a beneficios laborales y tributarios, con el propósito de que puedan desarrollarse, consolidarse en el mercado y generar empleo y desarrollo.

Pueden entrar en REMYPE las micro y pequeñas empresas constituidas por personas naturales o jurídicas dedicadas a actividades como extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios. Asimismo, deben tener como mínimo un trabajador.

Requisitos para inscribirse

- No pertenecer al rubro de bares, discotecas, casinos y juegos de azar.
- RUC vigente.
- Tener el Usuario y Clave SOL.
- Tener como mínimo un trabajador.

Registro: Para el registro online debes:

- Ingresar a la página web del Ministerio de Trabajo en el link “Registro Nacional de la Micro y Pequeña Empresa – REMYPE”.
- Luego ingresar el RUC, Usuario y Clave SOL. En la solicitud virtual se debe incluir los datos de la empresa y los datos de los trabajadores.
- Se incluyen: nombres y apellidos, DNI (que se valida en línea con RENIEC), fecha de nacimiento, género, discapacidad, tipo de contrato (determinado o indeterminado), labor que realiza el trabajador, remuneración, etc. Si el trabajador cuenta con derechohabientes (conyugue, hijos, padres), se deberá de anotar los datos de estos familiares.

Junta de propietarios

Es importante acotar que, también podrán inscribirse en el REMYPE las juntas de propietarios, a fin que sus trabajadores (guardianes, vigilantes) estén comprendidos en los beneficios laborales que contempla la Ley MYPE. La junta de propietarios puede ser de edificios, de departamentos, quintas, casas de copropiedad, centros y galerías comerciales o campos feriales. (Verona, 2021, como se citó en Lacamara.pe)

2.2.2. Marco conceptual

Financiamiento: es el proceso por el cual una persona o empresa capta fondos. Estos fondos o recursos podrán ser utilizados para solventar la compra de bienes o servicios, o para desarrollar diferentes tipos de inversiones. (Economipedia, 2022)

Rentabilidad: es la capacidad que tiene una empresa para producir o u originar adecuada utilidad o ganancia; por ejemplo, se dice que una empresa es rentable cuando genera mayores ingresos que egresos, un cliente es rentable cuando genera mayores ingresos que gastos, un área o departamento de empresa es rentable cuando genera mayores ingresos que costos. (Raisin, 2022)

Tributos: son prestaciones en dinero, bienes o servicios, determinados por la Ley, que el Estado recibe como ingresos en función de la capacidad económica y contributiva del pueblo, los cuales están encaminados a financiar los servicios públicos y otros propósitos de interés general. (SUNAT, 2022)

Análisis horizontal: es la variación porcentual que ha experimentado en el tiempo una partida o cuenta contable, nos permite conocer si un elemento de los estados financieros ha tenido un incremento o una disminución en el tiempo, expresado en términos porcentuales. Se analiza los cambios de los activos totales de la empresa en un periodo anual, se realiza un estudio si en dicho año, la inversión total de la empresa aumentó o disminuyó en términos porcentuales. (ESAN, 2022)

Análisis vertical: se determina la participación de una cuenta o partida contable dentro de un elemento contable (activo, pasivo, patrimonio neto, gastos e ingresos) y el porcentaje de crecimiento o disminución en la participación de estas cuentas en el elemento total. (ESAN, 2022)

Solvencia financiera: es la capacidad que tiene una empresa para poder cubrir todas las obligaciones, sin importar el tiempo, ya sea a corto, mediano o largo plazo. Una empresa es solvente cuando tiene la capacidad para cancelar sus compromisos al vencimiento de estos y puede conservar esta capacidad en el futuro. (Economipedia, 2022)

Solvencia: Cuando la empresa cuenta con bienes y recursos económicos suficientes como para respaldar las deudas contraídas a cualquier plazo, así estos bienes no correspondan al monto del efectivo. (Economipedia, 2022)

Liquidez: Cuando la empresa cuenta con el efectivo necesario, en determinado momento, para hacer el pago de sus compromisos contraídos a corto plazo. Es la facilidad de un activo para convertirse en efectivo. (Debitoor, 2022)

Utilidad o ganancia: Es la diferencia entre el precio al que se vende un producto y el costo del mismo. La ganancia es el objetivo básico de toda empresa o negocio. El objetivo es reducir sus costos lo más posible, atrayendo a la vez a los demandantes de los bienes o servicios que produce para vender éstos al mayor precio posible. (Debitoor, 2022)

Unidad impositiva tributaria (U.I.T.): es el valor en soles establecido por el Estado para determinar impuestos, infracciones, multas y otros aspectos tributarios. Ciertos montos se expresan en cantidades (5 UIT) o porcentajes (20% UIT). Conforme al DS 398-2021-EF (31.12.2021) publicado en el diario oficial El Peruano, el nuevo valor de la UIT para el 2022, es de S/ 4600, el cual tendrá importantes efectos tributarios, laborales y administrativos para los contribuyentes y la ciudadanía en general. (Gob.pe, 2022)

Factura negociable: es un título valor, igual a la letra de cambio, el pagaré o un cheque que permite que la factura de una micro, pequeña o mediana empresa sea transferida a terceros

por endoso. Es decir, que el poder sobre un determinado documento sea cedido de manera parcial o total. (Gob.pe, 2022)

Activos: son los recursos controlados por la empresa producto de sucesos pasados y por los cuales se espera un flujo de beneficios económicos futuros hacia la empresa. Un activo es reconocido o registrado en estado de situación financiera cuando exista la probabilidad que fluyan a la empresa beneficios económicos futuros y dicho activo tenga un costo o valor que pueda ser medido de forma fehaciente o indudable. (IASB, 2010, p. 18)

Pasivos: son obligaciones existentes en la empresa producto de sucesos económicos pasados, de sus pagos se espera un flujo de salida de recursos de la empresa que comprende beneficios económicos. Un pasivo es reconocido en el estado de situación financiera cuando exista la probabilidad de que una salida de recursos, que comprendan beneficios económicos, resulte del pago de esta obligación y que el importe al cual se cancele pueda ser medido de forma fehaciente. (IASB, 2010, p. 18)

Patrimonio: Es el valor residual de los activos de la empresa después de disminuir todos sus pasivos. (IASB, 2010, p. 18)

Ingresos: son los aumentos de los beneficios económicos en un periodo contable en la forma de entradas o mejoras de activos o reducciones de pasivos que dan como resultado el incremento del patrimonio, el cual no es producto de nuevas contribuciones realizadas por los accionistas. (IASB, 2010, p. 21)

Gastos: son las disminuciones de los beneficios económicos durante un periodo contable en la forma de salidas o reducciones de activos o la incursión de pasivos que dan como resultado la disminución del patrimonio, el cual no es producto de distribuciones a los accionistas. (IASB, 2010, p. 21)

III. Hipótesis

3.1.Hipótesis general

- El análisis financiero y tributario determina la incidencia de las transacciones y movimientos contables de cada una de las partidas de los Estados Financieros en el financiamiento y la rentabilidad de la empresa Distribuidora Sudamericana S.R.L., Piura, 2019 – 2021.

3.2.Hipótesis específicas

- El análisis financiero determina la incidencia de las transacciones y movimientos contables de cada una de las partidas de los Estados Financieros en el financiamiento y la rentabilidad de la empresa Distribuidora Sudamericana S.R.L. – Piura, 2019 – 2021.
- Los índices financieros determinan la capacidad de pago a corto (liquidez), la participación de los acreedores en el financiamiento (solventía) y la eficiencia y efectividad de la administración para controlar los costos y gastos (rentabilidad) de la empresa Distribuidora Sudamericana S.R.L., Piura, 2019 – 2021.
- El análisis tributario determina la incidencia de los tributos en el financiamiento y la rentabilidad de la empresa Distribuidora Sudamericana S.R.L. – Piura, 2019 – 2021.

IV. Metodología

4.1. Diseño de la investigación

El tipo de la investigación fue descriptiva-correlacional. Según Supo y Cavero (2014), los estudios descriptivos se centran en descripciones de eventos y situaciones, busca identificar problemas o justificar condiciones actuales y partir de sus resultados existen elementos para hacer comparaciones o evaluaciones descriptivas. Son correlacionales, permiten la medición de dos o más variables y explican relaciones y prueban hipótesis

El nivel de investigación fue cuantitativo, debido a que se tomaron datos numéricos en las variables a investigar, que nos permitieron conocer el entorno de una mejor forma, dado que los datos fueron recogidos y analizados por medio de ratios financieros.

El diseño de la investigación fue no experimental y de caso, porque se trató de un estudio que no se modificó o cambió forma intencional las variables independientes. Es decir, se observaron las situaciones existentes en su forma natural y se realizó un análisis.

4.2. Población y muestra.

El universo estará conformado por los Estados Financieros de la empresa Distribuidora Sudamericana S.R.L. de los años 2019, 2020 y 2021. La muestra por el Estado de Situación Financiera y los Estados de Resultados por Función de la empresa Distribuidora Sudamericana S.R.L. de los años 2019, 2020 y 2021

4.3. Definición y operacionalización de variables e indicadores

Tabla 2

Definición y operacionalización de variables e indicadores

Variables	Definición conceptual	Definición operacional	Dimensiones	Indicadores	Escala de medición
Análisis financiero	Es el estudio e interpretación de la información contable de una empresa con el objetivo de analizar o diagnosticar su situación actual y proyectar su desenvolvimiento o futuro.	Se considera los Estados financieros tales como el Estado de situación financiera y el estado de resultados por función y naturaleza.	Análisis vertical	Composición porcentual Variaciones absolutas Variaciones relativas	Cuantitativo
			Análisis horizontal		
Análisis tributario		Se considera el registro, documentación la información tributaria y pagos dentro de los plazos establecidos por la SUNAT.	Registro de compras	Impuesto general a la ventas	Cuantitativa
			Registro de ventas	Impuesto general a la ventas	
			Planilla de sueldos	O.N.P. A.F.P. ESSALUD	
			PDT 710	Balance de comprobación Estado de resultados	
Financiamiento	Es el proceso por el cual una persona o empresa capta fondos. Así, dicho recursos podrán ser utilizados para solventar la adquisición de bienes o servicios, o para desarrollar distintos tipos de inversiones.	La información servirá para mejorar la situación financiera de la empresa mediante el análisis financiero por medio de los ratios.	Razón de deuda	$\frac{Deuda}{Total\ de\ activos}$	Ratios
			Ratio de apalancamiento	$\frac{Deuda}{Patrimonio}$	
			Multiplicador de capital	$\frac{Total\ de\ activos}{Patrimonio}$	
Rentabilidad	Es la capacidad que tiene algo para generar suficiente utilidad o ganancia; por ejemplo, un negocio es	La información servirá para mejorar la situación financiera de la empresa mediante el	Margen de utilidad bruta	$\frac{Utilidad\ bruta}{Ventas\ totales}$	
			Margen operativo	$\frac{EBIT}{Ventas\ totales}$	
			Margen de utilidad neta	$\frac{Utilidad\ neta}{Ventas\ totales}$	

Variables	Definición conceptual	Definición operacional	Dimensiones	Indicadores	Escala de medición
	rentable cuando genera mayores ingresos que egresos, un cliente es rentable cuando genera mayores ingresos que gastos, un área o departamento de empresa es rentable cuando genera mayores ingresos que costos.	análisis financiero por medio de los ratios.	Rendimiento sobre la inversión (ROA)	$\frac{Utilidad\ neta}{Activos\ totales}$	
			Rendimiento sobre el capital (ROE)	$\frac{Utilidad\ neta}{Capital}$	
Solvencia	Es la capacidad que tiene una empresa para poder cubrir todas las obligaciones, sin importar el tiempo, ya sea a corto, mediano o largo plazo. Una empresa es solvente cuando tiene la capacidad para cancelar sus compromisos al vencimiento de estos y puede conservar esta capacidad en el futuro.	La información servirá para mejorar la situación financiera de la empresa mediante el análisis financiero por medio de los ratios.	Ratio de solvencia financiera	$\frac{Total\ activo}{Total\ pasivo}$	
Liquidez	Es cuando la empresa cuenta con el efectivo necesario, en determinado momento, para hacer el pago de sus compromisos contraídos a corto plazo.	La información servirá para mejorar la situación financiera de la empresa mediante el análisis financiero por medio de los ratios.	Liquidez corriente	$\frac{AC}{PC}$	
			Prueba ácida	$\frac{(AC - Existencias)}{PC}$	
			Prueba defensiva	$\frac{EEE + IDPV}{PC}$	
			Razón de capital de trabajo neto	$\frac{AC - PC}{Ventas}$	

4.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos

Para el estudio de las variables, se observó y se analizó los Estados Financieros de los años 2019, 2020 y 2021 de la empresa Distribuidora Sudamericana S.R.L. El instrumento fue el Estado de situación financiera y el Estado de Resultados y como técnica de recolección de datos se empleó el análisis de ratios y de tendencias. Para dar confiabilidad y validez los instrumentos de recolección de información se adjuntarán los PDT de los años 2019, 2020 y 2021.

4.5. Plan de análisis.

Los registros de los datos obtenidos de los Estados financieros y de la documentación contable y administrativa se confeccionaron tomando en cuenta los objetivos de la investigación y el cálculo de los ratios financieros y tendencias se procesaron en el software Microsoft Excel para una mayor exactitud en los cálculos aritméticos.

4.6. Matriz de consistencia

Análisis financiero y tributario y su incidencia en el financiamiento y la rentabilidad de la empresa Distribuidora Sudamericana S.R.L. – Piura, 2019 - 2021

Tabla 3

Matriz de consistencia

Enunciado del problema	Objetivos	Hipótesis	Variables	Indicadores	Metodología de la investigación
Problema general:	Objetivo general	Hipótesis general			
¿Cómo inciden el análisis financiero y tributario en el financiamiento y la rentabilidad de la empresa Distribuidora Sudamericana S.R.L., Piura, 2019 – 2021?	Determinar mediante el análisis financiero y tributario la incidencia en el financiamiento y la rentabilidad de la empresa Distribuidora Sudamericana S.R.L. – Piura, 2019 – 2021.	El análisis financiero y tributario determina la incidencia de las transacciones y movimientos contables de cada una de las partidas de los Estados Financieros en el financiamiento y la rentabilidad de la empresa Distribuidora Sudamericana S.R.L., Piura, 2019 – 2021.	<ul style="list-style-type: none"> • Análisis financiero • Análisis tributario • Financiamiento • Rentabilidad • Liquidez • Solvencia • Rentabilidad 	<ul style="list-style-type: none"> • Análisis vertical • Análisis horizontal • Índices de liquidez • Índices de Solvencia • Índices de rentabilidad • Análisis y pago de tributos 	<p>Tipo: Correlacional</p> <p>Diseño: No experimental, las variables no serán manipuladas</p> <p>Nivel: Descriptivo-explicativo, se realizará la descripción de las variables, además la causa-efecto.</p> <p>Diseño: Cuantitativo, porque nuestras variables se expresarán en números o cifras.</p> <p>Universo: Conformada por los Estados Financieros de la empresa Distribuidora Sudamericana S.R.L. de los años 2019, 2020 y 2021.</p> <p>Muestra: Conformado por el Estado de Situación Financiera y los Estados de Resultados por Naturaleza y por Función de la empresa Distribuidora Sudamericana S.R.L. de los años 2019, 2020 y 2021.</p>
Problemas específicos	Objetivos específicos	Hipótesis específicas			
¿Cómo incide el análisis financiero en el financiamiento y la rentabilidad de la empresa Distribuidora Sudamericana S.R.L., Piura, 2019 – 2021?	Analizar los estados financieros y su incidencia en el financiamiento y la rentabilidad de la empresa Distribuidora Sudamericana S.R.L., Piura, 2019 – 2021.	El análisis financiero determina la incidencia de las transacciones y movimientos contables de cada una de las partidas de los Estados Financieros en el financiamiento y la rentabilidad de la empresa Distribuidora Sudamericana S.R.L., Piura, 2019 – 2021.			
¿Cuáles son los índices de liquidez, rentabilidad y solvencia de la empresa Distribuidora Sudamericana S.R.L., Piura, 2019 – 2021?	Determinar los índices de liquidez, rentabilidad y solvencia de la empresa Distribuidora Sudamericana S.R.L., Piura, 2019 – 2021.	Los índices financieros determinan la capacidad de pago a corto (liquidez), la participación de los acreedores en el financiamiento (solvencia) y la eficiencia y efectividad de la administración para controlar los costos y gastos (rentabilidad) de la empresa Distribuidora Sudamericana S.R.L., Piura, 2019 – 2021.			
¿Cómo incide el análisis tributario en el financiamiento y la rentabilidad de la empresa Distribuidora Sudamericana S.R.L., Piura, 2019 – 2021?	Analizar los tributos y su incidencia en el financiamiento y la rentabilidad de la empresa Distribuidora Sudamericana S.R.L. – Piura, 2019 – 2021.	El análisis tributario determina la incidencia de los tributos en el financiamiento y la rentabilidad de la empresa Distribuidora Sudamericana S.R.L. – Piura, 2019 – 2021.			

4.7.Principios éticos

Uladech (2019). Toda actividad de investigación que se realiza en la Universidad se guía por los siguientes principios:

Protección a las personas

La persona en toda investigación es el fin y no el medio, por ello necesita cierto grado de protección, el cual se determinará de acuerdo al riesgo en que incurran y la probabilidad de riesgo en que incurran y la probabilidad de que obtengan un beneficio.

En las investigaciones en las que se trabaja con personas, se debe respetar la dignidad humana, la identidad, la diversidad, la confidencialidad y la privacidad. Este principio no sólo implica que las personas que son sujetos de investigación participen voluntariamente y dispongan de información adecuada, sino también involucra el pleno respeto de sus derechos fundamentales, en particular, si se encuentran en situación de vulnerabilidad.

Cuidado del medio ambiente y la biodiversidad

Las investigaciones que involucran el medio ambiente, plantas y animales, deben tomar medidas para evitar daños. Las investigaciones deben respetar la dignidad de los animales y el cuidado del medio ambiente incluido las plantas, por encima de los fines científicos; para ello, deben tomar medidas para evitar daños y planificar acciones para disminuir los efectos adversos y maximizar los beneficios.

Libre participación y derecho a estar informado

Las personas que desarrollan actividades de investigación tienen el derecho a estar bien informados sobre los propósitos y finalidades de la investigación que desarrollan, o en la que participan; así como tienen la libertad de participar en ella, por voluntad propia.

En toda investigación se debe contar con la manifestación de voluntad, informada, libre, inequívoca y específica; mediante la cual las personas como sujetos investigados o titular de los datos consiente el uso de la información para los fines específicos establecidos en el proyecto.

Beneficencia no maleficencia

Se debe asegurar el bienestar de las personas que participan en las investigaciones. En ese sentido, la conducta del investigador debe responder a las siguientes reglas generales: no causar daño, disminuir los posibles efectos adversos y maximizar los beneficios.

Justicia

El investigador debe ejercer un juicio razonable, ponderable y tomar las precauciones necesarias para asegurar que sus sesgos, y las limitaciones de sus capacidades y conocimiento, no den lugar o toleren prácticas injustas. Se reconoce que la equidad y la justicia otorgan a todas las personas que participan en la investigación derecho a acceder a sus resultados. El investigador está también obligado a tratar equitativamente a quienes participan en los procesos, procedimientos y servicios asociados a la investigación.

Integridad científica

La integridad o rectitud deben regir no sólo la actividad científica de un investigador, sino que debe extenderse a sus actividades de enseñanza y a su ejercicio profesional. La integridad del investigador resulta especialmente relevante cuando, en función de las normas deontológicas de su profesión, se evalúan y declaran daños, riesgos y beneficios potenciales que puedan afectar a quienes participan en una investigación. Asimismo, deberá mantenerse la integridad científica al declarar los conflictos de interés que pudieran afectar el curso de un estudio o la comunicación de sus resultados. (p. 2-4)

V. Resultados

5.1. Resultados

5.1.1. Respecto al objetivo específico 1:

- Analizar los estados financieros y su incidencia en el financiamiento y la rentabilidad de la empresa Distribuidora Sudamericana S.R.L., Piura, 2019 – 2021.

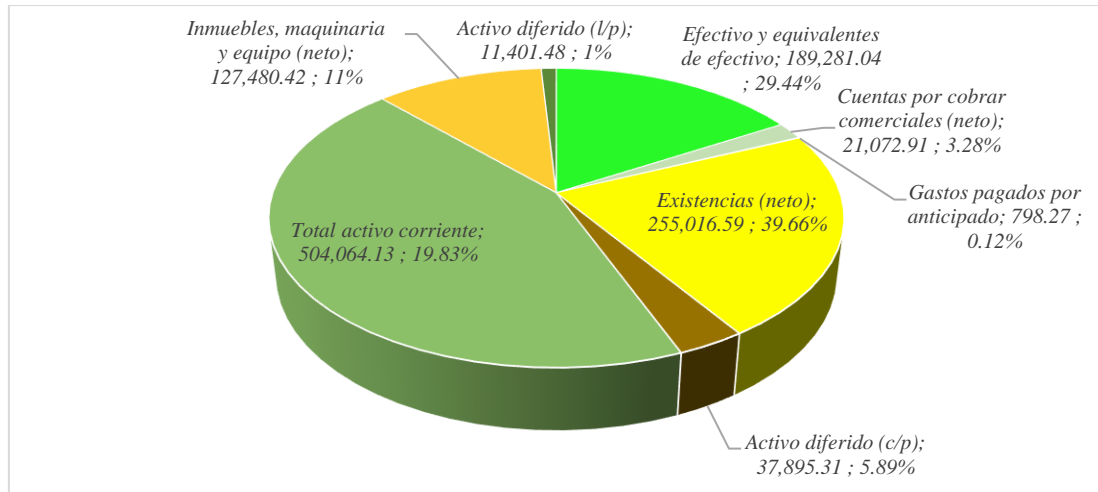
Tabla 4

Análisis vertical del activo, años 2019 – 2021

ACTIVO	2019		2020		2021	
	S/	%	S/	%	S/	%
ACTIVO CORRIENTE						
Efectivo y equivalentes de efectivo	189,281.04	29.44%	81,705.27	16.55%	138,430.34	26.84%
Cuentas por cobrar comerciales (neto)	21,072.91	3.28%	130,447.20	26.42%	214,978.47	41.69%
Otras cuentas por cobrar (neto)	0.00	0.00%	4,356.77	0.88%	0.00	0.00%
Gastos pagados por anticipado	798.27	0.12%	798.27	0.16%	798.27	0.15%
Existencias (neto)	255,016.59	39.66%	147,349.52	29.84%	53,424.28	10.36%
Activo diferido (c/p)	37,895.31	5.89%	11,401.48	2.31%	0.00	0.00%
Total activo corriente	504,064.13	78.40%	376,058.51	58.49%	407,631.36	63.40%
ACTIVO NO CORRIENTE						
Inmuebles, maquinaria y equipo (neto)	127,480.42	19.83%	117,777.27	23.85%	108,074.12	20.96%
Activo diferido (l/p)	11,401.48	1.77%	0.00	0.00%	0.00	0.00%
Total activo no corriente	138,881.90	21.60%	117,777.27	23.85%	108,074.12	20.96%
TOTAL ACTIVO	642,946.02	100.00%	493,835.78	100.00%	515,705.48	100.00%

Figura 2

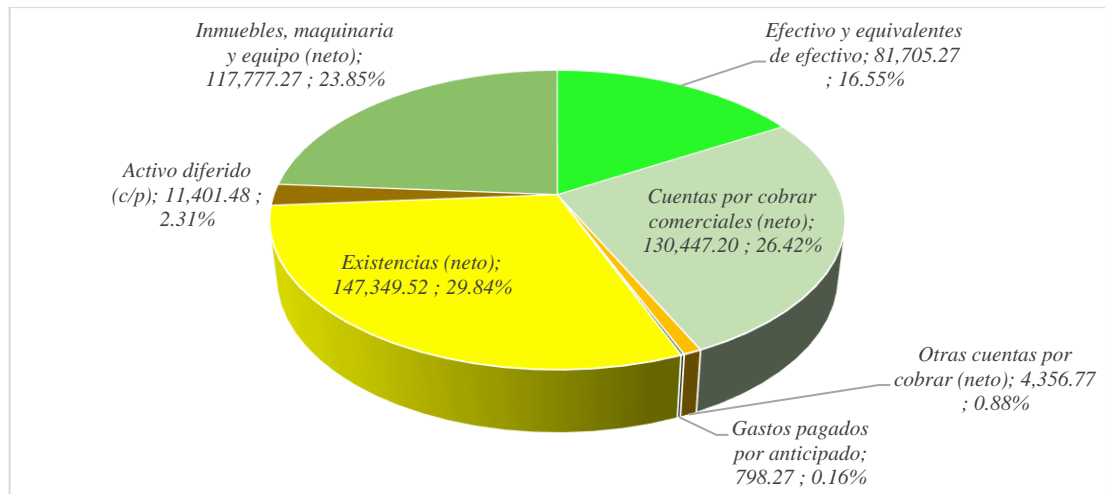
Análisis vertical del activo, año 2019



Nota: En la figura 1, se muestra el porcentaje de participación de las cuentas que conforman el activo de la empresa en el ejercicio contable 2019, la cuenta con mayor representatividad porcentual son las existencias o mercaderías con un 39,66%, seguido de la cuenta 10, efectivo y equivalentes de efectivo con el 29,44% y por último la cuenta gastos pagados por anticipado con el 0,12%.

Figura 3

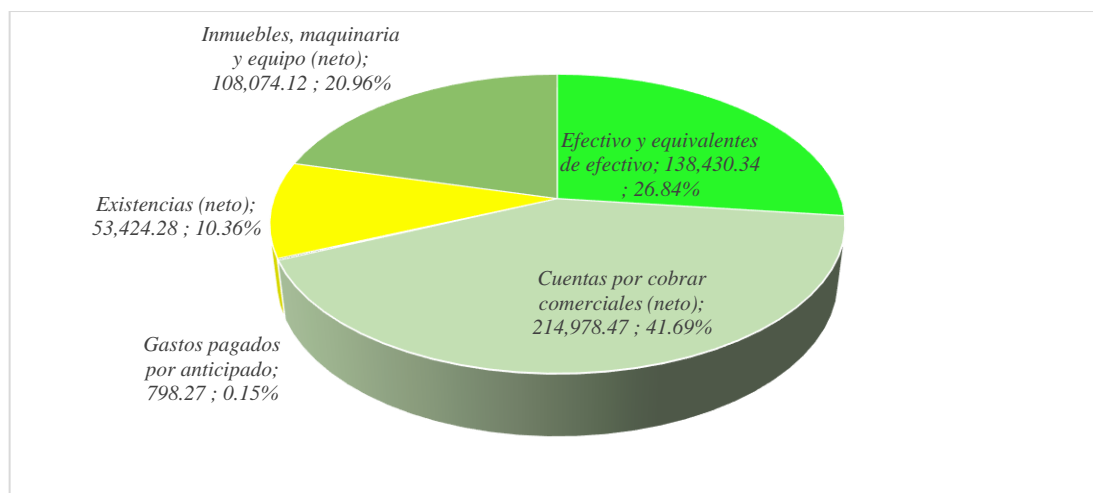
Análisis vertical del activo, año 2020



Nota: En la figura 2, se muestra el porcentaje de participación de las cuentas que conforman el activo de la empresa en el ejercicio contable 2020, la cuenta con mayor representatividad porcentual por segundo año consecutivo son las existencias o mercaderías, aunque con menor porcentaje, con un 29,84%, el segundo lugar lo representa las cuentas por cobrar comerciales con el 26,42% y en último en porcentaje está la cuenta gastos pagados por anticipado con el 0,16%.

Figura 4

Análisis vertical del activo, año 2021



Nota: En el año 2021, la cuenta con mayor representatividad del activo, son las cuentas por cobrar comerciales con el 41.69%, luego sigue la cuenta efectivo y equivalentes de efectivo con el 26.84%, los activos fijos representan el 20.96%, las existencias constituyen el 10.36% y los gastos pagados por anticipado forma el 0.15% del activo.

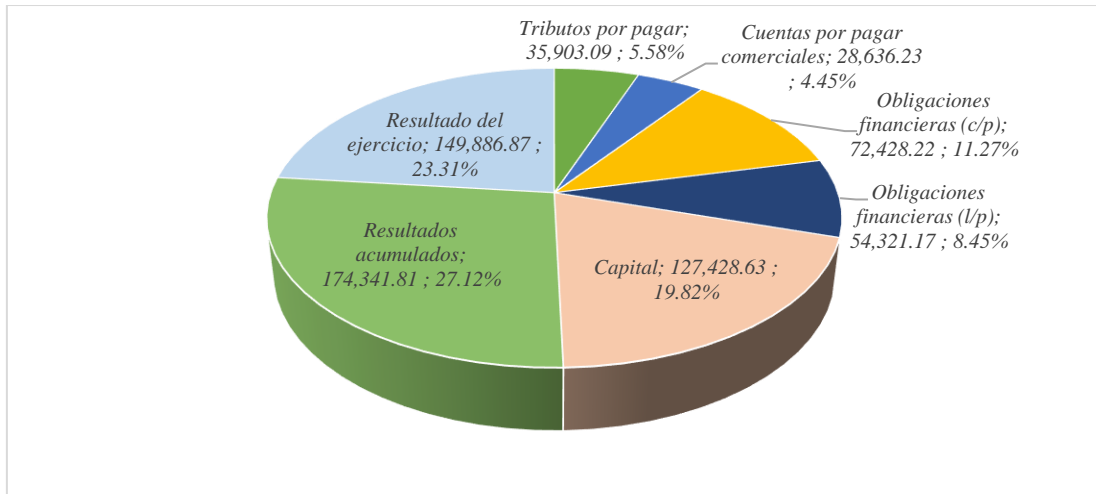
Tabla 5

Análisis vertical del pasivo y patrimonio neto, años 2019 – 2021

PASIVO	2019		2020		2021	
	S/	%	S/	%	S/	%
PASIVO CORRIENTE						
Tributos por pagar	35,903.09	5.58%	2,398.89	0.49%	3,424.92	0.66%
Cuentas por pagar comerciales	28,636.23	4.45%	6,021.72	1.22%	8,232.80	1.60%
Obligaciones financieras (c/p)	72,428.22	11.27%	54,321.17	11.00%	0.00	0.00%
Otras cuentas por pagar	0.00	0.00%	632.83	0.13%	444.75	0.09%
Total pasivo corriente	136,967.55	21.30%	63,374.60	12.83%	12,102.47	2.35%
PASIVO NO CORRIENTE						
Obligaciones financieras (l/p)	54,321.17	8.45%	0.00	0.00%	0.00	0.00%
Total pasivo no corriente	54,321.17	8.45%	0.00	0.00%	0.00	0.00%
TOTAL PASIVO	191,288.71	29.75%	63,374.60	12.83%	12,102.47	2.35%
PATRIMONIO NETO						
Capital	127,428.63	19.82%	127,428.63	25.80%	127,428.63	24.71%
Resultados acumulados	174,341.81	27.12%	324,228.68	65.66%	303,032.54	58.76%
Resultado del ejercicio	149,886.87	23.31%	-21,196.14	-4.29%	73,141.84	14.18%
Total patrimonio neto	451,657.31	70.25%	430,461.17	87.17%	503,603.01	97.65%
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO NETO	642,946.02	100.00%	493,835.77	100.00%	515,705.48	100.00%

Figura 5

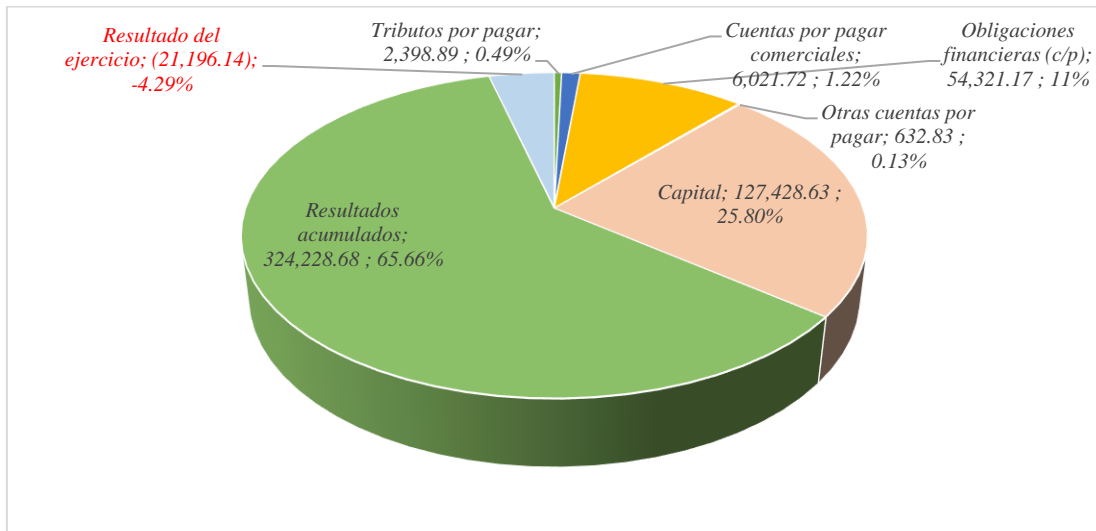
Análisis vertical del pasivo y patrimonio neto, año 2019



Nota: En la figura 4, se muestra el porcentaje de participación de las cuentas que conforman el pasivo y patrimonio de la empresa en el ejercicio contable 2019, la cuenta con mayor representación porcentual es la cuenta resultados acumulados con el 27.12%, el 23.31% lo representa Resultado del ejercicio, el capital con un 19.82%, haciendo un total de 70.25%, es decir que los activos se financian en más del 70% con capital propio o con aportes de los socios.

Figura 6

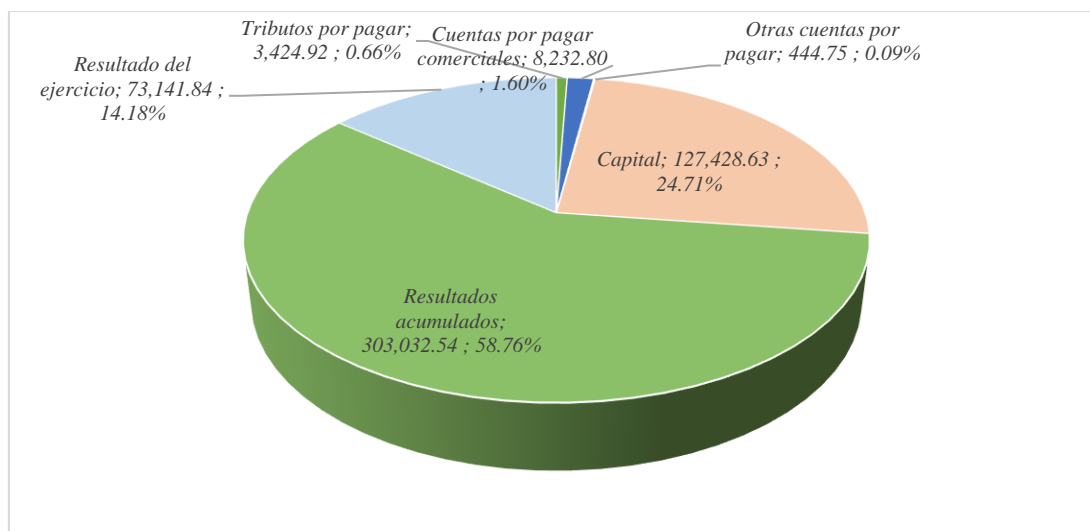
Análisis vertical del pasivo y patrimonio neto, año 2020



Nota: En el año 2020, los activos se financian con más del 87% con capital propio, conformado por los resultados acumulados con un 61.37% (65.66–4.29) y el capital con el 25.80%. El porcentaje de financiamiento por terceros asciende al 12.83%.

Figura 7

Análisis vertical del pasivo y patrimonio neto, año 2021

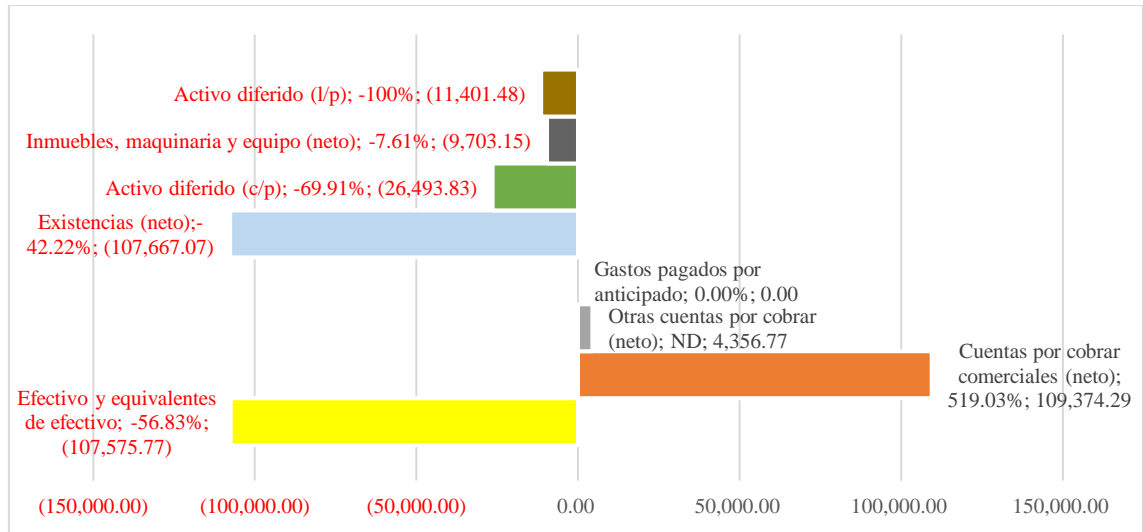


Nota: En el ejercicio fiscal 2021, los activos se financian con recursos propios, es decir con el patrimonio de la empresa, con un porcentaje que asciende al 97.25%, conformado en primer lugar por los resultados acumulados con el 58.76%, en segundo lugar, el capital con el 24.71% y el resultado del ejercicio (utilidad) con el 14.18%.

Tabla 6
Análisis horizontal del activo, años 2019 – 2021

ACTIVO	2019	2020	2021	Análisis horizontal			
				2020-2019		2021-2019	
				S/	%	S/	%
Efectivo y equivalentes de efectivo	189,281.04	81,705.27	138,430.34	-107,575.77	-56.83%	-50,850.70	-26.87%
Cuentas por cobrar comerciales (n)	21,072.91	130,447.20	214,978.47	109,374.29	519.03%	193,905.56	920.17%
Otras cuentas por cobrar (n)	0.00	4,356.77	0.00	4,356.77	ND	0.00	ND
Gastos pagados por anticipado	798.27	798.27	798.27	0.00	0.00%	-0.00	0.00%
Existencias (neto)	255,016.59	147,349.52	53,424.28	-107,667.07	-42.22%	-201,592.31	-79.05%
Activo diferido (c/p)	37,895.31	11,401.48	0.00	-26,493.83	-69.91%	-37,895.31	-100.00%
Total activo corriente	504,064.13	376,058.51	407,631.36	-128,005.62	-25.39%	-96,432.76	-19.13%
Inmuebles, maquinaria y equipo (n)	127,480.42	117,777.27	108,074.12	-9,703.15	-7.61%	-19,406.30	-15.22%
Activo diferido (l/p)	11,401.48	0.00	0.00	-11,401.48	-100.00%	-11,401.48	-100.00%
Total activo no corriente	138,881.90	117,777.27	108,074.12	-21,104.63	-15.20%	-30,807.78	-22.18%
TOTAL ACTIVO	642,946.02	493,835.78	515,705.48	-149,110.25	-23.20%	-127,240.55	-19.79%

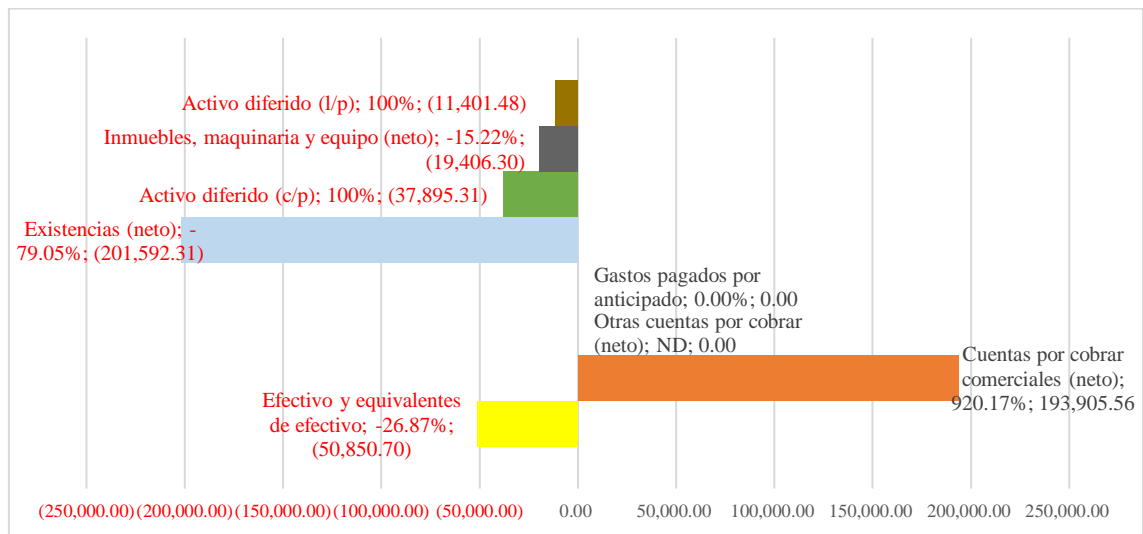
Figura 8
Análisis horizontal del activo, año 2020



Nota: El análisis horizontal de las cuentas del activo del ejercicio fiscal 2020 respecto al 2019, nos muestra que la mayoría de cuentas han experimentado una variación absoluta y relativa negativas, es decir han disminuido, la cuenta que más ha disminuido es el efectivo y equivalentes de efectivo con una variación absoluta de -S/ 107,575.77 y una relativa del -56.83%. La cuenta que ha sufrido una mayor variación positiva es cuentas por cobrar comerciales con S/ 109,374.29, es decir el 519.03%.

Figura 9

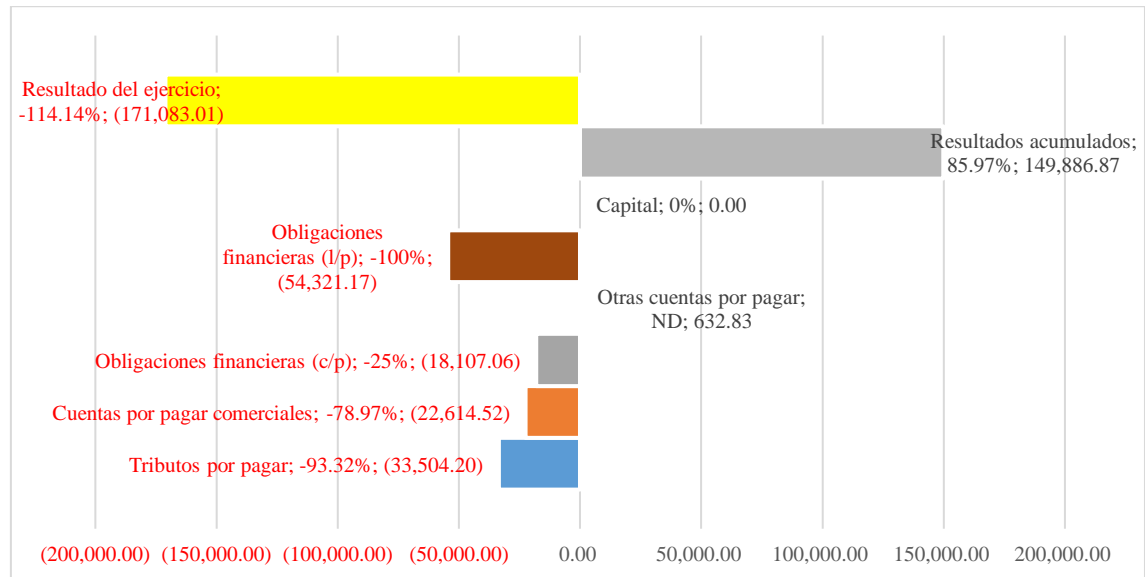
Análisis horizontal del activo, año 2021



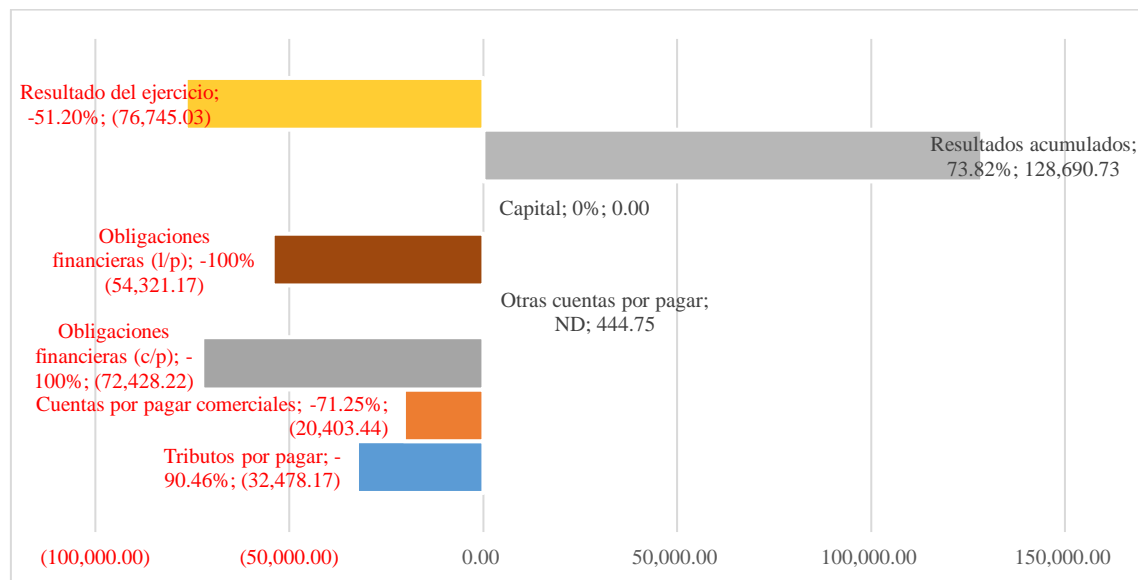
Nota: Las variaciones horizontales del activo del año fiscal 2021 respecto al 2019, han sufrido cambios negativos, pero en menor frecuencia respecto al 2020, la cuenta del activo de mayor variación negativa de frecuencia absoluta ha sido las existencias con S/ 201,592.31 (-79.05%) y la cuenta con mayor frecuencia relativa negativa ha sido los activos diferidos (intereses por préstamo bancario) en un 100%. La cuenta del activo con mayor variación positiva ha sido cuentas por cobrar comerciales con S/ 193,905.56 con una frecuencia relativa del 920.17%.

Tabla 7*Análisis horizontal del pasivo y patrimonio neto, años 2019 – 2021*

PASIVO	2019	2020	2021	2020-2019		2021-2019	
				S/	%	S/	%
Tributos por pagar	35,903.09	2,398.89	3,424.92	-33,504.20	-93.32%	-32,478.17	-90.46%
Cuentas por pagar comerciales	28,636.23	6,021.72	8,232.80	-22,614.52	-78.97%	-20,403.44	-71.25%
Obligaciones financieras (c/p)	72,428.22	54,321.17	0.00	-18,107.06	-25.00%	-72,428.22	-100.00%
Otras cuentas por pagar	0.00	632.83	444.75	632.83	ND	444.75	ND
Total pasivo corriente	136,967.55	63,374.60	12,102.47	-73,592.94	-53.73%	-124,865.08	-91.16%
Obligaciones financieras (l/p)	54,321.17	0.00	0.00	-54,321.17	-100.00%	-54,321.17	-100.00%
Total pasivo no corriente	54,321.17	0.00	0.00	-54,321.17	-100.00%	-54,321.17	-100.00%
TOTAL PASIVO	191,288.71	63,374.60	12,102.47	-127,914.11	-66.87%	-179,186.24	-93.67%
Capital	127,428.63	127,428.63	127,428.63	0.00	0.00%	0.00	0.00%
Resultados acumulados	174,341.81	324,228.68	303,032.54	149,886.87	85.97%	128,690.73	73.82%
Resultado del ejercicio	149,886.87	-21,196.14	73,141.84	-171,083.01	-114.14%	-76,745.03	-51.20%
Total patrimonio neto	451,657.31	430,461.17	503,603.01	-21,196.14	-4.69%	51,945.70	11.50%
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	642,946.02	493,835.77	515,705.48	-149,110.25	-23.19%	-127,240.54	-19.79%

Figura 10*Análisis horizontal del pasivo y patrimonio neto, año 2020*

Nota: En el análisis horizontal del pasivo y patrimonio de la empresa, se observa que la cuenta de mayor variación absoluta negativa es el resultado del ejercicio, con un importe de –S/ 171,083.01, que representa una variación porcentual de -114.14%, es decir en el año fiscal 2020, ha habido una pérdida económica. En la variación absoluta positiva, es la cuenta 59, resultados acumulados, se ha incrementado en un monto de S/ 149,886.87, 85.97% más respecto al año 2019, la cuenta Capital no ha sufrido variación alguna.

Figura 11*Análisis horizontal del pasivo y patrimonio neto, año 2021*

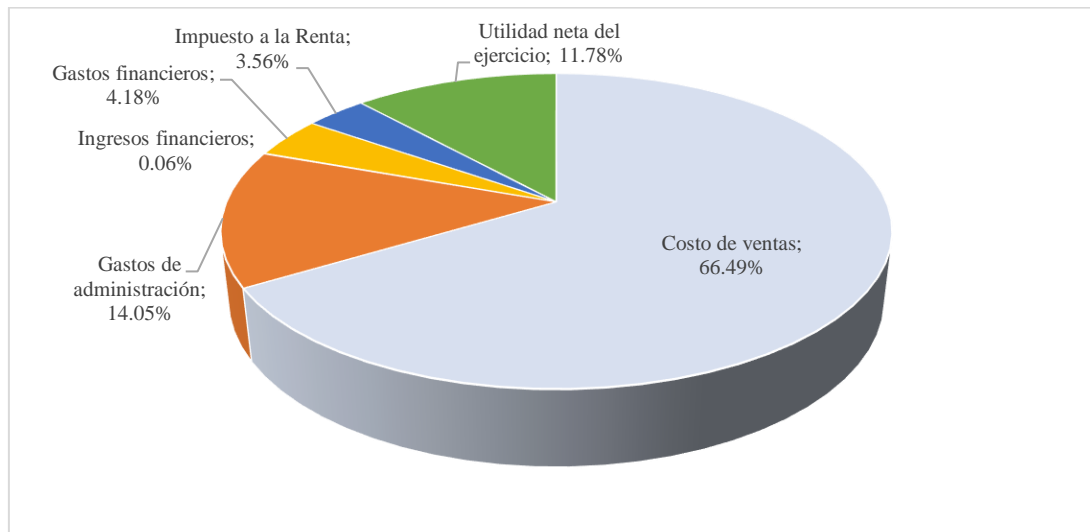
Nota: El análisis horizontal de cuentas del pasivo y patrimonio del 2021 respecto al año 2019, evidencia que la mayor variación absoluta negativa estuvo en el resultado del ejercicio con una alteración de S/ 76,745.03 (-51.20%), hay acotar que, en el año 2021, ha habido una ganancia, pero menor en comparación al año 2019, 51,20% menor. En la variación positiva, los resultados acumulados han variado en S/ 128,690.73 que representa un 73.82% mayor al 2019.

Tabla 8*Análisis vertical del Estado de Resultados, años 2019 – 2021*

Elementos	Año	2019		2020		2021	
		S/	%	S/	%	S/	%
Ventas netas (ingresos operacionales)		1,272,561.25	100.00%	435,676.82	100.00%	655,195.02	100.00%
Costo de ventas		(846,170.53)	66.49%	(277,214.93)	63.63%	(347,397.61)	53.02%
Utilidad bruta		426,390.73	33.51%	158,461.90	36.37%	307,797.41	46.98%
Gastos de administración		(178,798.95)	14.05%	(142,101.32)	32.62%	(211,315.43)	32.25%
Gastos de ventas		0.00	0.00%	0.00	0.00%	0.00	0.00%
Utilidad operativa		247,591.77	19.46%	16,360.58	3.76%	96,481.98	14.73%
Ingresos financieros		765.20	0.06%	338.59	0.08%	411.48	0.06%
Gastos financieros		(53,177.01)	4.18%	(37,895.31)	8.70%	(11,401.48)	1.74%
Utilidad antes de participaciones e impuestos		195,179.96	15.34%	(21,196.14)	-4.87%	85,491.98	13.05%
Participaciones de los trabajadores		0.00	0.00%	0.00	0.00%	0.00	0.00%
Impuesto a la Renta		(45,293.09)	3.56%	0.00	0.00%	(12,350.13)	1.88%
Utilidad neta del ejercicio		149,886.87	11.78%	-21,196.14	-4.87%	73,141.84	11.16%

Figura 12

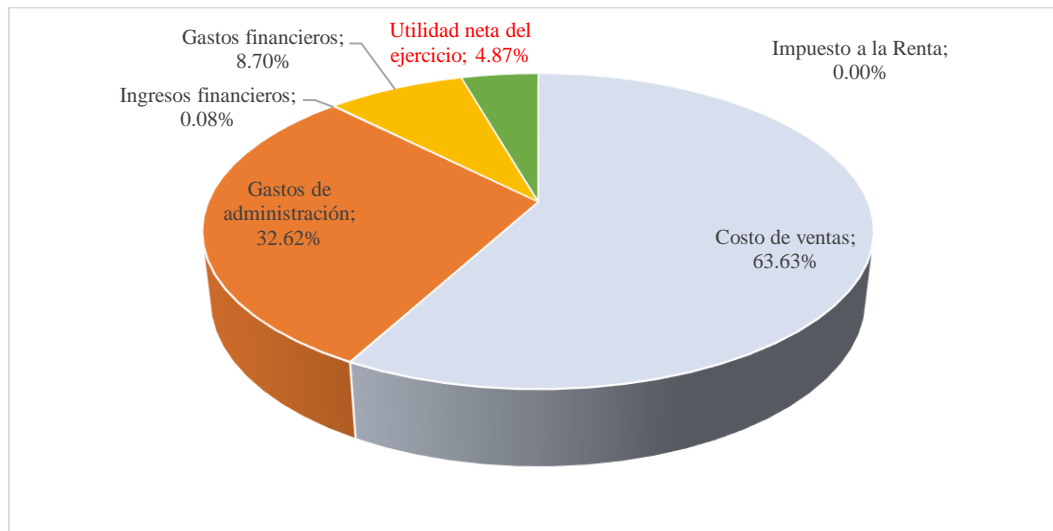
Análisis vertical del Estado de Resultados, año 2019



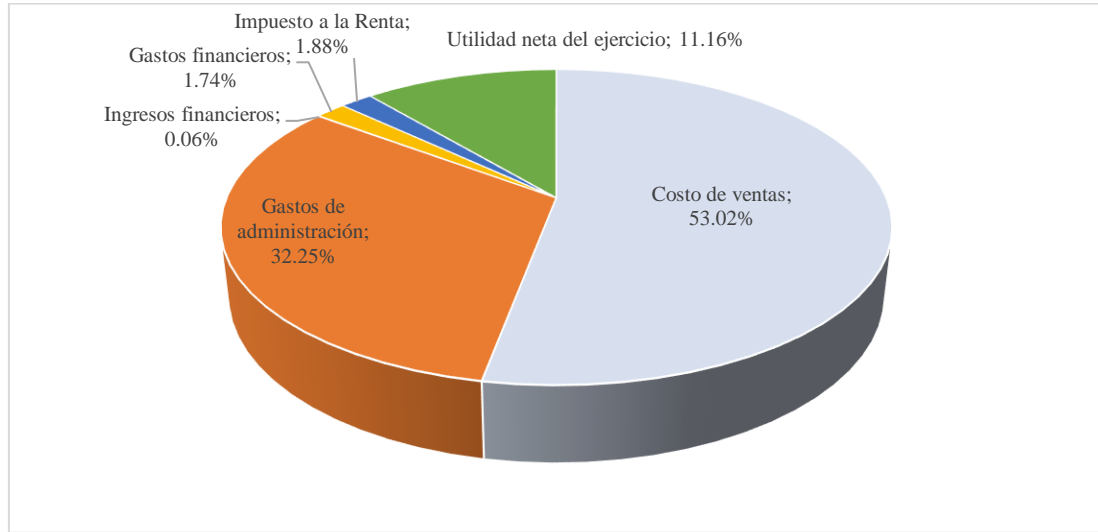
Nota: En el análisis vertical del estado de resultados del año 2019, el costo de venta representa el 66.94% del total de las ventas netas, los gastos administrativos constituyen el 14.05%, los gastos financieros el 4.18% y el impuesto a la renta el 3.56%, al no sobrepasar los gastos a los ingresos se obtiene una utilidad neta de S/ 149,886.87, un 11.78% de los ingresos por la venta de mercaderías.

Figura 13

Análisis vertical del Estado de Resultados, año 2020



Nota: En el año 2020, el costo de venta representa el 63.63% del total de las ventas netas, los gastos de administración constituyen el 32.62% y los gastos financieros el 8.70%, sobrepasando los ingresos totales que se refleja en una pérdida neta de S/ 21,196.14 que representa un -4.87% de las ventas netas anuales.

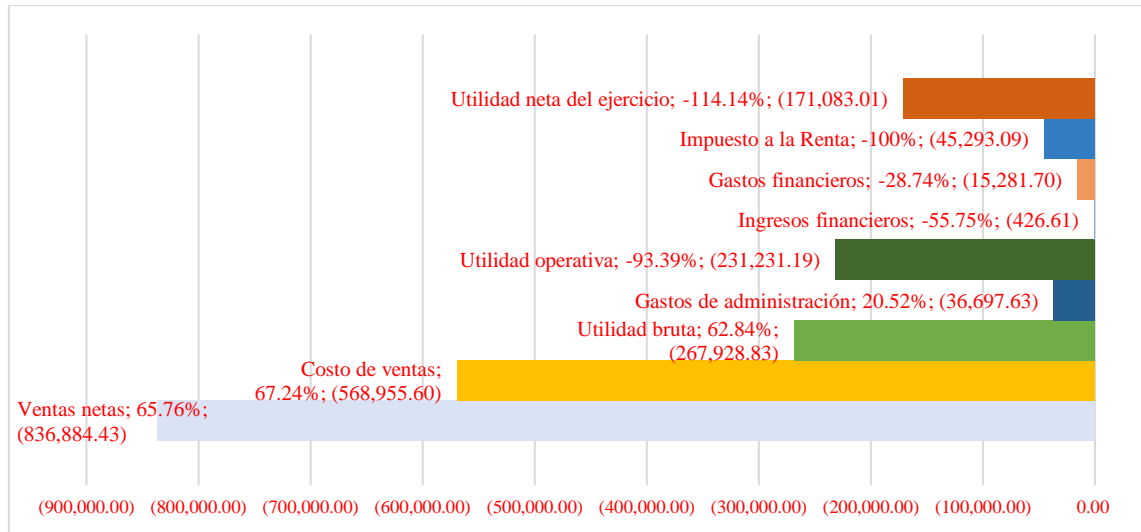
Figura 14*Análisis vertical del Estado de Resultados, año 2021*

Nota: En el año 2021, el costo de venta representó el 53.02% del total de las ventas netas, los gastos de administración constituyeron el 32.25%, los gastos financieros el 1.74% y el impuesto a la renta el 1.88%, lo que significa que se reportó una utilidad neta de S/ 73141.84, que representa el 11.16% de las ventas anuales del ejercicio.

Tabla 9*Análisis horizontal del Estado de Resultados*

Elementos	Año	2020-2019		2021-2019	
		S/	%	S/	%
Ventas netas		-836,884.43	-65.76%	-617,366.24	-48.51%
Costo de ventas		-568,955.60	-67.24%	-498,772.92	-58.94%
Utilidad bruta		-267,928.83	-62.84%	-118,593.32	-27.81%
Gastos de administración		-36,697.63	-20.52%	32,516.48	18.19%
Utilidad operativa		-231,231.19	-93.39%	-151,109.80	-61.03%
Ingresos financieros		-426.61	-55.75%	-353.72	-46.23%
Gastos financieros		-15,281.70	-28.74%	-41,775.53	-78.56%
Utilidad antes de participaciones e impuestos		-173,983.81	-89.14%	-109,687.98	-56.20%
Impuesto a la Renta		-45,293.09	-100.00%	-32,942.95	-72.73%
Utilidad neta del ejercicio		-171,083.01	-114.14%	-76,745.03	-51.20%

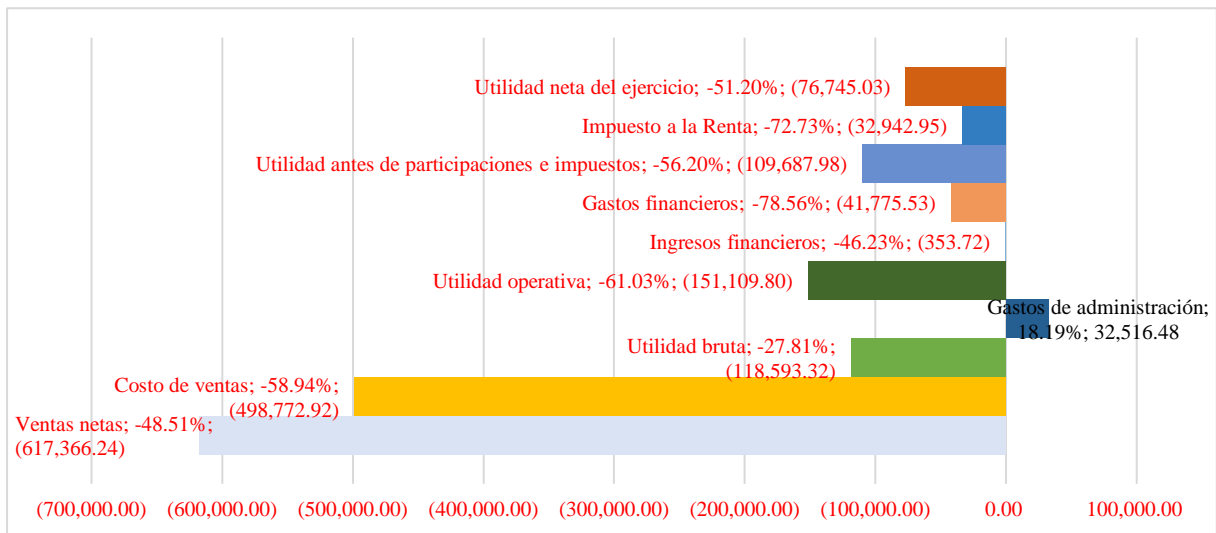
Figura 15*Análisis horizontal del Estado de Resultados, año 2020*



Nota: En el análisis horizontal, las cifras de todos los elementos del estado de resultados del año 2020 respecto al año 2019, han variado negativamente, la frecuencia absoluta con mayor variación se reportó en las ventas netas con S/ 836,884.43 (65.76%), lo que ha originado baja en la utilidad bruta en S/ 267,928.83 (62.84%), la utilidad operativa en S/ 231,231.19 (93.39%) y la utilidad neta en S/. 171,083.01 (114.14%).

Figura 16

Análisis horizontal del Estado de Resultados, año 2021



Nota: En el análisis horizontal, las cifras de todos los elementos del estado de resultados del año 2021 respecto al año 2019, han variado negativamente, exceptuando los gastos de administración que aumentaron en S/ 32,516.48 (18.19%), en contraste a la disminución de las ventas netas con S/ 617,366.24 (48.51%), en la utilidad bruta en S/ 118,593.22 (27.81%), la utilidad operativa en S/ 151,109.80 (61.03%) y la utilidad neta en S/. 76,745.03 (51.20%).

5.1.2. Respecto al objetivo específico 2:

- Determinar los índices de liquidez, rentabilidad y solvencia de la empresa Distribuidora Sudamericana S.R.L., Piura, 2019 – 2021.

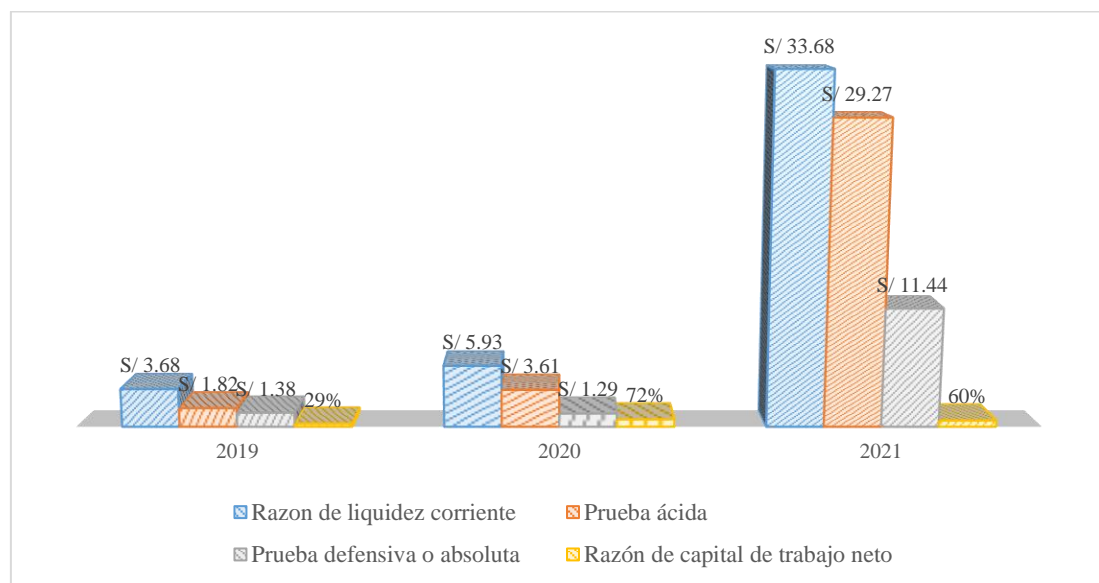
Tabla 10

Ratios de liquidez, años 2019 – 2021

Ratio	Año		
	2019	2020	2021
Liquidez corriente	S/ 3.68	S/ 5.93	S/ 33.68
Prueba ácida	S/ 1.82	S/ 3.61	S/ 29.27
Prueba defensiva o absoluta	S/ 1.38	S/ 1.29	S/ 11.44
Razón de capital de trabajo neto	28.85%	71.77%	60.37%

Figura 17

Ratios de liquidez, años 2019 – 2021



Nota: La mayor liquidez corriente que muestra la empresa es el año 2021, con S/ 33.68 de respaldo económico por cada S/ 1.00 de deuda o pasivo corriente, es decir que posee una gran capacidad de pago a corto plazo, o no va tener ninguna dificultad de pago a corto plazo. De igual modo, en el mismo año, se reportó la mejor prueba ácida, por cada S/ 1.00 la empresa posee S/ 29.27 para la cancelación de deudas a corto plazo o pasivo corriente, sin la necesidad que tener que acudir a la venta de sus mercaderías. La empresa cuenta una prueba absoluta de mejor proyección en el año 2021, cuenta con más de 11 veces u S/ 11.44 de efectivo y equivalentes de efectivo para cada S/ 1.00 para cancelar su pasivo corriente sin la necesidad de recurrir a las ventas o realizar cobros. Por último, la

mayor razón de capital de trabajo, se reportó en el 2020, a pesar de haber obtenido una pérdida neta, el capital de trabajo representó casi el 72% de las ventas netas.

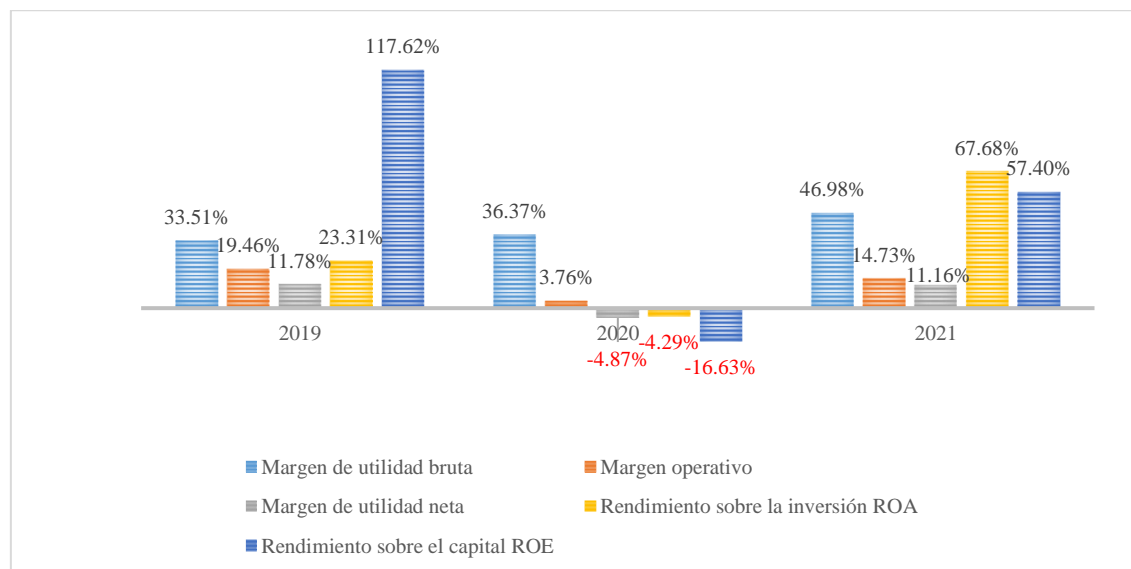
Tabla 11

Ratios de rentabilidad, años 2019 – 2021

Ratio	Años		
	2019	2020	2021
Margen de utilidad bruta	33.51%	36.37%	46.98%
Margen operativo	19.46%	3.76%	14.73%
Margen de utilidad neta	11.78%	-4.87%	11.16%
Rendimiento sobre la inversión ROA	23.31%	-4.29%	67.68%
Rendimiento sobre el capital ROE	117.62%	-16.63%	57.40%

Figura 18

Ratios de rentabilidad, años 2019 – 2021



Nota: La mayor rentabilidad que reportó la empresa de acuerdo a su nivel de ventas fue en el año 2019 (pre-pandemia) con una utilidad operativa del 19.46%, una utilidad neta del 11.78% y con un rendimiento del capital del 117.62%, es decir que por cada S/ 1 de capital se ha obtenido S/ 1.18 de utilidad neta. El mayor ROA se ha obtenido en el año 2021, a pesar de que las ventas no han superado a las del 2019, dicho indicador arrojó que por S/1 de activo, se obtuvo S/0.57 de utilidad neta.

Tabla 12

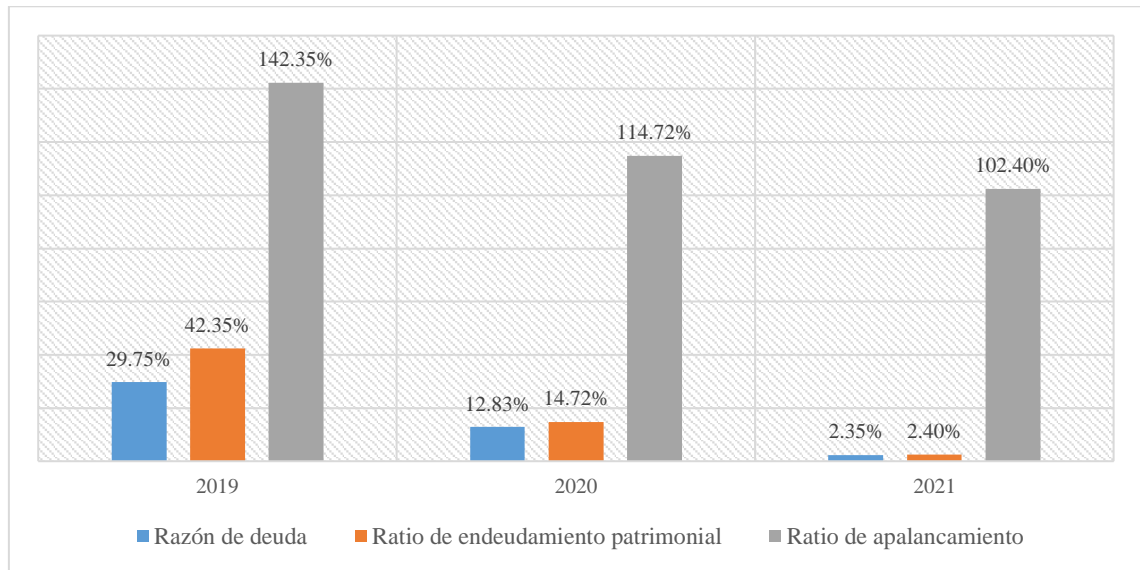
Ratios de solvencia, años 2019 – 2021

Ratio	Años		
	2019	2020	2021
Razón de deuda	29.75%	12.83%	2.35%

Ratio de endeudamiento patrimonial	42.35%	14.72%	2.40%
Ratio de apalancamiento	142.35%	114.72%	102.40%
Ratio de solvencia financiera	3.36	7.79	42.61

Figura 19

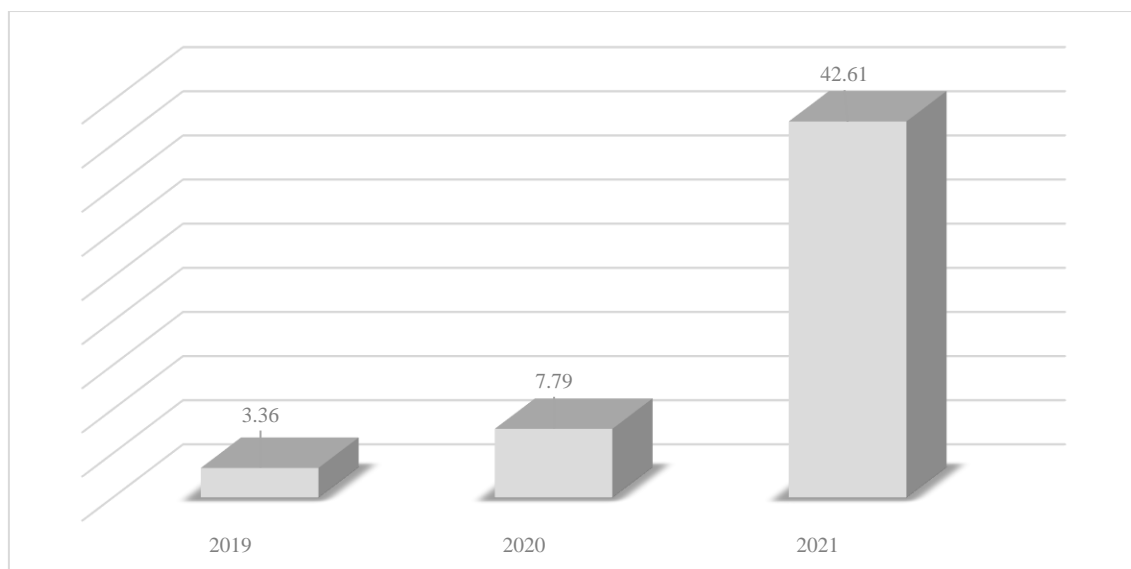
Ratios de solvencia, años 2019 – 2021



Nota: En el año 2019 el activo ha sido financiado en un 29.75% con capital de terceros, en el 2020, su financiamiento por terceros tiene un porcentaje del 12.83% y en el 2021 su porcentaje de financiamiento bajo al 2.35%. En lo referente al endeudamiento patrimonial del 2019, por cada S/ 1 aportado por los socios, existe S/ 0.42 o 42.35% aportado por los acreedores, en el 2020 existió un 14.72% y el 2021, solo el 2.40% o S/ 0.024. El ratio de apalancamiento del 2019, nos reportó que cada S/ 1 aportado por los socios se obtuvo S/ 1.42 de activos, es decir que el capital se multiplicó por 1.42, pero a la vez muestra que se ha solicitado financiamiento a terceros (tributos, acreedores y al banco), el 2020, el capital se multiplicó por 1.14 y el 2021 por 1.02.

Figura 20

Solvencia financiera, años 2019 – 2021



Nota: En el año 2021, se reportó una alta solvencia financiera, es decir que por cada S/ 1 de pasivo o deuda a terceros existe S/ 42.61 para cumplir el pago de dichas obligaciones, en el 2019, la solvencia financiera alcanzó los S/ 3.36 y el 2020, llegó a los S/ 7.79 por cada sol de deuda contraída.

5.1.3. Respecto al objetivo específico 3:

- Analizar los tributos y su incidencia en el financiamiento y la rentabilidad de la empresa Distribuidora Sudamericana S.R.L. – Piura, 2019 – 2021.

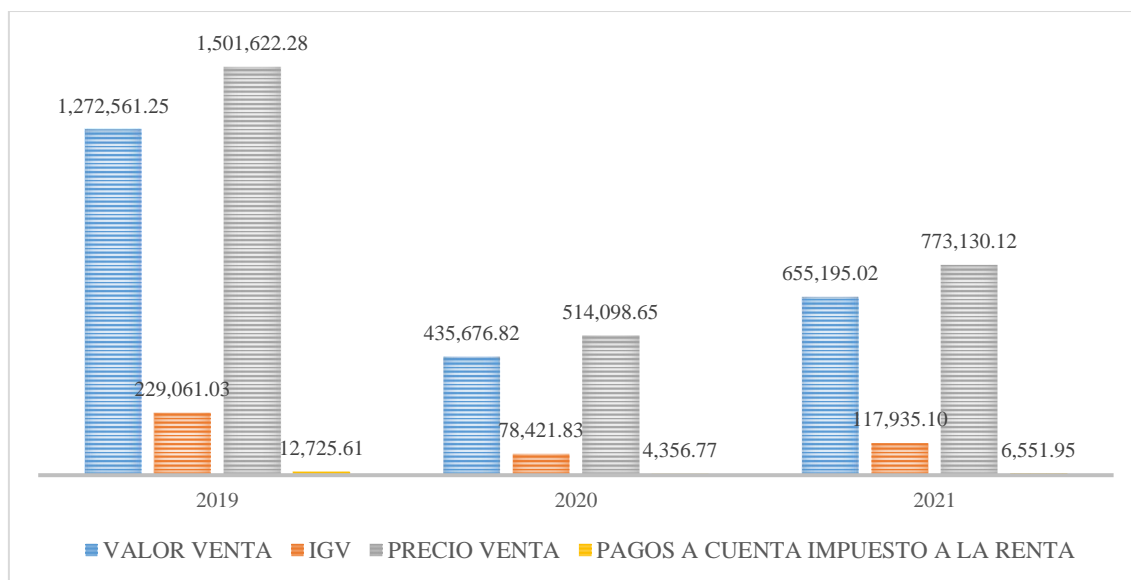
Tabla 13

Ventas anuales 2019-2021 (en soles)

AÑO	2019	2020	2021
VALOR VENTA	1,272,561.25	435,676.82	655,195.02
IGV	229,061.03	78,421.83	117,935.10
PRECIO VENTA	1,501,622.28	514,098.65	773,130.12
PAGOS A CUENTA DEL IMPUESTO A LA RENTA	12,725.61	4,356.77	6,551.95

Figura 21

Ventas anuales 2019-2021 (en soles)



Nota: Para el año 2019, las ventas alcanzaron los S/ 1,272,561.25, que generó un IGV por el monto de S/ 229,061.03 y pagos a cuenta por IR en S/ 12,725.61; para el año 2020, las ventas netas fueron S/ 435,676.82, el IGV se provisionó en S/ 78,421.83 y el pago a cuenta por el I.R. fue de S/ 4,356.77; y para el año 2021, las ventas ascendieron a los S/ 655,195.02, el IGV a S/ 117,935.10 y los pagos a cuenta del IR a S/ 6,551.95

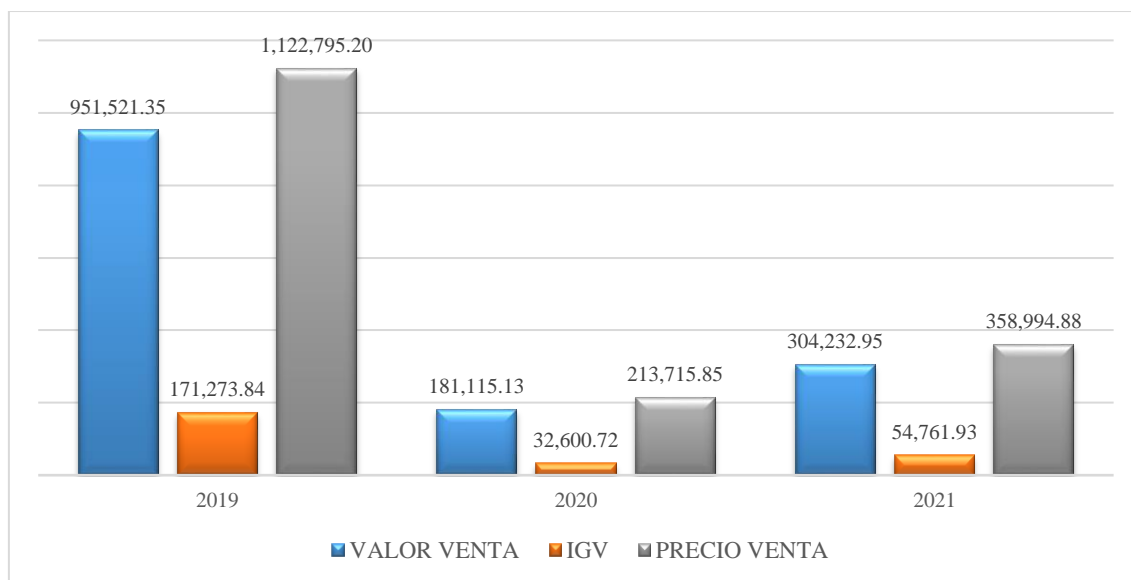
Tabla 14

Compras anuales afectas al IGV, años 2019 – 2021 (en soles)

AÑO	2019	2020	2021
VALOR VENTA	951,521.35	181,115.13	304,232.95
IGV	171,273.84	32,600.72	54,761.93
PRECIO VENTA	1,122,795.20	213,715.85	358,994.88

Figura 22

Compras anuales afectas al IGV, años 2019-2021 (en soles)



Nota: Para el año 2019, las compras netas alcanzaron los S/ 951,521.35 y generó un IGV por el monto de S/ 171,273.84; para el año 2020, las compras afectas fueron S/ 181,115.13 y el IGV se provisionó en S/ 32,600.72; y para el año 2021, las compras ascendieron a los S/ 304,232.95 y el IGV a S/ 54,761.93.

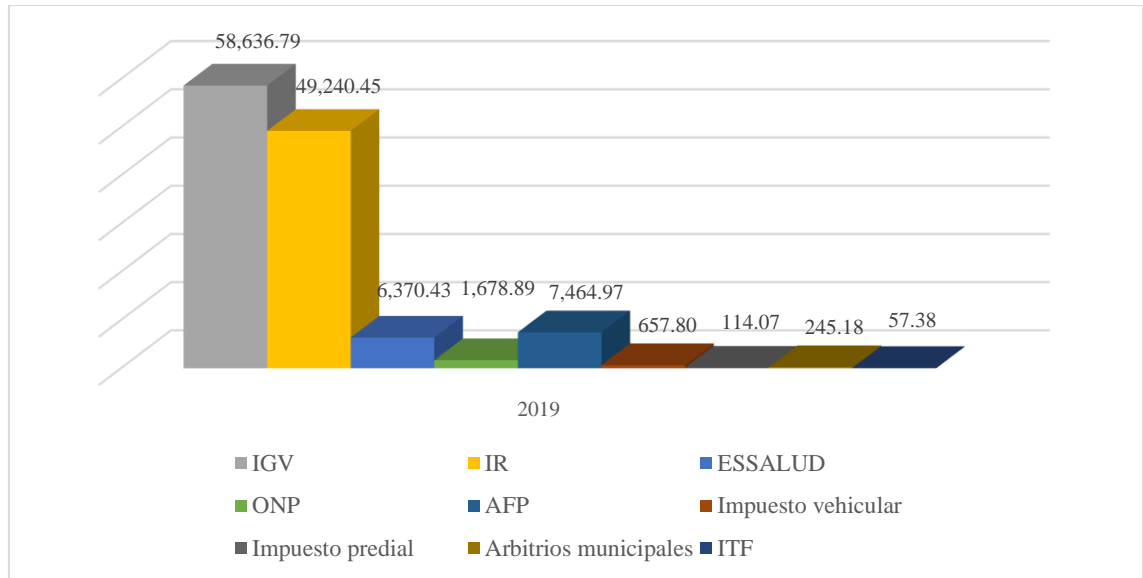
Tabla 15

Resumen anual de liquidación de tributos, años 2019-2021 (en soles)

TRIBUTO	AÑO		
	2019	2020	2021
IGV	58,636.79	45,750.18	63,308.74
IR	49,240.45	36,924.24	6,551.95
ESSALUD	6,370.43	6,168.69	7,029.34
ONP	1,678.89	1,595.88	2,025.90
AFP	7,464.97	7,258.19	8,087.95
Impuesto vehicular	657.80	657.80	0.00
Impuesto predial	114.07	114.07	114.07
Arbitrios municipales	245.18	245.18	245.18
ITF	57.38	12.45	20.22

Figura 23

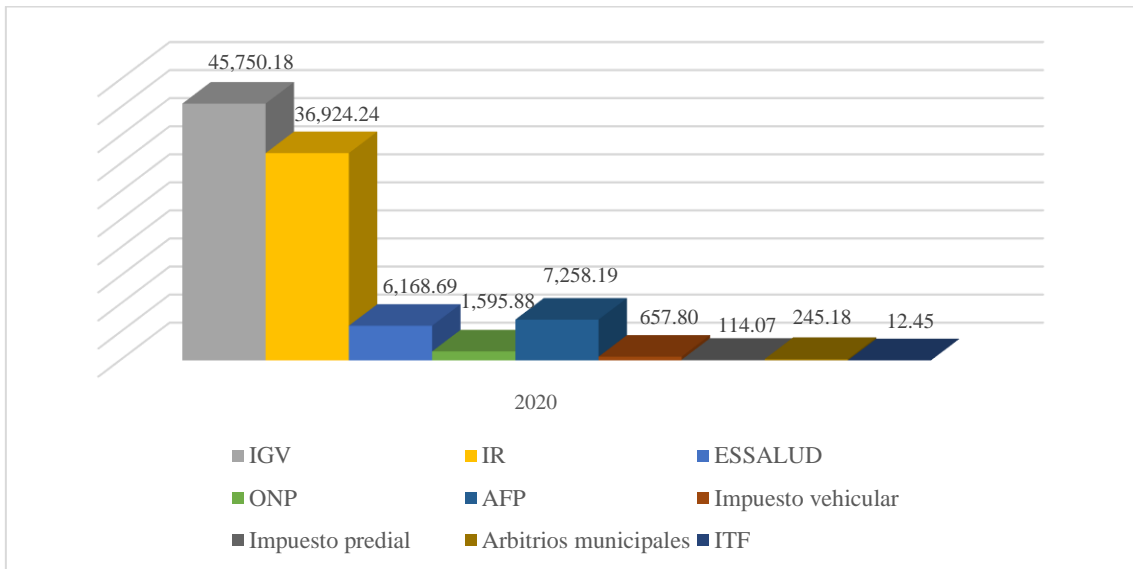
Resumen anual de liquidación de tributos, año 2019 (en soles)



Nota: En el año 2019, los tributos que más se pagaron fueron el IGV por S/ 58,636.79, el IR por S/ 49,240.45 y las contribuciones a la AFP por S/ 7,464.97 (retenciones al trabajador, declarado y pagado por la empresa).

Figura 24

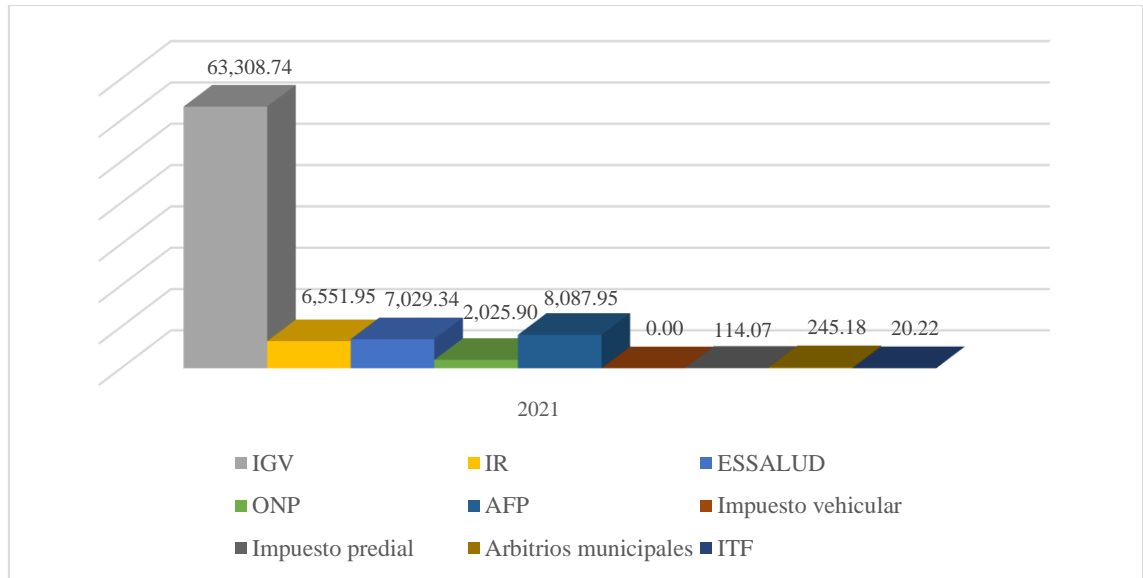
Resumen anual de liquidación de tributos, año 2020 (en soles)



Nota: En el año 2020, los tributos que más se cancelaron fueron el IGV por S/ 45,750.18, el IR por S/ 36,924.24; las contribuciones a la AFP por S/ 7,258.19 y los aportes a ESSALUD por S/ 6,168.69.

Figura 25

Resumen anual de liquidación de tributos, año 2021 (en soles)



Nota: En el año 2021, los tributos que más se cancelaron fueron el IGV por S/ 63,308.74; las contribuciones a la AFP por S/ 8,087.95; los aportes a ESSALUD por S/ 7,029.34 y el IR por S/ 6,551.95.

5.2. Análisis de resultados

5.2.1. *Respecto al objetivo específico 1:*

- Analizar los estados financieros y su incidencia en el financiamiento y la rentabilidad de la empresa Distribuidora Sudamericana S.R.L., Piura, 2019 – 2021

En la figura 5, en el ejercicio contable 2019, las cuentas con mayor representación porcentual son los resultados acumulados con el 27.12%, resultado del ejercicio con 23.31% y el capital con 19.82%, lo que implica los activos de la empresa se están financiando con el 70.25% con recursos propios o aportes de los socios. En la figura 6, los activos del 2020, se financian con más del 87% con capital propio (resultados acumulados con 61.37% y capital con 25.80%). En la figura 7, en el año 2021, los activos se siguen financiando con mayor porcentaje con recursos propios, con 97.25% (resultados acumulados con 58.76%, el capital con 24.71% y el resultado del ejercicio con 14.18%).

En la figura 8, mediante el análisis horizontal del activo del 2020, la mayoría de cuentas han experimentado variaciones negativas, la cuenta que más ha disminuido es el efectivo y equivalentes de efectivo (–S/ 107,575.77; -56.83%) debido a la baja en las ventas y a la pérdida económica de ese año, la cuenta que ha sufrido la mayor variación positiva es cuentas por cobrar comerciales (S/ 109,374.29; 519.03%). En la figura 9, las variaciones horizontales del activo del año 2021, han sufrido cambios negativos, pero en menor frecuencia respecto al 2020, la cuenta del activo de mayor variación negativa ha sido las existencias (S/ 201,592.31; -79.05%). La cuenta del activo con mayor variación positiva ha sido cuentas por cobrar comerciales (S/ 193,905.56; 920.17%).

En la figura 10, en el análisis horizontal del pasivo y patrimonio de la empresa del 2020, se observa que la cuenta de mayor variación absoluta negativa es el resultado del ejercicio (-S/ 171,083.01; -114.14%), a consecuencia de la pérdida económica de 21,196.14. En la variación absoluta positiva, la cuenta resultados acumulados, se ha incrementado en un monto de S/ 149,886.87, 85.97% más respecto al año 2019. En la figura 11, el análisis horizontal del 2021, el resultado del ejercicio, experimentó la mayor variación absoluta negativa de S/ 76,745.03 (-51.20%), hay señalar que, en el año 2021, hubo una utilidad, pero menor en comparación al año 2019 (51,20% menos), la variación positiva la experimento los resultados acumulados con S/ 128,690.73 (73.82% mayor al 2019).

En la figura 12, el análisis vertical del estado de resultados del 2019, los costos y gastos representan el 88.73% de las ventas (costo de venta, el 66.94%; los gastos administrativos, 14.05%; los gastos financieros, 4.18% y el impuesto a la renta, 3.56%), por lo que el margen de utilidad neta es de S/ 149,886.87 (11.78%). En la figura 13, en el análisis del 2020, los costos y gastos representan el 104.95% (costo de venta, 63.63%; los gastos de administración, 32.62% y los gastos financieros el 8.70%), lo que implica que los gastos han sobrepasado los ingresos reflejando una pérdida neta de S/ 21,196.14 (-4.87% de las ventas). En el análisis vertical del 2021 graficado en la figura 14, los costos y gastos representan el 88.89% (costo de venta, 53.02%; los gastos de administración, 32.25%; los gastos financieros, 1.74% y el impuesto a la renta, 1.88%) lo que implica una utilidad neta de S/ 73,141.84 (11.16%).

En las figuras 15 y 16, se visualizan el análisis horizontal del estado de resultados de los años 2020 y 2021, en el año 2020, la mayoría de elementos han variado negativamente, la frecuencia con mayor variación se reportó en las ventas netas con S/ 836,884.43 (65.76%), lo que ha originado baja en la utilidad bruta en S/ 267,928.83 (62.84%), la utilidad operativa en S/

231,231.19 (93.39%) y la utilidad neta en S/. 171,083.01 (114.14%). En el año 2021, los elementos han variado negativamente, exceptuando los gastos de administración que aumentaron en S/ 32,516.48 (18.19%), en contraste a la disminución de las ventas netas con S/ 617,366.24 (48.51%), la utilidad bruta en S/ 118,593.22 (27.81%), la utilidad operativa en S/ 151,109.80 (61.03%) y la utilidad neta en S/. 76,745.03 (51.20%).

5.2.2. Respecto al objetivo específico 2:

- Determinar los índices de liquidez, rentabilidad y solvencia de la empresa Distribuidora Sudamericana S.R.L., Piura, 2019 – 2021.

En la figura 17, los mayores ratios de liquidez se reportaron en el año 2021, la liquidez corriente de la empresa fue S/ 33.68 de activo corriente por cada S/ 1.00 pasivo corriente, posee una gran capacidad de pago a corto plazo; la prueba ácida fue de S/ 29.27 de activo corriente por cada S/ 1.00 de deuda corriente, sin la necesidad vender sus existencias y la prueba absoluta fue más de 11 veces u S/ 11.44 de efectivo y equivalentes de efectivo para cada S/ 1.00 para cancelar su pasivo corriente sin la necesidad de recurrir a las ventas o realizar cobros, todo estos índices fueron mayores en ese año a consecuencia de la disminución de los pasivos corrientes de la empresa, en especial en la extinción del préstamo bancario realizado al Interbank. La mayor razón de capital de trabajo, se reportó en el 2020, a pesar de haber obtenido una pérdida neta, el capital de trabajo representó casi el 72% de las ventas netas.

En la figura 18, muestra que los mayores índices de rentabilidad de la empresa se reportaron en el 2019, la utilidad operativa fue el 19.46%; la utilidad neta, el 11.78% y el rendimiento del capital con 117.62%, es decir que por cada S/ 1 de capital se ha obtenido S/ 1.18 de utilidad neta. El mayor ROA se ha obtenido en el año 2021, a pesar de que las ventas

no han superado a las del 2019, dicho indicador arrojó que por S/1 de activo se obtuvo S/0.57 de utilidad neta.

En la figura 19, se muestran los índices de financiamiento o solvencia de la empresa, el 2019 el activo ha sido financiado con el 29.75% con capital de terceros; el 2020, fue del 12.83% y en el 2021 fue de solo 2.35%, a consecuencia de la disminución de los pasivos. El endeudamiento patrimonial, en el 2019, fue de S/ 0.42 por aporte de acreedores por cada S/ 1 de aportes de los socios; en el 2020 existió un 14.72% y el 2021, el 2.40%. El ratio de apalancamiento, para el 2019, fue de S/ 1.42 de activos, es decir que el capital se multiplicó por 1.42, pero a la vez muestra que se ha solicitado financiamiento a terceros; el 2020, fue de 1.14 y el 2021; 1.02.

En la figura 20, el año 2021, se reportó una alta solvencia financiera, S/ 42.61 por cada S/1 de deuda; el 2019, fue de S/ 3.36 y el 2020, S/ 7.79.

5.2.3. Respecto al objetivo específico 3:

- Analizar los tributos y su incidencia en el financiamiento y la rentabilidad de la empresa Distribuidora Sudamericana S.R.L. – Piura, 2019 – 2021.

En la figura 21, en el 2019, se provisionó el IGV por ventas por S/ 229,061.03 y se realizaron pagos a cuenta por IR en S/ 12,725.61; para el año 2020, la provisión del IGV fue de S/ 78,421.83 y el pago a cuenta por el I.R. fue de S/ 4,356.77; y para el año 2021, el IGV fue S/ 117,935.10 y los pagos a cuenta del IR a S/ 6,551.95.

En la figura 22, en el año 2019, la provisión por el IGV de las compras fue de S/ 171,273.84; para el año 2020, el IGV se provisionó en S/ 32,600.72; y para el año 2021, S/ 54,761.93.

En las figuras 23, 24 y 25, se muestran los pagos anuales de los tributos que afectan a la empresa, donde en el año 2019, los tributos que más se pagaron fueron el IGV, S/ 58,636.79, IR por S/ 49,240.45 y las contribuciones a la AFP por S/ 7,464.97. Para el año 2020, los tributos que más se cancelaron fueron el IGV por S/ 45,750.18, el IR por S/ 36,924.24; las contribuciones a la AFP por S/ 7,258.19 y los aportes a ESSALUD por S/ 6,168.69. En el año 2021, fueron el IGV por S/ 63,308.74; las contribuciones a la AFP por S/ 8,087.95; los aportes a ESSALUD por S/ 7,029.34 y el IR por S/ 6,551.95.

VI. Conclusiones

6.1. Respecto al objetivo específico 1:

Analizar los estados financieros y su incidencia en el financiamiento y la rentabilidad de la empresa Distribuidora Sudamericana S.R.L., Piura, 2019 – 2021

- El análisis financiero de los años 2019 – 2021, mediante los análisis vertical y horizontal determinaron las incidencias en el financiamiento y la rentabilidad de la empresa Distribuidora Sudamericana S.R.L., debido a que evalúan el rendimiento de la empresa y proporcionan el financiamiento de los activos, porcentaje de composición, las variaciones y comparaciones de cada rubro o elementos de los estados financieros de determinados periodos, los cuales sirven como herramienta clave o de vital importancia para la toma de decisiones y permiten a la administración tener una idea clara y objetiva de la situación económica y financiera de la empresa, con el objeto de canalizar de manera eficiente los recursos y maximizar la rentabilidad. Además, con un adecuado análisis financiero, se puede determinar el cese o la continuidad de la empresa, o si se necesita la compra de nuevos activos fijos o mercaderías para mejorar la competitividad y muestra la capacidad de pago, donde se decide realizar inversión en nuevos proyectos o solicitar financiamiento a entidades bancarias.

6.2. Respecto al objetivo específico 2:

Determinar los índices de liquidez, rentabilidad y solvencia de la empresa Distribuidora Sudamericana S.R.L., Piura, 2019 – 2021.

- Mediante los ratios financieros de los años 2019 – 2021, se determinó los índices de liquidez, rentabilidad y solvencia de la empresa, los mayores ratios de liquidez se reportaron en el año 2021, la liquidez corriente de la empresa fue S/ 33.68, la prueba

ácida fue S/ 29.27 y la prueba absoluta fue S/ 11.44. La mayor razón de capital de trabajo, se reportó en el 2020, a pesar de haber obtenido una pérdida neta, el capital de trabajo representó casi el 72% de las ventas netas. Los mayores índices de rentabilidad se reportaron en el 2019, la utilidad operativa fue el 19.46%; la utilidad neta, el 11.78% y el rendimiento del capital con 117.62%, el mayor ROA se ha obtenido en el año 2021, S/0.57. Los índices de financiamiento o solvencia de la empresa, el mayor financiamiento por terceros se dio en el 2019, con el 29.75%; el mayor índice de endeudamiento patrimonial, fue en el 2020 con el 14.72% y el 2021, el 2.40%; el mayor ratio de apalancamiento, se reportó el 2019 con el 1.42 y la mayor solvencia financiera se reportó en el año 2021, con S/ 42.61 por cada S/1 de deuda.

6.3. Respecto al objetivo específico 3:

Analizar los tributos y su incidencia en el financiamiento y la rentabilidad de la empresa Distribuidora Sudamericana S.R.L. – Piura, 2019 – 2021.

- Mediante el análisis tributario se determinó que el pago oportuno de los tributos incide en el financiamiento de la empresa, debido a que mejora su historial crediticio para acceder a préstamos más rápidos en cualquier institución financiera, mediante el Reporte tributario para terceros, se puede demostrar si una empresa es confiable o apta para acceder a créditos en mejores condiciones y ventajas.
- Mediante el análisis tributario se determinó que los tributos no tienen incidencia en la rentabilidad de la empresa, pero el régimen tributario al que está acogido la empresa si incide en la rentabilidad de la empresa Distribuidora Sudamericana S.R.L, puesto que, al estar acreditada como pequeña empresa., no está obligada a llevar todos los libros contables, lo que implica menos gastos por servicios contables, además bajo el régimen

laboral MyPE, el cual fue creado para incentivar la formalización de los trabajadores en la MyPE, debido a que un trabajador formal con ciertos beneficios laborales beneficia más a la empresa y se vuelve más productivo y por ende permite a la empresa ser más competitiva y mejorar su rentabilidad.

Resumen de coincidencias

0%

X

0

F

T

↓

i

Introducción

En los años 2020 y 2021, las Mypes dedicadas a la venta de útiles de oficina y papelería en general de todo el mundo han afrontado decisiones desfavorables ocasionados por la propagación del Covid-19 y las restricciones de salubridad adoptadas por los gobiernos de cada país, una de ellas y la que más afectado a las librería, es la suspensión de clases presenciales en los colegios, institutos y universidades y el cierre de instituciones públicas a nivel mundial, lo que ha ocasionado una disminución en la venta útiles escolares en las campañas escolares y una baja en el consumo de productos de papelería en las instituciones públicas, las ventas físicas sufrieron una gran disminución y hubiese sido peor, si los comercios no hubiesen optado por el comercio on-line o virtual o a las nuevas tendencias de comercio electrónico, el cual trajo

No existen fuentes coincidentes para este informe.

Activar Windows
Vé a Configuración para activar Windows.

VII. Aspectos complementarios

INFORME FINAL PARA TURNITIN.pdf

71 / 71 | - 100% +

69

70

71

INFORME FINAL PARA TURNITIN

INFORME DE ORIGINALIDAD

0% INDICE DE SIMILITUD

0% FUENTES DE INTERNET

0% PUBLICACIONES

0% TRABAJOS DEL ESTUDIANTE

FUENTES PRIMARIAS

Excluir citas	Activo	Excluir coincidencias	< 4%	Activar Windows
Excluir bibliografía	Activo	Ve a Configuración para activar Windows.		

Referencias bibliográficas

- Aguirre, A. (2003). *Economía, instituciones financieras y dinero: teoría y política en Venezuela*. Caracas: Universidad Católica Andrés Bello.
- Alegre, H., y Jiménez, J. M. (31 de enero de 2022). *ABC del e-commerce*. <https://www.blog.pad.edu>
- Alfaro, L., Becerra, Ó., y Eslava, M. (3 de junio de 2020). *Shutting Down in a World of Informal and Tiny Firms*. EMEs and COVID-19: <https://www.nber.org/papers/w27360>
- Amaya, C. (2017). *Análisis de las diferencias en la base contable y en la base fiscal por el reconocimiento y medición de los inventarios bajo NIIF. Aplicación del impuesto diferido*. Bogotá: Revista Activos.
- Andrade, A. (2017). Ratios o razones financieras. Lima: Gaceta jurídica.
- Balseca, M. (2012). Equidad y desarrollo, libro del futuro contribuyente. En M. d. Ecuador, *Una cuestión de principios, teoría general de la tributación y los tributos* (págs. 27, 29-30). Sesos Creación Visual. <https://doi.org/www.sri.gob.ec>
- Bernal, D., y Amat, O. (2012). Anuario de ratios financieros sectoriales en México para análisis comparativo empresarial. *Ra Ximhai*, 277.
- Block, S., Hirt, G., y Danielsen, B. (2013). *Fundamentos de administración financiera*. México D.F.: McGraw-Hill Interamericana, 14^o edición.
- Bodie, Z., y Merton, R. (1999). *Finanzas*. México D.F.: Prentice Hall Hispanoamericana S.A.
- Bohórquez, P., y Huamán, J. (2017). *El Nuevo Régimen Mype Tributario y su Impacto en los Estados Financieros de la Micro y Pequeña Empresa del Sector Textil del Emporio Comercial de Gamarra*. Lima: Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas.

- Cámara de Comercio de Lima. (26 de enero de 2021). *Importaciones de útiles escolares cayó 52% en 2020 debido a pandemia del COVID-19*. Lima: El Comercio Ediciones.
- Castaingts, J. (2000). *Los sistemas comerciales y monetarios en la triada excluyente: un punto de vista latinoamericano*. México D.F.: Casa Abierta al Tiempo.
- Chávez, P. (1993). La tributación. *Quipukamayoc*, 1(2), 47-50.
<https://doi.org/https://doi.org/10.15381/quipu.v1i2.6066>
- Chávez, P., y Purizaga, F. (2021). *Análisis del financiamiento de las Mypes del sector comercial en el distrito de Piura*. Piura: Universidad de Piura. Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales. Programa Académico de Administración de Empresas.
- Córdova, T. (2016). *Caracterización de marketing y rentabilidad en las Mypes de servicios rubro restaurantes del distrito de Castilla – Piura*. Piura: Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote.
- Debitoor. (15 de abril de 2022). *Liquidez - ¿Qué es la liquidez?*
<https://www.debitoor.es/glosario>
- Di Toro, D. (2018). *Financiamiento Pyme en la Década 2004-2014. Particularidades de un Segmento Específico: Empresas de Pesaje Industrial de la Provincia de Santa Fe*. Santa Fe, Argentina.
- Díaz, R. (2019). *Influencia de las cargas tributarias y cargas laborales en la informalidad de las MYPEs y PYMEs*. Piura: Universidad de Piura.
- Durán, J. (2016). *Alternativas de financiamiento para las Mipymes en el cantón Ambato*. Ambato, Ecuador: Universidad Técnica de Ambato.
- Economipedia. (30 de marzo de 2022). *Economipedia, haciendo fácil la economía*.
<https://economipedia.com/definiciones/modelo-de-markowitz.html>

- Economipedia. (31 de marzo de 2022). *Economipedia, haciendo la economía fácil*.
<https://economipedia.com/definiciones/modelo-valoracion-activos-financieros-capm.html>
- ESAN. (16 de abril de 2022). *conexionesan*. ¿Qué son los análisis horizontal y vertical de los estados financieros?: <https://www.esan.edu.pe>
- Fernández, M., y Rojas, M. (2004). *Contrastación de la Teoría del “Pecking Order”*: El caso de las empresas españolas. Valladolid: Universidad de Valladolid. Documentos de trabajo "Nuevas tendencias en dirección de empresas".
- Ferri, J. (28 de abril de 2021). *Argali Abogados*. <https://argaliabogados.com>
- Gastelo, M. (2017). *Obligaciones tributarias y la recaudación tributaria de las Mypes comercializadoras de Lima Metropolitana*. Lima: Universidad Nacional Federico Villarreal.
- Gitman, L., y Zutter, C. (2012). Principios de administración financiera, décimosegunda edición. En *Estados financieros y análisis de razones financieras* (págs. 65-67). Pearson.
- Gob.pe. (15 de abril de 2022). *Gob.pe plataforma digital única del Estado Peruano*.
<https://www.gob.pe/280-regimenes-tributarios>
- IASB. (2010). Marco conceptual para la información financiera. IFRS Foundation.
- Kaqui, G., y Espinoza, M. (2018). *Fuentes de financiamiento y su influencia en la rentabilidad de la empresa Lucho tours E.I.R.L Huaraz*. Huaraz: Universidad César Vallejo.
- Lacamara.pe. (17 de enero de 2022). *Importación de útiles para la campaña escolar 2022*.
Revista Digital de la Cámara de Comercio de Lima: <http://www.lacamara.pe>
- Lescano, L. (2022). Caja Piura planea otorgar S/ 38 millones en créditos para campaña escolar 2022. *Infomercado*.

- Lescano, L. (2022). Campaña escolar: claves para impulsar tu negocio esta temporada. *Andina*.
- López, T., y Soto, F. (2019). Cómo revelan las sociedades anónimas abiertas chilenas los impuestos diferidos en sus estados financieros. Santiago de Chile: Revista Activos.
- Mondragón, S. (2011). Marco conceptual de las teorías de la irrelevancia, del trade-off y de la jerarquía de las preferencias. Bogotá.
- Moreira, C., y Rodríguez, J. (19 de mayo de 2006). *Contraste de la teoría del pecking order versus la teoría del trade-off para una muestra de empresas portuguesas*. Salamanca.
- Myers, S. (1984). *The Capital Structure Puzzle*. <https://doi.org/10.1111/j.1540-6261.1984.tb03646.x>.
- Ochoa, J. (18 de febrero de 2021). Ventas de útiles solo llegarían al 20% de la campaña escolar del 2020. (E. Comercio, Entrevistador)
- Orlik, N. (2001). *Cambios institucionales en el sector financiero y su efecto en el fondeo de la inversión*. México.
- PAD Escuela de Dirección. (31 de enero de 2022). *ABC del comercio electrónico: todo lo que necesitas saber*. <https://www.blog.pad.edu/>
- Perucontable. (7 de febrero de 2020). *Corporación Perú Contable*. <https://www.perucontable.com/empresa/ratios-financieros-solvencia>
- Perucontable. (3 de abril de 2022). *Corporación Perú Contable Tributaria*. Clasificación de los impuestos en el Perú: <https://www.perucontable.com/tributaria/clasificacion-de-los-impuestos-en-el-peru>
- Raisin. (16 de abril de 2022). <https://www.raisin.es/educacion-financiera/rentabilidad-que-es-tipos-y-como-se-calcula/>

Rankia.pe. (30 de marzo de 2022). <https://www.rankia.pe/blog/sunat-impuestos/4093805-clasificacion-impuestos-peru>

Sánchez, D., y Becerra, C. (2018). *Impacto Tributario y financiero de la aplicación del Impuesto Diferido como resultado de la convergencia a NIIF – Estudio de caso*. Bogotá, D.C.: Universidad La Gran Colombia.

Sánchez, J. (2002). *Análisis de rentabilidad de la empresa*. 5campus.com, Análisis contable: <http://www.5campus.com/leccion/anarenta>

Sarmiento, R. (2008.). *La estructura de financiamiento de las empresas: una evidencia teórica y econométrica para Colombia*. . Cali.: Briseidas.

SAT. (15 de marzo de 2022). *Servicio de Admistración Tributaria*. Información del impuesto vehicular:

<https://www.sat.gob.pe/websitev9/tributosmultas/impuestovehicular/informacion>

Silupú, B. L. (29 de septiembre de 2021). Las micro y pequeñas empresas tienen un rol importante en la generación de empleo, en la economía familiar y en la de nuestro país, de allí la necesidad de apoyar su reactivación y fomentar su formalización. (E. Belletich, Entrevistador)

Silva, I. (2007). Contraste de la Teoría del Pecking Order: evidencia para el caso portugués. *Documentos de trabajo "Nuevas tendencias en dirección de empresas"*, 1-35.

Suárez, N. (2018). *Impactos del financiamiento para las Mypes en el sector comercio en el Perú: Caso Negocios del Valle Service Express S.A.C*. Lima: Repositorio institucional Pirhua.

SUNAT. (28 de marzo de 2022). <https://www.sunat.gob.pe/institucional/quienessomos/sistematributario>

- SUNAT. (22 de mayo de 2022). *Emprender SUNAT*.
<https://emprender.sunat.gob.pe/emprendiendo/herramientas/regimen-mype-tributario>
- Supercias. (16 de abril de 2022). Tabla de indicadores: <http://www.supercias.gob.ec>
- Supo, F., y Cavero, H. (2014). Fundamentos teóricos y procedimentales de la investigación científica en ciencias sociales.
- Uladech. (2019). Código de ética para la investigación. Chimbote.
- Verona, J. (19 de junio de 2021). *Grupo Verona*. REMYPE: Beneficios laborales para las micro y pequeñas empresas: <https://grupoverona.pe/remype-beneficios-laborales-para-las-micro-y-pequenas-empresas/>
- Yauricasa, A., y Yauri, J. (2021). *Indicadores de rentabilidad y la gestión comercial de los microempresarios del mercado central sector ropas hechas de Huancavelica*. Huancavelica: Universidad Nacional de Huancavelica.
- Zambrano, F., Sánchez, M., y Correa, S. (2021). Análisis de rentabilidad, endeudamiento y liquidez de microempresas en Ecuador. *Retos Revista de Ciencias de la Administración y Economía*, 235-249.

Anexos

Anexo 1:

DISTRIBUIDORA SUDAMERICANA S.R.Ltda.
ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2,019
(Expresado en soles)

ACTIVO		PASIVO	
ACTIVO CORRIENTE		PASIVO CORRIENTE	
Efectivo y equivalentes de efectivo	189,281.04	Tributos por pagar	35,903.09
Cuentas por cobrar comerciales (neto)	21,072.91	Cuentas por pagar comerciales	28,636.23
Gastos pagados por anticipado	798.27	Obligaciones financieras (c/p)	72,428.22
Existencias (neto)	255,016.59	Total pasivo corriente	136,967.55
Activo diferido (c/p)	37,895.31		
Total activo corriente	504,064.13	PASIVO NO CORRIENTE	
		Obligaciones financieras (l/p)	54,321.17
ACTIVO NO CORRIENTE		Total pasivo no corriente	54,321.17
Inmuebles, maquinaria y equipo (neto)	127,480.42		
Activo diferido (l/p)	11,401.48	TOTAL PASIVO	191,288.71
Total activo no corriente	138,881.90		
		PATRIMONIO NETO	
		Capital	127,428.63
		Resultados acumulados	174,341.81
		Resultado del ejercicio	149,886.87
		Total patrimonio neto	451,657.31
TOTAL ACTIVO	642,946.02	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO NETO	642,946.02

DISTRIBUIDORA SUDAMERICANA S.R.Ltda.
ESTADO DE RESULTADOS POR FUNCIÓN
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2,019
(Expresado en soles)

Ingresos operacionales	
Ventas (ingresos operacionales)	1,272,561.25
Otros ingresos operacionales	0.00
Total ingresos operacionales	1,272,561.25
Costo de ventas	(846,170.53)
Otros costos operacionales	0.00
Utilidad bruta	426,390.73
Gastos de administración	(178,798.95)
Gastos de ventas	0.00
Ganancia o pérdida por venta de activos	0.00
Otros gastos	0.00
Otros ingresos	0.00
Utilidad operativa	247,591.77
Ingresos financieros	765.20
Gastos financieros	(53,177.01)
Otros ingresos	0.00
Ganancia o pérdida por instrumentos financieros derivados	0.00
Utilidad antes de participaciones e impuestos	195,179.96
Participaciones de los trabajadores	0.00
Impuesto a la Renta	(45,293.09)
Utilidad neta del ejercicio	149,886.87

DISTRIBUIDORA SUDAMERICANA S.R.Ltda.
ESTADO DE RESULTADOS POR NATURALEZA
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2,019
(Expresado en soles)

Ventas	1,272,561.25
Descuentos, rebajas y bonificaciones concedidas	0.00
Ventas Netas	1,272,561.25
Compras	(927,276.86)
(+/-) Variación de existencias	81,066.33
Margen comercial	426,390.73
(+/-) Variación de materias primas	0.00
(+/-) Variación de materiales auxiliares, suministros y repuestos	(1,216.23)
(+/-) Variación de envases y embalajes	0.00
Servicios prestados por terceros	(61,856.36)
Valor agregado	363,318.13
Gastos de personal, directores y gerentes	(101,938.84)
Gastos por tributos	(1,074.43)
Excedente bruto de explotación	260,304.86
Descuentos, rebajas y bonificaciones obtenidas	0.00
Otros ingresos de gestión	0.00
Ganancias por medición de activos al valor razonable	0.00
Cargas cubiertas por provisiones	0.00
Otros gastos de gestión	(2,747.10)
Pérdidas por medición de activos al valor razonable	0.00
Valuación y deterioro de activos y provisiones	(9,965.99)
Resultado de explotación	247,591.77
Ingresos financieros	765.20
Gastos financieros	(53,177.01)
Resultado antes de participaciones e impuestos	195,179.96
Participaciones de los Trabajadores	0.00
Impuesto a la Renta	(45,293.09)
Resultado del ejercicio	149,886.87

Anexo 2:

DISTRIBUIDORA SUDAMERICANA S.R.Ltda.
ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2.020
(Expresado en soles)

ACTIVO		PASIVO	
ACTIVO CORRIENTE		PASIVO CORRIENTE	
Efectivo y equivalentes de efectivo	81,705.27	Tributos por pagar	2,398.89
Cuentas por cobrar comerciales (neto)	130,447.20	Cuentas por pagar comerciales	6,021.72
Otras cuentas por cobrar (neto)	4,356.77	Otras cuentas por pagar	632.83
Gastos pagados por anticipado	798.27	Obligaciones financieras (c/p)	54,321.17
Existencias (neto)	147,349.52	Total pasivo corriente	63,374.61
Activo diferido (c/p)	11,401.48		
Total activo corriente	376,058.51	PASIVO NO CORRIENTE	
		Total pasivo no corriente	0.00
ACTIVO NO CORRIENTE		TOTAL PASIVO	63,374.61
Inmuebles, maquinaria y equipo (neto)	117,777.27		
Total activo no corriente	117,777.27	PATRIMONIO NETO	
		Capital	127,428.63
		Resultados acumulados	324,228.68
		Resultado del ejercicio	(21,196.14)
		Total patrimonio neto	430,461.17
TOTAL ACTIVO	493,835.78	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO NETO	493,835.78

DISTRIBUIDORA SUDAMERICANA S.R.L.
ESTADO DE RESULTADOS POR FUNCIÓN
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2.020
(Expresado en soles)

Ingresos operacionales	
Ventas (ingresos operacionales)	435,676.82
Otros ingresos operacionales	0.00
Total ingresos operacionales	435,676.82
Costo de ventas	(277,214.93)
Otros costos operacionales	0.00
Utilidad bruta	158,461.90
Gastos de administración	(142,101.32)
Gastos de ventas	0.00
Ganancia o pérdida por venta de activos	0.00
Otros gastos	0.00
Otros ingresos	0.00
Utilidad operativa	16,360.58
Ingresos financieros	338.59
Gastos financieros	(37,895.31)
Otros ingresos	0.00
Ganancia o pérdida por instrumentos financieros derivados	0.00
Utilidad antes de participaciones e impuestos	(21,196.14)
Participaciones de los trabajadores	0.00
Impuesto a la Renta	0.00
Utilidad neta del ejercicio	(21,196.14)

DISTRIBUIDORA SUDAMERICANA S.R.L.
ESTADO DE RESULTADOS POR NATURALEZA
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2.020
(Expresado en soles)

Ventas	435,676.82
Descuentos, rebajas y bonificaciones concedidas	0.00
Ventas Netas	435,676.82
Compras	(169,547.85)
(+/-) Variación de existencias	(107,667.07)
Margen comercial	158,461.90
(+/-) Variación de materias primas	0.00
(+/-) Variación de materiales auxiliares, suministros y repuestos	(1131.27)
(+/-) Variación de envases y embalajes	0.00
Servicios prestados por terceros	(49,091.17)
Valor agregado	108,239.46
Gastos de personal, directores y gerentes	(78,057.03)
Gastos por tributos	(1,029.50)
Excedente bruto de explotación	29,152.93
Descuentos, rebajas y bonificaciones obtenidas	0.00
Otros ingresos de gestión	0.00
Ganancias por medición de activos al valor razonable	0.00
Cargas cubiertas por provisiones	0.00
Otros gastos de gestión	(3,089.20)
Pérdidas por medición de activos al valor razonable	0.00
Valuación y deterioro de activos y provisiones	(9,703.15)
Resultado de explotación	16,360.58
Ingresos financieros	338.59
Gastos financieros	(37,895.31)
Resultado antes de participaciones e impuestos	(21,196.14)
Participaciones de los Trabajadores	0.00
Impuesto a la Renta	0.00
Resultado del ejercicio	(21,196.14)

Anexo 3:

DISTRIBUIDORA SUDAMERICANA S.R.Ltda.
ESTADO DE RESULTADOS POR FUNCIÓN
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2.021
(Expresado en soles)

DISTRIBUIDORA SUDAMERICANA S.R.Ltda.
ESTADO DE RESULTADOS POR NATURALEZA
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2.021
(Expresado en soles)

Ingresos operacionales		Ventas	655,195.02
Ventas (Ingresos operacionales)	655,195.02	Descuentos, rebajas y bonificaciones concedidas	0.00
Otros ingresos operacionales	0.00	Ventas Netas	655,195.02
Total ingresos operacionales	655,195.02	Compras	(253,472.37)
Costo de ventas	(347,397.61)	(+/-) Variación de existencias	(93,925.24)
Otros costos operacionales	0.00	Margen comercial	307,797.41
Utilidad bruta	307,797.41	(+/-) Variación de materias primas	0.00
Gastos de administración	(21,315.43)	(+/-) Variación de materiales auxiliares, suministros y repuestos	(1,253.89)
Gastos de ventas	0.00	(+/-) Variación de envases y embalajes	0.00
Ganancia o pérdida por venta de activos	0.00	Servicios prestados por terceros	-99,967.74
Otros gastos	0.00	Valor agregado	206,575.78
Otros ingresos	0.00	Gastos de personal, directores y gerentes	(96,648.80)
Utilidad operativa	96,481.98	Gastos por tributos	(379.47)
Ingresos financieros	411.48	Excedente bruto de explotación	109,547.51
Gastos financieros	(11,401.48)	Descuentos, rebajas y bonificaciones obtenidas	0.00
Otros ingresos	0.00	Otros ingresos de gestión	0.00
Ganancia o pérdida por instrumentos financieros derivados	0.00	Ganancias por medición de activos al valor razonable	0.00
Utilidad antes de participaciones e impuestos	85,491.98	Cargas cubiertas por provisiones	0.00
Participaciones de los trabajadores	0.00	Otros gastos de gestión	(3,362.38)
Impuesto a la Renta	(12,350.13)	Pérdidas por medición de activos al valor razonable	0.00
Utilidad neta del ejercicio	73,141.84	Valuación y deterioro de activos y provisiones	(9,703.15)
		Resultado de explotación	96,481.98
		Ingresos financieros	411.48
		Gastos financieros	(11,401.48)
		Resultado antes de participaciones e impuestos	85,491.98
		Participaciones de los Trabajadores	0.00
		Impuesto a la Renta	(12,350.13)
		Resultado del ejercicio	73,141.84

DISTRIBUIDORA SUDAMERICANA S.R.Ltda.
ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2.021
(Expresado en soles)

ACTIVO	PASIVO	
ACTIVO CORRIENTE	PASIVO CORRIENTE	
Efectivo y equivalentes de efectivo	Tributos por pagar	3,424.92
Cuentas por cobrar comerciales (neto)	Cuentas por pagar comerciales	8,232.80
Gastos pagados por anticipado	Otras cuentas por pagar	444.75
Existencias (neto)	Total pasivo corriente	12,102.47
Total activo corriente	PASIVO NO CORRIENTE	
	Total pasivo no corriente	0.00
ACTIVO NO CORRIENTE	TOTAL PASIVO	12,102.47
Inmuebles, maquinaria y equipo (neto)	PATRIMONIO NETO	
Total activo no corriente	Capital	127,428.63
	Resultados acumulados	303,032.54
	Resultado del ejercicio	73,141.84
	Total patrimonio neto	503,603.01
TOTAL ACTIVO	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO NETO	515,705.48
515,705.48		

Anexo 4

22/5/22, 15:53

SUNAT - Consulta RUC

Consulta RUC

Resultado de la Búsqueda
Número de RUC: 20220799051 - DISTRIBUIDORA SUDAMERICANA S R LTDA
Tipo Contribuyente: SOC.COM.RESPONS. LTDA
Nombre Comercial: -
Fecha de Inscripción: 10/05/1994 Fecha de Inicio de Actividades: 03/05/1994
Estado del Contribuyente: ACTIVO
Condición del Contribuyente: HABIDO
Domicilio Fiscal: CAL.AYACUCHO NRO. 818 (ALT. PARQUE CRUZ DE CHALPON) PIURA - PIURA - CASTILLA
Sistema Emisión de Comprobante: MANUAL Actividad Comercio Exterior: SIN ACTIVIDAD
Sistema Contabilidad: MANUAL/COMPUTARIZADO
Actividad(es) Económica(s): Principal - 4761 - VENTA AL POR MENOR DE LIBROS, PERIÓDICOS Y ARTÍCULOS DE PAPELERÍA EN COMERCIOS ESPECIALIZADOS Secundaria 1 - 4773 - VENTA AL POR MENOR DE OTROS PRODUCTOS NUEVOS EN COMERCIOS ESPECIALIZADOS
Comprobantes de Pago c/aut. de impresión (F. 806 u 816): FACTURA

<https://e-consularuc.sunat.gob.pe/cl-e-ilmrconsrucjcrS00A/ias>

1/2

BOLETA DE VENTA
NOTA DE CREDITO
GUIA DE REMISION - REMITENTE
Sistema de Emisión Electrónica:
FACTURA PORTAL DESDE 12/09/2017
BOLETA PORTAL DESDE 08/03/2019
DESDE LOS SISTEMAS DEL CONTRIBUYENTE. AUTORIZ DESDE 31/01/2019
GUIA DE REMISION DESDE 31/12/2019
Emisor electrónico desde:
12/09/2017
Comprobantes Electrónicos:
FACTURA (desde 12/09/2017),BOLETA (desde 31/01/2019),GUIA (desde 31/12/2019)
Afiliado al PLE desde:
01/01/2015
Padrones:
NINGUNO
Fecha consulta: 22/05/2022 15:46

Anexo 5

11/2/22, 18:46



PERÚ

Ministerio de Trabajo
y Promoción del Empleo

REMYPE

Registro Nacional de la Micro y Pequeña Empresa

CONSULTA DEL REGISTRO NACIONAL DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA

REGISTRO NACIONAL DE MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA - REMYPE (Desde el 20/10/2008)							
Nº DE RUC.	RAZÓN SOCIAL	FECHA SOLICITUD	ESTADO/CONDICIÓN	FECHA DE ACREDITACIÓN	SITUACIÓN ACTUAL	RESOLUCIÓN / OFICIO DGPE	FECHA DE BAJA / CANCELACIÓN
20220799051	DISTRIBUIDORA SUDAMERICANA S R LTDA	29/09/2009	SU EMPRESA HA SIDO VALIDADA COMO PEQUEÑA EMPRESA Y ESTA PENDIENTE DE GENERAR SU CONSTANCIA DE ACREDITACIÓN, INGRESAR AOLI	-----	-----	-----	-----

REGISTRO NACIONAL DE EMPRESAS ACOGIDAS AL REGIMEN ESPECIAL LABORAL - LEY 28015 (Hasta el 19/10/2008)			
Nº DE RUC.	RAZÓN SOCIAL	ESTADO	FECHA
NO SE ENCONTRARON RESULTADOS PARA ESTA BUSQUEDA			