



ESCUELA UNIVERSITARIA DE POSGRADO

PLANEAMIENTO TRIBUTARIO Y LA GESTIÓN FINANCIERA EN LAS
EMPRESAS DE COMERCIO AL POR MAYOR DE ABARROTÉS EN LIMA
METROPOLITANA, PERÍODO 2019

Línea de investigación:

Desarrollo empresarial

Tesis para optar el Grado Académico de Maestro en Tributación

Autor:

Paredes Verdillana, Leoncio

Asesor:

Nieto Modesto, David
(ORCID: 0000-0003-4434-1037)

Jurado:

Torres Vásquez, Charles Pastor

Flores Palomino, Floresmilo

Gallardo Mansilla, Cesar Felipe

Lima - Perú

2023





Universidad Nacional
Federico Villarreal

VRIN | VICERRECTORADO
DE INVESTIGACIÓN

ESCUELA UNIVERSITARIA DE POSGRADO
PLANEAMIENTO TRIBUTARIO Y LA GESTIÓN FINANCIERA EN LAS EMPRESAS
DE COMERCIO AL POR MAYOR DE ABARROTES EN LIMA METROPOLITANA,
PERÍODO 2019.

Tesis para optar el Grado Académico de:

Maestro en Tributación

Autor:

Paredes Verdillana, Leoncio

Asesor:

Nieto Modesto, David

(ORCID: 0000-0003-4434-1037)

Jurado:

Torres Vásquez, Charles Pastor

Flores Palomino, Floresmilo

Gallardo Mansilla, Cesar Felipe

Lima – Perú

2023

Dedicatoria

A mi familia por su incansable y constante motivación y apoyo, por ser mi fuente de inspiración y su inagotable paciencia.

Agradecimiento

A mis maestros de la Maestría de la UNFV por
compartir sus conocimientos y experiencia.

Índice

Dedicatoria	ii
Agradecimiento.....	iii
Resumen	x
Abstract	xi
1.1. Planteamiento del problema.....	1
1.2. Descripción del problema	2
1.3. Formulación del Problema.....	3
1.3.1. Problema general.....	3
1.3.2. Problemas específicos	3
1.4. Antecedentes.....	4
1.5. Justificación	8
1.6. Limitaciones de la investigación	9
1.7. Objetivos	9
1.7.1. <i>Objetivo general</i>	9
1.7.2. <i>Objetivos específicos</i>	9
1.8. Hipótesis.....	10
1.8.1. <i>Hipótesis general</i>	10
1.8.2. <i>Hipótesis específicas</i>	10
II. Marco Teórico	11
2.1. Base teórica.....	11
2.2. Definición de términos.....	53
III. Método	55
3.1 Tipo de Investigación.....	55
3.2. Población y muestra	55

3.3. Operacionalización de variables.....	56
3.4. Instrumentos.....	58
3.5. Procedimientos	58
3.6. Análisis de datos.....	58
IV. Resultados.....	59
V. Discusión de Resultados.....	88
VI. Conclusiones.....	89
VII. Recomendaciones	90
VIII. Referencias.....	91
IX. Anexos	94
Anexo A: Matriz de consistencia.....	94
Anexo B: Instrumento encuesta.....	96
Anexo C: Validación del instrumento por experto	98
Anexo D: Confiabilidad del instrumento establecida por experto.....	99
Anexo E: Validación de instrumentos.....	101
Anexo F: Confiabilidad de instrumentos	102
Anexo G: Base de datos en SPSS (data view)	103

Índice de Tabla

Tabla 1:¿En la empresa se desarrollan acciones de planeamiento tributario?	59
Tabla 2:¿Se tiene conocimiento en la empresa sobre el planeamiento tributario?	60
Tabla 3:¿Se conocen en la empresa los impuestos a los cuales están afectas?	61
Tabla 4:¿Se han identificado en la empresa las diversas operaciones comerciales y otros que se realizan y que son afectas a los impuestos?	62
Tabla 5:¿En la empresa el personal encargado del manejo de impuestos conoce las tasas que debe aplicar?	64
Tabla 6:¿Son excesivas las actuales tasas por impuestos que se pagan en la empresa?	65
Tabla 7:¿En la empresa se conocen las fechas de pagos de impuestos?	66
Tabla 8:¿Se cumple con el cronograma de pagos establecido por SUNAT para el pago de impuestos?.....	67
Tabla 9:¿A la empresa se le ha aplicado en el último año algún tipo de multa por el pago de impuestos a destiempo?.....	68
Tabla 10:¿La aplicación de multas tributarias ocasiona problemas de liquidez en la empresa?	69
Tabla 11:¿Se conoce en la empresa el tema de exoneraciones tributarias?	70
Tabla 12:¿Sabe usted si a la empresa le corresponde algún tipo de beneficio tributario?	71
Tabla 13: ¿Se aplica todas las deducciones y se registran todas las operaciones en la empresa de manera que se pueda reclamar alguna devolución e impuestos?.....	72
Tabla 14:¿Se gestiona en forma adecuada la devolución de impuestos cuando corresponde?.....	73
Tabla 15:¿La empresa ha logrado un ben nivel de ganancias en el último ejercicio o periodo?	74
Tabla 16:¿En la empresa se ha obtenido un buen rendimiento financiero a las inversiones realizadas?	75

Tabla 17:¿En cuanto a los resultados proyectados, se han logrado en la empresa en el último año?.....	76
Tabla 18:¿Se pudo dar total e integral cumplimiento a los objetivos trazados en la empresa?	77
Tabla 19:¿Los logros esperados y obtenidos en el año pasado son buenos para la empresa? .	78
Tabla 20:¿Existe en la empresa un plan estratégico que contenga objetivos y se logre una planificación adecuada para las diversas áreas?	79
Tabla 21: Prueba estadística de correlación 1	81
Tabla 22: Prueba estadística de correlación 2	83
Tabla 23: Prueba estadística de correlación 3	85
Tabla 24: Prueba estadística de correlación 4	87

Índice de Figura

Figura 1: Objetivos del planeamiento tributario	13
Figura 2: Planificación Tributaria.....	16
Figura 3: Elementos de la planificación tributaria.....	17
Figura 4: Principios de la planificación tributaria	18
Figura 5: Estrategias tributarias para la planificación	22
Figura 6: ¿En la empresa se desarrollan acciones de planeamiento tributario?.....	59
Figura 7: ¿Se tiene conocimiento en la empresa sobre el planeamiento tributario?.....	60
Figura 8: ¿Se conocen en la empresa los impuestos a los cuales están afectas?	61
Figura 9: ¿Se han identificado en la empresa las diversas operaciones comerciales y otros que se realizan y que son afectas a los impuestos?.....	63
Figura 10: ¿En la empresa el personal encargado del manejo de impuestos conoce las tasas que debe aplicar?	64
Figura 11 ¿Son excesivas las actuales tasas por impuestos que se pagan en la empresa?:.....	65
Figura 12: ¿En la empresa se conocen las fechas de pagos de impuestos?.....	66
Figura 13: ¿Se cumple con el cronograma de pagos establecido por SUNAT para el pago de impuestos?.....	67
Figura 14: ¿A la empresa se le ha aplicado en el último año algún tipo de multa por el pago de impuestos a destiempo?.....	68
Figura 15: ¿La aplicación de multas tributarias ocasiona problemas de liquidez en la empresa?.....	69
Figura 16: ¿Se conoce en la empresa el tema de exoneraciones tributarias?.....	70
Figura 17: ¿Sabe usted si a la empresa le corresponde algún tipo de beneficio tributario?.....	71
Figura 18: ¿Se aplica todas las deducciones y se registran todas las operaciones en la empresa de manera que se pueda reclamar alguna devolución e impuestos?.....	72

Figura 19: ¿Se gestiona en forma adecuada la devolución de impuestos cuando corresponde?	73
Figura 20: ¿La empresa ha logrado un ben nivel de ganancias en el último ejercicio o periodo?	74
Figura 21: ¿En la empresa se ha obtenido un buen rendimiento financiero a las inversiones realizadas?	75
Figura 22: ¿En cuanto a los resultados proyectados, se han logrado en la empresa en el último año?	76
Figura 23: ¿Se pudo dar total e integral cumplimiento a los objetivos trazados en la empresa?	77
Figura 24: ¿Los logros esperados y obtenidos en el año pasado son buenos para la empresa?	78
Figura 25: ¿Existe en la empresa un plan estratégico que contenga objetivos y se logre una planificación adecuada para las diversas áreas?	79

Resumen

La investigación realizada abordó un tema que es muy conocido pero que es poco desarrollado y menos tratado, nos referimos a la falta o nula aplicación de un planeamiento tributario en las empresas de comercio al por mayor de abarrotes en Lima, y que afecta a su manejo o gestión financiera, esta situación puede comprometer su competitividad y sostenibilidad empresarial. La investigación es importante porque permitió conocer una realidad de estas empresas que por el hecho de ser muchas veces informales y manejadas en forma empírica o no se conoce o no se toma la decisión de invertir en herramientas financieras necesarias para el manejo de la empresa. La investigación fue de tipo aplicada, correlacional descriptiva y transversal. Se aplicó un instrumento a 76 gestores que trabajan en estas empresas y posteriormente se procesó la información y se presentaron debidamente organizados y analizados e interpretados. Los principales resultados apuntan a que no se conoce en forma apropiada el manejo de pago de impuestos, no se cumple en forma exacta los cronogramas de pago de los impuestos, se incurre en faltas y sanciones tributarias que afectan financieramente a las empresas de este tipo, entre otros. La principal conclusión a la que se llegó fue que el planeamiento tributario influye significativamente en la gestión financiera en las empresas de comercio al por mayor de abarrotes en Lima Metropolitana.

Palabras claves: planeamiento, tributos, finanzas, empresa.

Abstract

The research carried out addressed a topic that is well known but that is underdeveloped and less treated, we refer to the lack or null application of a tax planning in wholesale grocery stores in Lima, and that affects its management o financial management, this situation can compromise your competitiveness and business sustainability. The research is important because it allowed to know a reality of these companies that, due to the fact that they are often informal and empirically managed, or the decision to invest in financial tools necessary for the management of the company is not known or not taken. The research was applied, descriptive and transversal correlational. An instrument was applied to 76 people working in these companies and subsequently the information was processed and presented properly organized and analyzed and interpreted. The main results indicate that tax payment management is not properly known, tax payment schedules are not met exactly, tax offenses and penalties that financially affect companies of this type are incurred, among others. The main conclusion that was reached was that tax planning significantly influences financial management in wholesale of grocery stores in Metropolitan Lima.

Keywords: planning, taxes, finance, business

I. Introducción

La investigación desarrollada y titulada “PLANEAMIENTO TRIBUTARIO Y LA GESTIÓN FINANCIERA EN LAS EMPRESAS DE COMERCIO AL POR MAYOR DE ABARROTOS EN LIMA METROPOLITANA, PERÍODO 2019”, fue desarrollada en base a un tema de actualidad y de necesidad de este tipo de empresas ante un tema tributario que es muy vigente, estas empresas usualmente no desarrollan un sistema de planificación tributaria y es por ello que su operatividad y continuidad empresarial se ve comprometida muchas veces. En el trabajo desarrollado, el primer capítulo contiene la formulación de problemas, objetivos e hipótesis principalmente.

El capítulo segundo contiene la base teórica de la investigación y el desarrollo de las dos variables.

En el capítulo tercero se desarrolla la metodología de la investigación donde se conoce la población, muestra, métodos e instrumentos de investigación aplicados en el trabajo de campo.

El capítulo cuarto se refiere a los resultados obtenidos en la investigación, tanto a nivel descriptivo como inferencial.

En el capítulo cinco se presenta una discusión de los resultados y finalmente se concluye con las conclusiones, recomendaciones, referencias y anexos correspondientes a la investigación.

1.1. Planteamiento del problema

El planeamiento tributario es un término amplio que se utiliza para describir los procedimientos utilizados por las personas y las organizaciones para pagar los impuestos. En general, dependiendo de la literatura discutida, en algunos casos se refiere a evitar y evadir el pago de tributos, impuestos o tasas a las que está sujeto el contribuyente; pero por el contrario

otras teorías indican que es la forma cómo se realiza una proyección financiera de gastos en este tema de tributos.

En este contexto, planeamiento tributario se define en general como el procedimiento de estructuración de los asuntos personales o empresariales para realizar los pagos cantidad de impuestos pagaderos al gobierno. En este aspecto se han identificado numerosos enfoques de planeamiento tributario, que incluyen el desplazamiento de ingresos, la modificación de las características de los ingresos, la estructura organizativa y la exención de impuestos.

Las principales motivaciones para emprender un planeamiento tributario responsable son los beneficios financieros esperados.

1.2. Descripción del problema

En el caso particular de las empresas de comercio al por mayor de abarrotes en Lima Metropolitana, nos estamos refiriendo a las empresas que están por ejemplo en el mercado de productores de Santa Anita o en las que están en los conos de Lima como por ejemplo en el Mercado Unicachi, en el Mercado Consac, en el Mercado mayorista del cono Sur, entre otros grandes mercados en los que se ubican estas empresas que son grandes distribuidores de abarrotes al por mayor para sus zonas de influencia.

En el aspecto de planeamiento tributario, estas empresas tienen en común algunos problemas como:

- Alta rotación de sus productos que comercializan.
- Esto genera muchos ingresos de capital diario a las empresas.
- Emisión de comprobantes no autorizados en estas empresas como la llamada famosa “nota de venta”, que les permite evadir impuestos o no registrar sus ventas.
- Altas compras a sus proveedores.

- No registran apropiadamente sus ingresos, y en otros casos no los registran en su totalidad, lo que hace que tengan aparentemente muchos ingresos que no se equiparan a las ventas realizadas.
- Multas y sanciones cuando la SUNAT los interviene.
- Deficiencias en el registro contable.
- No cuentan con personal capacitado y experimentado en el manejo de tributos en sus empresas.
- Los dueños o empresarios no contratan personal especializado, sino un contador que va una vez a la semana a llevar los comprobantes para registrarlos.
- Entre otros problemas que les ocasionan problemas financieros y que definitivamente reflejan el mal manejo en estos aspectos que tienen estas empresas y que en algunos casos puede llevarlos al cierre de las empresas o a ocasionarles problemas financieros y de iliquidez.

1.3. Formulación del Problema

1.3.1. Problema general

¿De qué manera el planeamiento tributario influye en la gestión financiera en las empresas de comercio al por mayor de abarrotes en Lima Metropolitana, Período 2019?

1.3.2. Problemas específicos

- ¿En qué forma la identificación de las obligaciones tributarias influye en la gestión financiera en las empresas de comercio al por mayor de abarrotes en Lima Metropolitana, Período 2019?

- ¿De qué manera el cumplimiento en el pago de obligaciones tributarias influye en la gestión financiera en las empresas de comercio al por mayor de abarrotes en Lima Metropolitana, Período 2019?
- ❖ ¿En qué forma el conocimiento de los beneficios tributarios influye en la gestión financiera en las empresas de comercio al por mayor de abarrotes en Lima Metropolitana, Período 2019?

1.4. Antecedentes

1.4.1. Antecedentes internacionales

Molina (2015), en su investigación titulada: “Planificación y gestión tributaria, aplicada para la eficiente toma de decisiones en ahorro impositivo del impuesto a la renta e impuesto a la salida de divisas en la importadora Fénix sociedad civil y comercial”, planteó como objetivo: “Estructurar una base tanto normativa como conceptual para contar con información relevante e inherente a la planificación y gestión tributaria aplicada para la eficiente toma de decisiones en ahorro impositivo del impuesto a la renta e impuesto a la salida de divisas en la Importadora Fénix Sociedad Civil y Comercial. Esta investigación fue cuantitativa, descriptiva, aplicada y se aplicó un cuestionario a 65 personas. Llegando a las siguientes conclusiones:

- De nada sirve la planificación si no hay estrategias, y para planificar esencialmente se necesita conocer el entorno tanto interno como externo en el cual se desenvuelve la organización o las personas.
- La planificación tributaria es una estrategia financiera utilizada por las organizaciones con buena fe tributaria, procurando siempre un ahorro impositivo, pero en la medida en que la normativa la permita, pues el exceder o abusar del derecho deriva en prácticas ilícitas como la evasión, elusión o defraudación tributaria.

- El ahorro impositivo tiene consecuencias positivas en Importadora FÉNIX, a partir del momento en que implemente la planificación tributaria como herramienta de decisiones, hasta cuando la mantenga como tal. Entre las consecuencias positivas están el beneficio fiscal con el mínimo riesgo y error y las estrategias financieras no tributarias, que pueden ser financiadas con el resultado de este ahorro impositivo”.

Salazar (2015), en su investigación titulada: “Planificación tributaria para las pequeñas empresas del sector de alimentos y bebidas de la provincia de pichincha, periodo de análisis 2012-2014”, planteó como objetivo: “Diseñar una Planificación Tributaria aplicable a las pequeñas empresas del sector de alimentos y bebidas de la provincia de pichincha, mediante el procesamiento de la información tributaria del sector, por el periodo 2012-2014, con el fin de optimizar los recursos a través del cumplimiento oportuno de las obligaciones tributarias y mitigar riesgos por sanciones impuestas debido al incumplimiento. Esta investigación fue de tipo aplicada, correlacional y se aplicó un instrumento a 110 personas, llegando entre otras a las siguientes conclusiones:

- El sector de alimentos y bebidas por su gran representatividad en el País ha constituido el 7.7% del Producto Interno Bruto desde el año 2012 y la provincia de Pichincha a escala de País es la segunda con más establecimientos de compañías dedicadas a este sector.
- La Normativa Tributaria establece varios parámetros para poder considerarse deducciones en la determinación de Impuesto a la Renta sin embargo en la mayoría de los casos por desconocimiento o falta de asesoría no se aplican correctamente las deducciones determinadas en la Ley.
- El uso eficaz de una Planificación Tributaria colaborará a las Pequeñas empresas para aminorar la carga impositiva dentro de lo permitido legalmente y proyectar los recursos ahorrados a la actividad de su negocio”.

López y Pineda (2009), en su investigación titulada “Efectos de la planeación tributaria realizada por la pequeña y mediana empresa en el cumplimiento de las obligaciones fiscales del municipio de nueva concepción, departamento de Chalatenango, durante el año 2008”, plantearon como objetivo: “Determinar cuáles son los efectos de la planeación tributaria realizada por la pequeña y mediana empresa en el cumplimiento de las obligaciones fiscales del municipio de Nueva Concepción, departamento de Chalatenango. Fue una investigación exploratoria y descriptiva. Se aplicó un cuestionario en 30 empresas. Las conclusiones del estudio fueron:

- El Estado tiene por imperio de ley el derecho de recibir el pago de los impuestos y los ciudadanos están obligados a pagarlos según su capacidad contributiva. Así mismo el gobierno está en la obligación de utilizar honestamente los impuestos para el cumplimiento de sus fines especialmente para el desarrollo social y económico.
- El Estado es representado por la Administración Tributaria para la percepción de recursos económicos generados principalmente por los impuestos y por su parte los contribuyentes están representados por las personas naturales y jurídicas que ejercen las diversas actividades económicas de donde provienen los ingresos con que se contribuye al Estado.
- Para asegurar la recepción del pago de los impuestos la Administración Tributaria tiene el respaldo de la ley en la cual se establecen las diversas obligaciones formales que sirven de apoyo a las obligaciones sustantivas.
- Para el correcto cumplimiento de las obligaciones tributarias es necesaria que los sujetos obligados a ellos las conozcan suficientemente, lo cual a la fecha en el Municipio de Nueva Concepción, Departamento de Chalatenango no muestra un nivel óptimo, ya que la encuesta realizada reveló que la mayoría de los contribuyentes según sus propias declaraciones, conocen sólo un mínimo de las obligaciones tributarias que en la realidad recaen sobre ellos, no obstante que nadie puede alegar ignorancia de la ley, condición que

les vuelve vulnerables de caer en incumplimientos legales con consecuencias económicas”.

1.4.2. Antecedentes nacionales

Vásquez (2011), esta tesis indica que “hay alternativas para mejorar el control tributario de manera que se pueda reducir la evasión que vienen realizando las personas naturales; del mismo modo, propone esta tesis alternativas para hacer eficiente al personal encargado del cobro de tributos de renta de 3ra. categoría. El autor señala que las mypes de Tingo María evadieron un aproximado de S/. 620,814.00, sin contar con los intereses moratorios ni multas en el 2010. Según la tesis, el 0.52% solamente se recauda de impuestos en este tipo de empresas, con lo que se puede notar que la evasión es demasiado alta en esta zona del país”.

Santiago (2008), indica en su investigación que “las actividades deben realizarse en un marco de estabilidad normativa, equidad, apoyo a la recaudación tributaria y realidad económica para que el Estado disponga de recursos necesarios; es decir dejando de lado las faltas de ética y moral a las que están sujetos los contribuyentes o personas naturales o jurídicas que están sujetas al tema de impuestos. Algunos autores entienden que la elusión permite ahorrar el pago de impuestos a través de la interpretación de las normas fiscales, pero definitivamente se tienen que pagar por las operaciones sujetas a tributos a las que están expuestas las empresas”.

Guardia (2006) establece que “en el manejo o gestión moderna de los Establecimientos Turísticos de Hospedaje, es importante el tratamiento tributario de los gastos y rentas originados producto del giro de estas empresas, para ello se debe lograr una adecuada, acertada y exacta aplicación de las normas y procedimientos tributarios establecidos según la Ley del Impuesto a la Renta. La autora refiere que es necesario en este caso el asesoramiento de un especialista tributario de manera que se eviten errores como por ejemplo pagos indebidos, moras, multas, intereses que son aplicados por el mal ejercicio y aplicación de las normas

establecidas para tal efecto. La aplicación correcta del reparo en tributación puede demostrar que los estados financieros presentan datos reales y fidedignos y además puede incidir en los resultados en la empresa y en la presentación de declaraciones ante la Sunat”.

1.5. Justificación

Justificación teórica

El presente trabajo de investigación se justifica porque permitirá conocer cómo y de qué manera el planeamiento tributario puede contribuir con mejorar la situación financiera de las empresas de comercio al por mayor de abarrotes en Lima Metropolitana.

En cuanto al objetivo del Planeamiento tributario comprende la optimización de la carga tributaria, disminuyendo el pago de impuestos y minimizando las contingencias tributarias

Respecto de la finalidad del Planeamiento tributario, principalmente trata de identificar y analizar las operaciones de la empresa, los escenarios posibles y la incidencia tributaria de cada uno de ellos, para ello se revisan la información, cuentas, documentos de una empresa, así como las circunstancias que los rodean tanto a ella como a sus socios.

Respecto de la naturaleza y alcance del Planeamiento tributario, en la actualidad en una herramienta importantísima para el desarrollo de la empresa, si se toma en cuenta la magnitud de la carga tributaria que deben afrontar.

Justificación práctica

Los resultados de la investigación contribuirán con el mejoramiento de la posición financiera de estas empresas y a mejorar el manejo tributario que actualmente tienen de sus empresas, toda vez que vienen trabajando de manera empírica, informal y evadiendo impuestos.

Justificación metodológica

En la presente investigación se han aplicado todos los procedimientos y metodologías empleadas y solicitadas por nuestra casa superior de estudios, así como todo lo que los tratadistas metodólogos sugieren para un estudio de este nivel.

1.6. Limitaciones de la investigación

Al respecto se puede señalar que se contó con toda la información necesaria para realizar la investigación hasta su culminación. Del mismo modo, existen otras variables que pueden ser manejadas por el tesista en forma eficiente.

La investigación se desarrolló a nivel de las empresas de comercio al por mayor de abarrotes en Lima Metropolitana. La investigación comprendió el año 2019.

Esta investigación tiene como tema de estudio un análisis sobre el planeamiento tributario y la gestión financiera.

La unidad de análisis serán las empresas de comercio al por mayor de abarrotes en Lima Metropolitana en el año 2019.

1.7. Objetivos

1.7.1. Objetivo general

Determinar si el planeamiento tributario influye en la gestión financiera en las empresas de comercio al por mayor de abarrotes en Lima Metropolitana, Período 2019.

1.7.2. Objetivos específicos

- Establecer si la identificación de las obligaciones tributarias influye en la gestión financiera en las empresas de comercio al por mayor de abarrotes en Lima Metropolitana, Período 2019.

- Determinar si el cumplimiento en el pago de obligaciones tributarias influye en la gestión financiera en las empresas de comercio al por mayor de abarrotes en Lima Metropolitana, Período 2019.
- Analizar si el conocimiento y aplicación de los beneficios tributarios influye en la gestión financiera en las empresas de comercio al por mayor de abarrotes en Lima Metropolitana, Período 2019.

1.8. Hipótesis

1.8.1. Hipótesis general

El planeamiento tributario influye significativamente en la gestión financiera en las empresas de comercio al por mayor de abarrotes en Lima Metropolitana, Período 2019.

1.8.2. Hipótesis específicas

- La identificación de las obligaciones tributarias influye significativamente en la gestión financiera en las empresas de comercio al por mayor de abarrotes en Lima Metropolitana, Período 2019.
- El cumplimiento puntual en el pago de obligaciones tributarias influye significativamente en la gestión financiera en las empresas de comercio al por mayor de abarrotes en Lima Metropolitana, Período 2019.
- El conocimiento y aplicación de los beneficios tributarios influye significativamente en la gestión financiera en las empresas de comercio al por mayor de abarrotes en Lima Metropolitana, Período 2019.

II. Marco Teórico

2.1. Base teórica

2.1.1. *Variable Independiente:*

Planeamiento Tributario

Al planeamiento tributario “Se considera como una herramienta administrativa que tiene como finalidad determinar el pago de la cantidad justa que le corresponde al contribuyente por concepto de tributos; la misma también ayudara a consolidar procesos gerenciales, tales como la planificación creativa en vez de la rutinaria, la valoración de la reputación en el mismo nivel del capital financiero y los aportes tributarios en vez de la evasión, siendo estos últimos fundamentales para el mejoramiento de la calidad de vida de la población” según Villegas (1999).

Moya (2008) sostiene que “el planeamiento tributario es el estudio de las operaciones comerciales que realiza el contribuyente como persona natural o jurídica, tendientes a determinar los efectos fiscales y financieros que producen dichas transacciones, con el objeto de optar por las modalidades legales y regímenes tributarios que permitan legítimamente la minimización o economía en el costo fiscal”.

Concepto

Rego y Wilson (2012), sostienen que “El planeamiento tributario **es el estudio** de las operaciones comerciales que realiza el contribuyente como persona natural o jurídica, tendientes a **determinar** los efectos fiscales y financieros que producen dichas transacciones, con el objeto de **optar** por las modalidades legales y regímenes tributarios que permitan legítimamente la minimización o economía en el costo fiscal”.

Abdul (2012) refiere que “El planeamiento tributario es el proceso de pronosticar la responsabilidad tributaria de una persona y formular formas de reducirla”.

Gammie (2014) refirió que “El planeamiento tributario es el proceso legal de organizar sus asuntos para minimizar una obligación tributaria. Existe una amplia gama de alivio y disposiciones disponibles para reducir legítimamente una obligación tributaria sin desviarse hacia el área más difícil conocida como la evasión fiscal”.

Los ejemplos van desde la simple elección de una fecha de fin de año a principios del año fiscal para maximizar el período desde obtener ganancias hasta pagar impuestos, hasta acuerdos para proteger un activo que se aprecia del impuesto a la herencia. La evasión fiscal es diferente, está reduciendo ilegalmente su impuesto, como falsificar cifras o no revelar ingresos. Esto conlleva sanciones graves que pueden incluir un procesamiento penal.

Un problema surge cuando la ley no está clara, por lo que no es obvio si un plan de planeamiento tributario está dentro de la ley o no. Por esta razón, ha habido varios desarrollos significativos.

Hemos visto un enfoque continuo hacia la evasión fiscal artificial que se encuentra entre la evasión y la evasión. Probablemente, esto se definió con mayor precisión por un general de Paymaster que dijo que: "Los esquemas de evasión artificial son aquellos en los que crean distorsiones económicas, proporcionan ventajas comerciales sobre los contribuyentes que cumplen con los requisitos, redistribuyen los ingresos fiscales de manera injusta o arbitraria, o representan un abuso que entra en conflicto con o derrota la voluntad del Parlamento" (Gammie, 2014).

Objetivos del planeamiento tributario

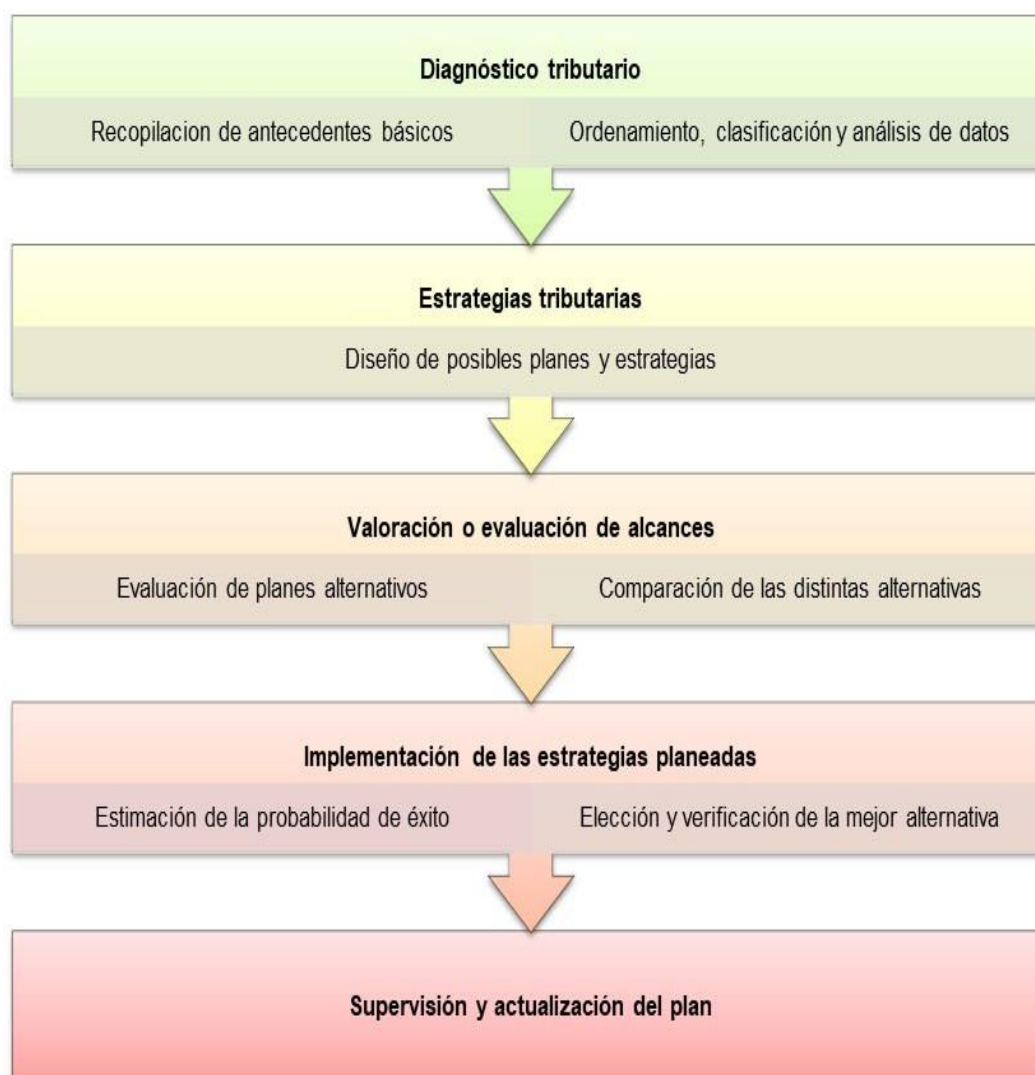
Abdul (2012) señala que los objetivos del planeamiento tributario son:

- “Prevenir a la gerencia sobre cualquier suceso o evento fiscal que ocurra y tenga consecuencias importantes en el normal desarrollo empresarial.
- Seleccionar la mejor alternativa a optar en la aplicación del régimen tributario acogido, que le permita a la empresa lograr ahorros financieros y un respiro fiscal.

- Evitar la aplicación y el pago de impuestos innecesarios.
- Que la empresa obtenga una mejor capacidad de adaptación a las nuevas legislaciones fiscales.
- Estar preparada para adoptar con éxito cualquier cambio en la legislación fiscal que tenga como consecuencia una afectación o un perjuicio económico.
- Conocer el efecto de los impuestos en las probables decisiones gerenciales.
- Cuantificar ahorro y costos fiscales de operaciones económicas futuras”.

Figura 1:

Objetivos del planeamiento tributario



Secuencia del planeamiento tributario

1. Análisis de la Situación Actual
2. Formulación del Planeamiento Tributario
3. Ejecución del Planeamiento Tributario
4. Control y Evaluación Continua del Planeamiento Tributario
5. Toma de decisiones respecto a resultados obtenidos

Implicancias

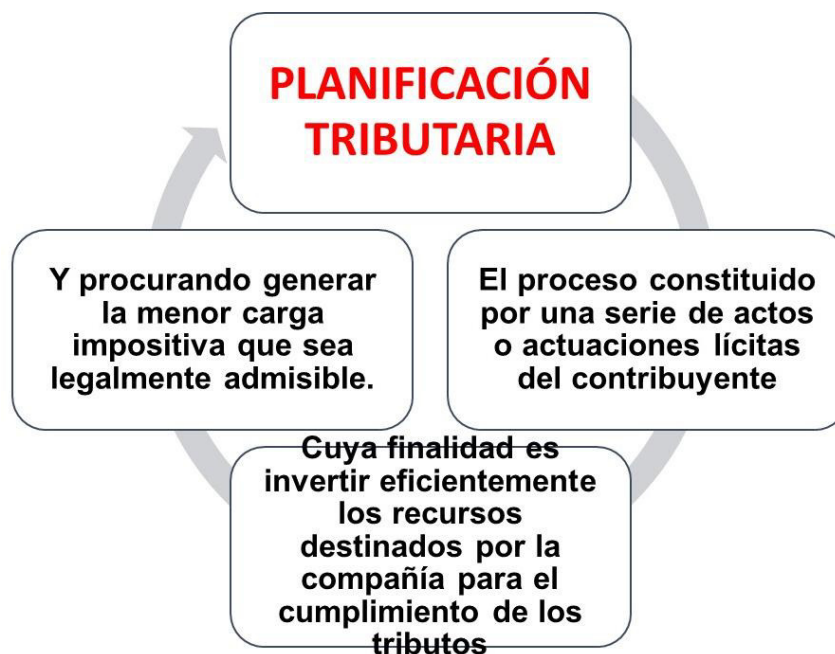
Rego y Wilson (2012) refieren que “El planeamiento tributario implica crear carteras o circunstancias tan eficientes como sea posible. Esto requiere que los inversionistas y las empresas consideren no solo el tamaño de sus ingresos o ganancias, sino también la naturaleza y el momento de las compras, la cobertura del seguro y los tipos de inversiones que realizan. Estas decisiones afectan todo, desde qué categoría fiscal se encuentra un inversionista hasta los tipos de deducciones fiscales para las que califica”.

“El planeamiento tributario es una de las razones por las que las inversiones, como las cuentas de jubilación individual (IRA), son tan importantes para muchas personas que están ahorrando para su jubilación. Los activos en una IRA tradicional pueden crecer libres de impuestos, mientras que los activos permanecen en la cuenta. Así, por ejemplo, si la IRA de John se invierte en acciones de la Compañía XYZ y las acciones de la Compañía XYZ pagan \$ 1,000 en dividendos, John no tiene que pagar el impuesto sobre los dividendos que los inversionistas que tenían la Compañía XYZ fuera de una IRA probablemente tendrían que pagar. Y como no tiene que sacar dinero de la cuenta para pagar esos impuestos, ese dinero restante ahora puede seguir creciendo” (Rego y Wilson, 2012).

El planeamiento tributario puede hacer una gran diferencia en el valor futuro de una cartera y, por lo tanto, tener un gran impacto en el nivel de vida de una persona ahora y en el

futuro. Por ejemplo, si el escenario descrito anteriormente se desarrolla año tras año, la inversión de John en la Compañía XYZ podría valer mucho más (gracias a la planeamiento tributario) de lo que valdría si él hiciera la misma inversión fuera de una IRA .

Las compañías esperan obtener los beneficios completos de los subsidios y provisiones en el código impositivo para que no paguen más impuestos de lo necesario. Algunas empresas pueden ser más agresivas en su planeamiento tributario y buscar explotar las lagunas o hacer interpretaciones favorables de la incertidumbre en la legislación fiscal. Si bien este género de evasión fiscal es legal, muchos analistas argumentan que la evasión fiscal no está en el espíritu de la legislación. Estas actividades de planeamiento tributario son distintas de las cubiertas en la teoría de la evasión fiscal, en las que las empresas manipulan ilegalmente su responsabilidad fiscal (Gammie, 2014). Esta es la razón por la cual la mayoría de las empresas se involucran extensamente en el planeamiento tributario con el objetivo de disminuir sus impuestos sobre la renta, ya que los gastos de impuestos sobre la renta disminuirán sus ganancias. En realidad, las empresas generalmente eligen contratar a un agente de impuestos con el único propósito de minimizar los impuestos que deben pagar (Murphy, 2011). Según Murphy, el planeamiento tributario está permitida por las regulaciones fiscales, ya que se considera un sistema de evasión fiscal legal.

Figura 2:*Planificación Tributaria*

Algunas empresas tienen la oportunidad de llevar a cabo el planeamiento tributario, pero debido a las ventajas y desventajas relacionadas con las actividades de planeamiento tributario, algunas empresas se muestran reacias a realizar el planeamiento tributario, mientras que otras empresas participan en dichas actividades. Noor (2010) afirmaron que esto se debe a factores específicos de la empresa, como el tamaño de la empresa y sus capacidades con respecto a la planificación tributaria. Pero las asociaciones entre la tasa impositiva efectiva (ETR) y la rentabilidad y el tamaño son inconsistentes en un estudio anterior (Noor, 2010) debido a dos teorías diferentes sobre el tema del tamaño de la empresa. Estas dos teorías son la teoría del poder político y la teoría del costo político. Se encontró que las empresas altamente rentables soportaban cargas de impuesto a la renta mínimas, ya que utilizaban incentivos fiscales y otras provisiones para disminuir su renta imponible. Esto, a su vez, condujo a un ETR más bajo. Además de esto, la naturaleza del negocio también afectó la posibilidad de que una corporación participe en el planeamiento tributario. Por ejemplo, las empresas en los sectores comercial, industrial, tecnológico, de plantación, productos de consumo, servicios y

propiedades generalmente participaron en un planeamiento tributario más agresiva que otros sectores, como las empresas en los sectores de infraestructura y construcción debido a la naturaleza del negocio y la limitada Incentivos fiscales disponibles para ellos (Noor, 2010).

Figura 3:

Elementos de la planificación tributaria

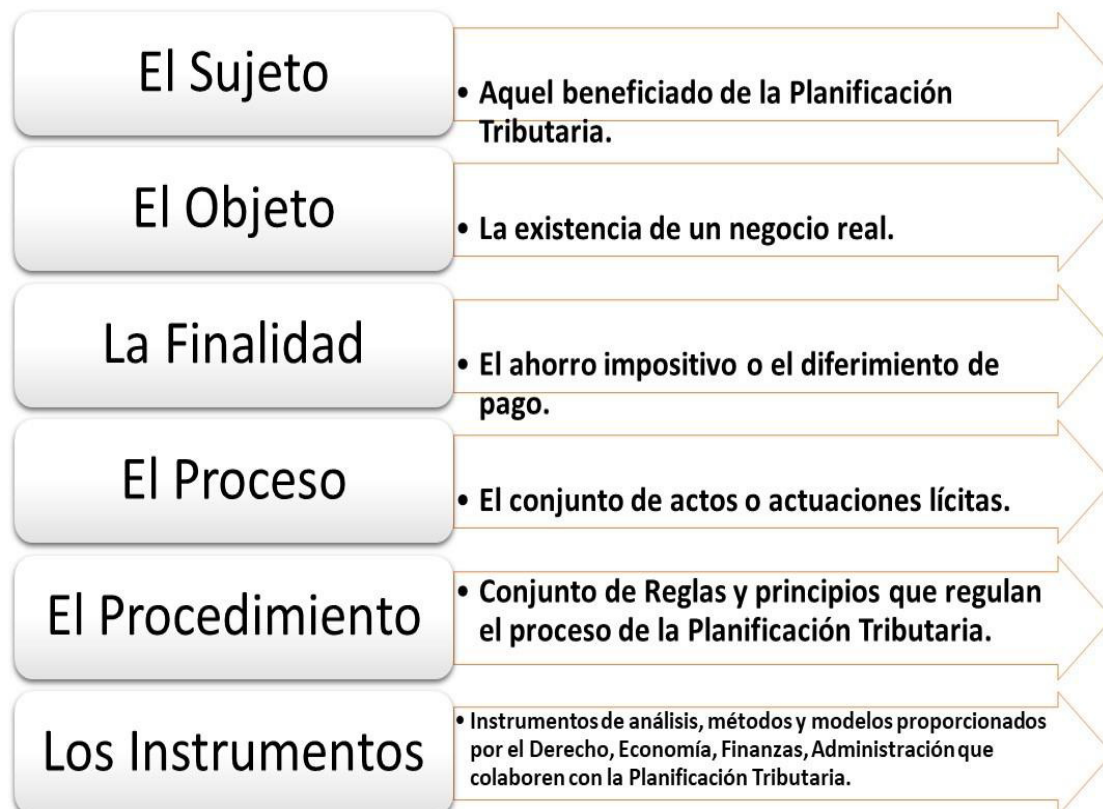
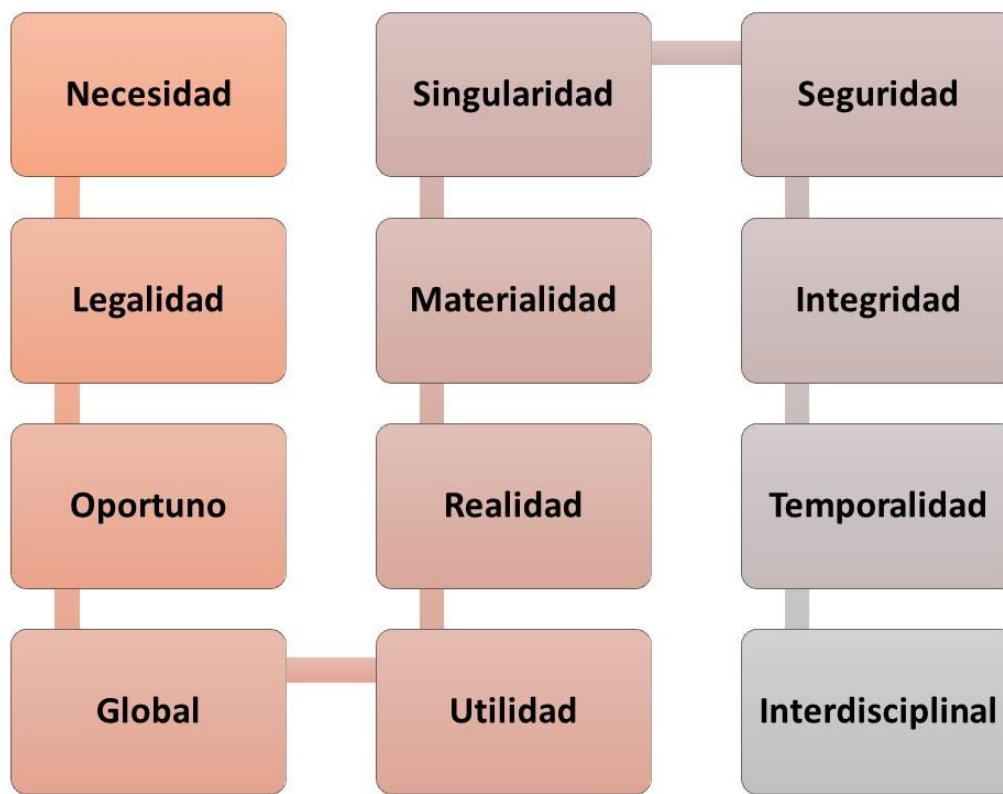


Figura 4:*Principios de la planificación tributaria***Teorías del planeamiento tributario**

Las teorías de actividad de planificación tributaria introducen conceptos y principios que normalmente son aplicables a los profesionales de impuestos. El planeamiento tributario no podría continuar por mucho tiempo, excepto si las actividades de planeamiento tributario son "flexibles", es decir, una continuidad de las estrategias (Hanlon, 2010). Esto es particularmente aplicable a los casos de estrategias de planeamiento tributario que dependen de ambigüedades y fallas en la regulación fiscal. Por lo tanto, las estrategias de planeamiento tributario deben estar orientadas en el tiempo y ser proporcionales en la lógica de que "la coherencia requiere que el pasado limite el presente y el futuro, pero el presente debe circunscribirse aún más a la luz de los requisitos futuros del contribuyente" (Hanlon, 2010). Además, el planeamiento tributario debe ser "personalizada y coordinada", es decir, adaptarse

a los contribuyentes sujetos al tema. También debe ser con diferentes enfoques y tipos de impuestos con "una resolución de intereses en conflicto", además de ser "completamente honesto", actuar de buena fe y mantener la responsabilidad moral por cualquier comportamiento asumido en el proceso (Hanlon, 2010).

De acuerdo con los principios mencionados anteriormente, Shackelford y Shevlin (2011), al estudiar el desarrollo de la investigación del impuesto a la renta en la contabilidad, destacaron que el marco Scholes-Wolfson adopta un enfoque positivo para interpretar la función de los impuestos en las organizaciones. Shackelford y Shevlin (2011) explicaron que el marco de planeamiento tributario de Scholes-Wolfson propone tres principios significativos en la planeamiento tributario: 1) un enfoque multilateral, por ejemplo, todas las partes contratantes podrían referirse tanto a los impuestos de los empleadores como a los de los empleados; 2) la importancia de los impuestos invisibles (como ilustración, 'todos los impuestos' podrían referirse a los formularios de impuestos extensos, como los impuestos explícitos -el impuesto pagado a la autoridad- y los impuestos implícitos, que son reducciones inducidas por los impuestos en las tasas antes de impuestos) de retorno); 3) La importancia de los costos no tributarios. "Todos los costos" podrían mencionar los incentivos y compensaciones de gestión, y los costos de transacción entre los objetivos de contabilidad financiera de la empresa y los objetivos fiscales. Los temas se detallan a continuación: "todas las partes contratantes deben tenerse en cuenta en la planeamiento tributario; importancia de los impuestos ocultos: todos los impuestos deben tenerse en cuenta; y la importancia de los costos no tributarios: todos los costos de negocios deben ser considerados, no solo los costos tributarios" Shackelford y Shevlin (2011).

Objetivos de planeamiento tributario

Según lo argumentado por el Instituto Americano de CPA (AICPA), el planeamiento tributario tiene dos objetivos principales. La primera es minimizar la obligación general del impuesto sobre la renta, mientras que la otra es cumplir los objetivos de planificación financiera con resultados fiscales mínimos (AICPA, 2015).

Estos objetivos se logran a través de tres estrategias amplias. El primero apunta a reducir el impuesto sobre la renta resultante de un acuerdo o una transacción. El segundo implica cambiar el calendario de un evento imponible, y el tercero se relaciona con cambiar el ingreso a otro contribuyente, reduciendo así la obligación tributaria (AICPA, 2015). Según AICPA, está claro que el objetivo principal del planeamiento tributario es reducir la carga fiscal. Esto, por lo tanto, reduce el costo de las obligaciones tributarias. Esto significa que los contribuyentes pueden aprovechar su capacidad para reducir las obligaciones tributarias con el fin de lograr el objetivo de TP. Alternativamente, el planeamiento tributario se ve desde dos perspectivas diferentes. El primero, debido al impacto negativo del oportunismo gerencial, es la opinión de que el planeamiento tributario está a la par con la evasión fiscal. La otra orientación ofrece una solución directa a este problema. Si se llevan a cabo correctamente, las actividades del planeamiento tributario emprendidas dentro de la ley tributaria benefician tanto a los gerentes (agente) como a los accionistas (principal) y pueden reducir la carga tributaria que asume cada parte a través de estrategias efectivas del planeamiento tributario (AICPA, 2015).

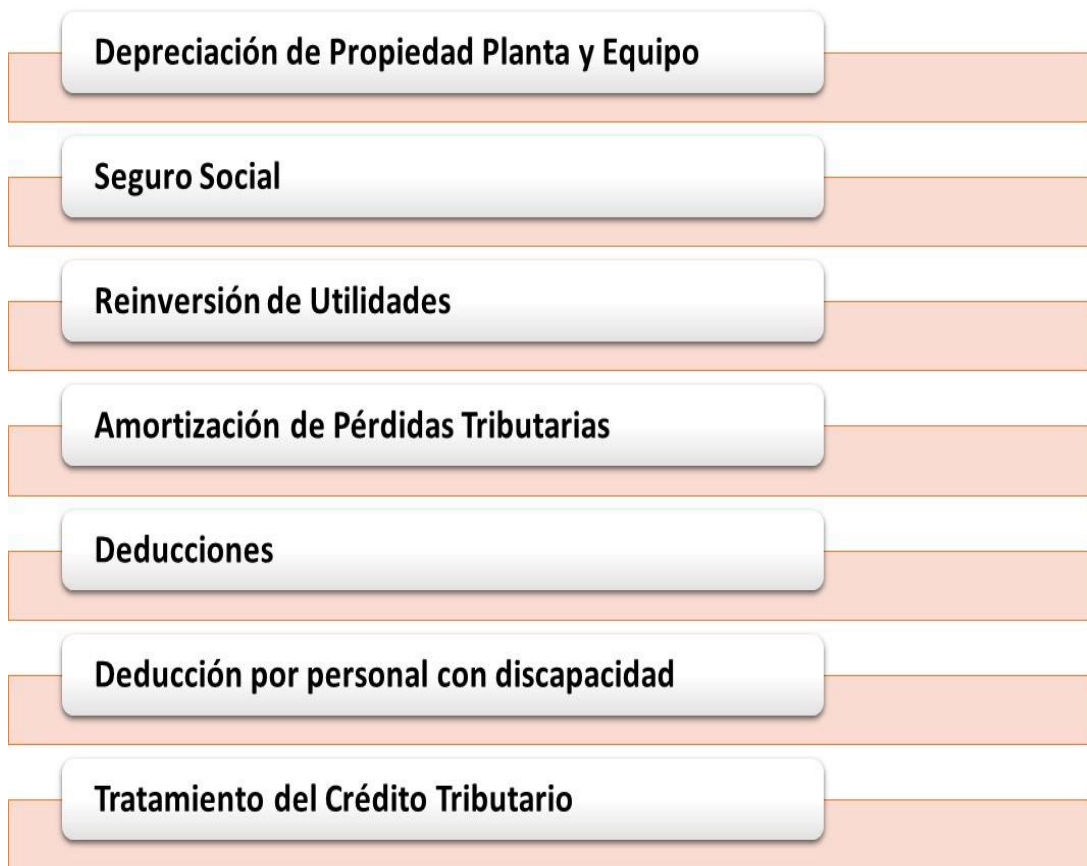
El planeamiento tributario trabaja para reducir la carga fiscal mientras que, al mismo tiempo, no soporta ningún costo. Esto significa que el planeamiento tributario debe ser practicado con habilidad y conocimiento adecuado. También es importante observar que el objetivo óptimo y óptimo para el planeamiento tributario es maximizar los rendimientos después de los impuestos, ya que el objetivo de reducir los impuestos contribuirá a la creación

de costos no tributarios (Scholes et al., 2008). Por el contrario, también es importante tener en cuenta que no todas las actividades del planeamiento tributario disminuyen necesariamente la obligación tributaria al nivel más bajo requerido, porque no hay certeza en el planeamiento tributario debido a la posibilidad de costos no tributarios (AICPA, 2015).

El objetivo principal del planeamiento tributario es presentar todos los elementos de un plan financiero de la manera más eficiente en impuestos posible (Atlas, 2011). Sobre la base de lo anterior, el objetivo del planeamiento tributario debe tener en cuenta todos los componentes del plan financiero para evitar contribuir a la creación de nuevos costos asumidos por la empresa y ayudar a reducir la carga fiscal en línea con los requisitos de una planificación efectiva para el trabajo de la organización en su conjunto. Por otro lado, el objetivo del planeamiento tributario no es evadir el pago de impuestos, sino que el contribuyente optimice su exposición fiscal (AICPA, 2015). En muchos casos, el objetivo principal del planeamiento tributario es la aplicación de las leyes de tal manera que permitan a las empresas o a un individuo reducir la cantidad de ingresos imponibles en un período determinado. Por lo tanto, la planificación de impuestos requiere el conocimiento de qué tipos de ingresos tienen derecho actualmente a estar libres de impuestos. El proceso también requiere una comprensión de qué tipos de gastos se pueden considerar como deducciones legítimas y cualquier condición que pueda usarse en la solicitud de deducciones de impuestos (AICPA, 2015).

Figura 5

Estrategias tributarias para la planificación



Herramientas de la planificación tributaria

- Planes estratégicos.
- Políticas, normas, estándares de calidad.
- Procedimientos de trabajo.
- Programas.
- Presupuestos y pronósticos.
- Proyectos.

Restricciones del planeamiento tributario

Para lograr los objetivos de planeamiento tributario enumerados anteriormente, las empresas enfrentan algunas dificultades y obstáculos. Por esa razón, deben adoptar un

planeamiento tributario óptima, teniendo en cuenta los efectos del planeamiento tributario en "todos los costos", "todas las partes" y "todos los impuestos" (Shackelford, y Shevlin, 2011). Estudios previos confirman la importancia de los costos del planeamiento tributario en varios casos; Esto ha permitido interpretar las restricciones y sus efectos a través de los costos y los costos no tributarios. Además, estos costos deben examinarse antes de emprender las actividades de planeamiento tributario, ya que el proceso de planeamiento tributario y la reducción de impuestos pueden ser costosos. Por lo tanto, la actividad continuará solo si se predice que los costos serán menores que los recortes de impuestos esperados.

Estas condiciones no serían favorables si el gobierno incrementara las tasas impositivas de la empresa en respuesta a los ingresos fiscales mínimos (Rego y Wilson, 2012). En general, los costos incurridos por las empresas debido al planeamiento tributario surgen de las estrategias de planeamiento tributario vigentes. Como se mencionó anteriormente, hay dos tipos de costos incurridos en el planeamiento tributario. El primero es los costos que surgen como resultado de practicar el planeamiento tributario ahora, mientras que el otro está relacionado con los costos futuros, que aparecen de acuerdo con las actividades adicionales de planeamiento tributario a través de la aplicación de nuevos métodos de planeamiento tributario en el futuro. (Shackelford, y Shevlin, 2011).

1. Costos directos

Las corporaciones asumen los costos legales como parte del costo de cumplimiento para garantizar el objetivo del planeamiento tributario. Esto se debe a las limitaciones de los poderes judiciales y legislativos en la planificación de los impuestos. El IRS y los tribunales pueden impugnar las estrategias de planeamiento tributario utilizando doctrinas judiciales y legislativas. Los costos legales del planeamiento tributario también pueden asociarse con la ayuda extranjera, por ejemplo, los costos relacionados con los honorarios asociados con impuestos pagados a abogados, contadores y otras partes relevantes (Shackelford, y Shevlin,

2011). Además, en un estudio para investigar las inversiones en planeamiento tributario (incluso en los países de origen), se encontraron costos adicionales de ayuda externa y gastos en el planeamiento tributario (Hanlon, 2010). Hanlon (2010) definió los costos de "hogar" como el costo de los salarios de la empresa y el IRS, incluidos los beneficios adicionales. Los costos directos son flujos de efectivo en los que los planificadores fiscales deben incurrir directamente para lograr el objetivo del planeamiento tributario. Estos costos incluyen los costos de impuestos y asesoramiento legal.

2. Costos indirectos

Un sistema (eficiencia de producción) de impuestos neutrales hace que la planificación tributaria sea ineficaz y evita tanto los costos directos de la planificación tributaria (costos tributarios y asesoría legal, como el costo para el gobierno de enfrentar la evasión fiscal). Los costos indirectos surgen porque el contribuyente cambia sus planes de financiamiento en la existencia de impuestos y sus inversiones (pérdida de peso muerto) (Hanlon, 2010). Además, la compensación y reputación del director, los costos políticos y el impuesto implícito son costos indirectos adicionales que son consideraciones importantes en el planeamiento tributario. La remuneración de los ejecutivos podría sufrir en el caso de una remuneración basada en el desempeño, lo que disminuye la remuneración y los ingresos por informes. Esto podría considerarse como una desventaja fiscal para la administración de la corporación que se basa en recompensas basadas en el desempeño para los empleados, particularmente en la concesión de motivos financieros para los gerentes (Hanlon, 2010).

La literatura anterior proporciona alguna evidencia de que los incentivos administrativos afectan las opciones de planificación tributaria. Sin embargo, solo hay algunas pruebas asociadas con los incentivos precisos de los directores de impuestos, que participan directamente en las decisiones tributarias de una empresa (Armstrong, 2012). Los conflictos existen debido a la reputación que refleja la compensación de los gerentes y los costos políticos

y los costos implícitos. Sin embargo, es importante observar que el impacto de la información financiera y el planeamiento tributario pueden operar de dos maneras, lo que afecta las opciones de contabilidad financiera y planeamiento tributario (Shackelford y Shevlin, 2001). Sin embargo, una restricción importante a este modelo es que los accionistas no pueden monitorear el contrato de compensación o saber si los gerentes están realizando un planeamiento tributario legal o una evasión fiscal ilegal (Armstrong, 2012).

En línea con el resultado de que los incentivos para la toma de riesgo de la equidad alientan a los gerentes a emprender un planeamiento tributario más agresiva, Rego y Wilson (2012) encontraron una relación positiva entre la volatilidad del rendimiento de las acciones y la agresividad fiscal de una empresa. Sin embargo, el planeamiento tributario también impone costos importantes a las empresas y sus gerentes. Pidieron a los gerentes que inviertan recursos esenciales en forma de honorarios pagados a abogados y contadores, además del tiempo que ellos y sus empleados dedican a la planificación y resolución de auditorías de las autoridades fiscales. Los costos pueden aumentar significativamente si las autoridades fiscales tienen éxito en desafiar una posición fiscal agresiva (Rego y Wilson, 2012).

Motivaciones y ventajas del planeamiento tributario.

Las ventajas esperadas para los contribuyentes son la motivación principal detrás del planeamiento tributario. Sin embargo, los tomadores de decisiones pueden emplear niveles muy diferentes de planeamiento tributario agresiva, que puede depender de sus actitudes individuales (Hanlon, 2010). Por ejemplo, en el caso de la aversión al riesgo, los tomadores de decisiones probablemente tomarían decisiones que implican menos riesgo e, incluso, bajos rendimientos, mientras que, por otro lado, los que toman riesgos prefieren apuntar a rendimientos altos, a pesar de los altos riesgos asociados con esta decisión. Las ventajas de las posiciones de planeamiento tributario son explícitas. Disminuyen las obligaciones fiscales, lo

que aumenta el flujo de efectivo y también puede aumentar el ingreso neto después de impuestos (Rego y Wilson, 2012).

Las discusiones sobre los factores que podrían estimular la decisión de implementar el planeamiento tributario proporcionan una explicación incompleta de los efectos moderadores del planeamiento tributario. En el proceso de planeamiento tributario para la toma de decisiones, los factores de moderación son los factores que indirectamente impulsan o evitan que los contribuyentes realicen actividades de planeamiento tributario (Hanlon, 2010). La teoría de la utilidad explica que las decisiones de los contribuyentes se toman sobre la base de una expectativa de que recibirán los mayores beneficios posibles al considerar la compensación entre los riesgos de las decisiones tomadas y los retornos esperados (ahorro de impuestos). Alternativamente, la teoría prospectiva explora las decisiones de los contribuyentes en condiciones seguras y garantizadas en las que los contribuyentes prefieren una estrategia de planeamiento tributario que se considera de bajo riesgo, aunque el ahorro fiscal sea menor. Estas actitudes podrían interpretarse más en relación con la teoría de la perspectiva y la teoría de la utilidad esperada (Armstrong, 2012). Sin embargo, los tomadores de riesgos, en línea con la teoría de la utilidad probable, se embarcan en estrategias de planificación tributaria que ofrecen los ahorros fiscales más altos, mientras que los contribuyentes adversos al riesgo, de acuerdo con la teoría prospectiva, prefieren una estrategia que incluya un riesgo bajo y simplemente se contrate con reducciones estándar.

Sobre la base de los factores motivadores que alientan a las empresas a tomar el planeamiento tributario, las corporaciones se comprometen en el planeamiento tributario para los beneficios primarios que resultan de un aumento en las devoluciones después de impuestos. Del mismo modo, como lo señalan varias teorías y definiciones de planeamiento tributario, es importante señalar que después de las declaraciones tributarias podría verse poco entusiasta influenciada por la minimización fiscal, aunque la minimización fiscal podría considerarse una

ventaja del planeamiento tributario. Esto se debe a la probabilidad de que una estrategia de minimización de impuestos se redacte en gastos importantes de una dimensión no tributaria, como se discutió anteriormente en la parte de restricciones del planeamiento tributario. Además, Hanlon (2010) afirmaron que la ventaja de la minimización de impuestos podría dar lugar a otros costos no tributarios, por ejemplo, menores ingresos informados. Además de eso, el marco de Scholes-Wolfson sostiene que, debido a su posible impacto negativo en las devoluciones después de impuestos, la minimización de impuestos no es el mejor beneficio en el planeamiento tributario. Por ejemplo, para maximizar el impuesto, uno simplemente no podría invertir en empresas rentables. En consecuencia, la adición de declaraciones después de impuestos es el principal objetivo de un planeamiento tributario eficiente en lugar de la minimización de impuestos (Armstrong, 2012).

Además, en comparación con los ingresos después de impuestos, el aumento de las entradas de efectivo sería una ventaja para los contribuyentes por un aumento del efectivo que se puede obtener a través de las corporaciones, considerando solo el impuesto pagado en lugar del impuesto. Además de un aumento en las declaraciones después de impuestos, el planeamiento tributario también es una ventaja para las corporaciones en forma de entradas de efectivo (Hanlon, 2010). En base a la discusión anterior, la ventaja de la entrada de efectivo de los impuestos puede estar relacionada con el tiempo o las demoras de las estrategias de planificación tributaria. Además, la ventaja de flujo de efectivo incremental se puede obtener por medio de tasas impositivas menores flanqueadas por corporaciones interrelacionadas.

Mediciones del planeamiento tributario.

Hanlon (2010) señala que “Las medidas de planeamiento tributario utilizadas en estudios anteriores varían, según la accesibilidad de los datos y el interés de los investigadores en el enfoque general o específico del planeamiento tributario. Investigadores anteriores utilizaron diferentes medidas de planeamiento tributario utilizando datos de acceso privado y

público. Al medir los resultados de la planificación tributaria, pueden evaluar que una medida tributaria sea apropiada porque muestra la brecha entre los "informes de libros" basados en la carga tributaria y los "basados en ingresos sujetos a impuestos". Varios estudios sobre impuestos, ya sea directa o indirectamente, consideran que un ahorro fiscal es el resultado de dicho planeamiento tributario. Las medidas principalmente populares utilizadas por los investigadores son las brechas de impuestos de libros (Hanlon, 2010) y las tasas de impuestos efectivas (Rego y Wilson, 2012). La medida del ahorro fiscal es un problema constante entre los investigadores debido a un debate sobre la precisión de las medidas para exhibir la actividad de planeamiento tributario (Armstrong., 2012). Esto se debe a que las partes interesadas externas no pueden acceder a los datos asociados a la carga fiscal. Además, la tasa impositiva efectiva también es una medida adecuada de la planificación tributaria en comparación con la medida de la brecha del impuesto a la contabilidad, ya que puede eliminar los errores de medición asociados con el gasto tributario en el crédito fiscal y los ingresos extranjeros (Abdul, 2012).

Enfoques de planeamiento tributario

Hay muchos enfoques que pueden ser utilizados por las empresas en la implementación de actividades de planificación tributaria. Los enfoques que se analizan en este segmento incluyen la participación en el cambio de ganancias o ingresos y los cambios en las propiedades de los ingresos y la reorganización y la participación en inversiones libres de impuestos o con impuestos preferentes (Abdul, 2010). Abdul (2010) destacó tres enfoques comunes al planeamiento tributario que apuntan a disminuir la carga fiscal. La primera es una reducción de los ingresos brutos ajustados para un año contributivo determinado (aquí es donde la comprensión de las regulaciones fiscales recientes en relación con las exenciones y asignaciones se vuelve relevante). El segundo enfoque del planeamiento tributario es aumentar la cantidad del costo fiscal. Esto significa que es importante conocer las regulaciones recientes

y su aplicación, y cuándo aplicarlas a todos los gastos normales y habituales relacionados con la familia o la empresa. Debido a que estos pueden cambiar de un año a otro, siempre es una buena idea verificar las leyes locales. Un enfoque final que es apropiado para un planeamiento tributario efectiva se refiere al uso de exenciones fiscales. Esto incluye reclamos relacionados con gastos universitarios, planes de ahorro para la jubilación y muchos otros créditos. Un ejemplo común del crédito fiscal es el crédito por ingreso del trabajo, que apunta a aliviar la carga fiscal para las personas que ganan menos de cierta cantidad en un año calendario determinado (Abdul, 2010). No obstante, Hanlon (2010) argumentaron que estos métodos no describen específica y adecuadamente el enfoque de la planificación tributaria en un futuro de incertidumbre, ya que requieren una fácil detección por parte de las autoridades. Su investigación sugiere que, en un escenario donde ciertas estrategias han sido adoptadas por los contribuyentes, las autoridades pueden obtener información para ayudarles a reducir o evitar la opción de planeamiento tributario con ese enfoque exacto. En las siguientes subsecciones se discuten algunos enfoques del planeamiento tributario.

1. Cambio de ingresos

Al aplicar el enfoque de cambio de ingresos, los contribuyentes ajustan la naturaleza de sus ingresos para que los ingresos o ganancias se conecten con las partes que están sujetas a jurisdicciones fiscales inferiores (Abdul, 2010). La participación en las ganancias o el cambio de ingresos ocurre en la situación de las disposiciones fiscales a través del tiempo y las tasas impositivas diversas, el sitio y los tipos de ingresos. Por ejemplo, transferir ganancias a sucursales en jurisdicciones fiscales diferentes cuando el planeamiento tributario es una preocupación para las autoridades, ya que tiene numerosas implicaciones negativas. Estos incluyen la distribución errónea estadísticas, desviaciones de las tasas de rendimiento de las empresas y resultados negativos en la eficiencia en la estimación de la carga de excedente marginal producida por cualquier cambio de impuestos. Sobre la base del marco de Scholes-

Wolfson, las empresas pueden participar en el planeamiento tributario durante el cambio de ingresos o la participación en las ganancias transfiriendo los ingresos de "un bolsillo a otro bolsillo", o cambiando los ingresos geográficamente (transfiriendo las ganancias a un establecimiento comercial con jurisdicciones fiscales menores y cambiando los ingresos a lo largo del tiempo).

Hanlon (2010) apoyaron la hipótesis de la transformación motivada por el impuesto sobre la renta, utilizando un enfoque de identificación diferente denominado "un enfoque de diferencia en diferencia" que los utilizados en los estudios anteriores. Armstrong (2012) desarrollaron un enfoque de diferencia-indiferencia para estimar la magnitud y la existencia de cambios en los ingresos motivados por los impuestos entre las empresas multinacionales, ya que el estudio se centró en cómo un choque de ganancias dado a la empresa matriz afecta a las subsidiarias de impuestos bajos de manera diferente. Filiales de alta tributación. Por lo tanto, este enfoque mejora y enriquece las fuentes de evidencia sobre este tema. Por ejemplo, no se puede descartar la posibilidad de que los resultados de la conversión de ganancias sean solo un artefacto de los efectos del tiempo de una pareja específica de países. En términos cuantitativos, las estimaciones indican que la transferencia es un margen de aproximadamente el dos por ciento de la ganancia (adicional) del país de origen para la subsidiaria de impuestos bajos. Esto representa un impacto significativo, incluso si es ligeramente inferior a los encontrados en la literatura anterior, asumiendo cambios en las tasas de la empresa como fuente de identidad. Por otro lado, el hecho de que estas estimaciones sean de mayor tamaño indica que las diferencias legales y económicas actuales (como las regulaciones de precios de transferencia y las reglas del capitalismo delgado) del planeamiento tributario de bonos juegan un papel importante (Hanlon, 2010).

2. Modificación de las características de ingreso

En el estudio de planeamiento tributario de los negocios estatales de los EE. UU., Armstrong (2012) ilustró que las empresas pueden reclasificar los ingresos comerciales como ingresos no comerciales y transportarlos a un estado de bajo impuesto o sin impuestos para reducir la carga fiscal del estado. Al reclasificar un ingreso no comercial como un ingreso comercial, una corporación puede disminuir la carga fiscal, mientras que el ingreso comercial sería deseable para una reducción de la asignación de capital y reducciones de pérdidas comerciales. Los contribuyentes podrían estar participando en la planificación tributaria durante la modificación de la naturaleza de un ingreso. Esto está principalmente relacionado con la estrategia de cambio de ingresos, ya que brinda una oportunidad para que las empresas cambien la naturaleza de los ingresos de ingresos internos a extranjeros. Además, las empresas pueden seguir la planificación tributaria cambiando la naturaleza de un ingreso durante el ajuste de ingreso-ingreso en la naturaleza a ganancia de capital en la naturaleza. En el caso de la reducción de las tasas impositivas de ganancia de capital en relación con las tasas del impuesto sobre la renta, esta estrategia es eficiente. De manera similar, una corporación también puede participar en el planeamiento tributario cambiando la naturaleza de un ingreso de un negocio a un ingreso no comercial o viceversa.

3. Estructura organizativa

La reorganización es un enfoque de planeamiento tributario adicional que puede ser adoptado por algunas corporaciones. Abdul (2012) destacaron el hecho de que cualquier predicción de la correlación direccional entre el planeamiento tributario y los incentivos de capital está sujeta a la estructura corporativa. Sin embargo, no está claro cómo un administrador de grupo puede extraer rentas de la compañía (Armstrong, 2012). En un estudio de caso de conglomerados, Hanlon (2010) documentó que, en 1996, las empresas se beneficiaron de su planeamiento tributario a través de una estrategia de separación en la que lograron con éxito el

acuerdo de las autoridades fiscales de los Estados Unidos de una participación libre de impuestos del dividendo en acciones para sus nacionales. Esto permitió a las corporaciones obtener algunas ventajas en forma de exención de impuestos, un escudo fiscal y una factura de impuestos menor. Sin embargo, un contribuyente debe realizar un examen exhaustivo antes de aceptar este enfoque debido a las diversas estructuras diferentes y la dificultad de una separación. Por otro lado, el planeamiento tributario se puede realizar a través de reorganizaciones tanto de corporaciones internacionales como nacionales. Además, las reorganizaciones de las empresas nacionales incluyen reorganizaciones de acciones, fusiones y fusiones, reconstrucciones, compras por parte de la administración y compras de acciones, mientras que las empresas internacionales pueden participar en la transformación de filiales a sucursales o viceversa, o fusiones y reorganizaciones multinacionales (Abdul, 2012).

Hanlon (2010) descubrió, por ejemplo, que se observó que Henderson y Accenture migraban a sus corporaciones con participación de la compañía de los EE. UU. A Irlanda para disfrutar de ventajas de planeamiento tributario, mientras que estas últimas ofrecían incentivos fiscales a las corporaciones con tenencia, tales como exenciones internas de la retención, impuesto, exención sobre ganancias de capital calificadas y tasas impositivas menores sobre los ingresos comerciales derivados de Irlanda. Del mismo modo, un enfoque de planeamiento tributario durante la reorganización podría abordarse cambiando la situación residencial de una empresa. Esta estrategia también se menciona como “migración de la compañía” o “inversión de la compañía”. El planeamiento tributario durante la estructura organizativa se podría lograr a través de la desintegración, la migración de empresas y un reflejo de las empresas (Abdul, 2012).

4. Exención de impuestos

De acuerdo con los enfoques de planeamiento tributario mencionados anteriormente, tratar con inversiones favorecidas o exentas de impuestos es un enfoque de planeamiento

tributario eficiente. La exención de impuestos implica que una persona u organización no esté sujeta a impuestos sobre una compra o ingreso que normalmente estaría sujeto a algún tipo de impuesto. Algunos sistemas tributarios proporcionan exenciones fiscales a las organizaciones de personas, elementos de propiedad, ingresos sujetos a impuestos y otros bajo pedido. El crédito fiscal también puede referirse a una exención personal o un tipo de moneda (Hanlon, 2010). Esto ocurre cuando la empresa reclama una exención para reducir un tipo de ingreso sujeto a impuestos. Además, los créditos fiscales pueden proporcionar el pago total de los impuestos de los contribuyentes, mientras que otros casos pueden estar sujetos a una tasa reducida, o parcialmente sujetas a impuestos (Abdul, 2012). Las inversiones a favor de los impuestos pueden disfrutar de numerosos tipos de estatus de a favor de los impuestos; por ejemplo, y los créditos fiscales y la exención total de impuestos, en realidad, la inversión podría gozar de más de un estado favorecido por los impuestos. Se sabe que las inversiones con impuestos favorecidos se gravan claramente más ligeramente que los bonos totalmente gravables (Armstrong, 2012).

Ventajas

- Solo se puede controlar y dirigir lo que se planea.
- Distribución más justa de recursos.
- Los procesos y procedimientos son y pueden ser objeto de mejoras continuas.
- La planeación permite una mejor organización.
- Facilita la coordinación de los recursos humanos.
- Disminuye el riesgo de las empresas al prever y planear acciones frente a contingencias posibles.

2.1.2. Variable dependiente:

GESTIÓN FINANCIERA

Respecto de la conceptualización de Gestión Financiera, hemos podido consultar diferentes autores y a continuación presentamos algunas definiciones. Para comprender mejor el concepto de gestión financiera debemos definir en primer lugar que son las finanzas, a continuación, presentamos algunas definiciones.

Finanzas “es el conjunto de actividades relacionadas con la obtención y uso eficiente de dinero, activos financieros o sus equivalentes. Según la unidad económica, las finanzas pueden ser personales, empresariales o públicas.” (Vento, 2008)

Las Finanzas Públicas se diferencian de las privadas en la fuente de financiamiento los objetivos y el destino de los recursos captados, así tenemos por ejemplo que mientras que las finanzas públicas se financian con impuestos, tasas, contribuciones, etc.; las finanzas privadas se financian con ventas de bienes, préstamos, acciones, etc.

Otra definición es la siguiente: “rama de la administración de empresas que se preocupa de la obtención y determinación de los flujos de fondos que requiere la empresa, además de distribuir y administrar esos fondos entre los diversos activos, plazos y fuentes de financiamiento con el objetivo de maximizar el valor económico de la empresa.” (www.perucontable.com)

Podemos agregar que las Finanzas públicas tienen como objetivo el bienestar social y el bien común y que el destino de los recursos captados va generalmente a infraestructura nacional (escuelas, caminos, salud, defensa, etc.). Asimismo, se puede decir de la gestión financiera que “es la actividad que se desarrolla para la obtención de capitales, préstamos y recursos en general a fin de utilizarlos en la creación o ampliación de su campo productivo.” (www.businesscol.com)

Otros autores definen las finanzas como un “medio para el manejo del dinero, el otorgamiento del crédito, la administración de las inversiones, así como los mecanismos para allegarse de fondos, sea en una empresa privada o en el Sector Público.”

En la revisión del material bibliográfico consultado sobre esta variable, se encuentra diferentes opiniones de los especialistas, destacando, entre otras:

“La gestión financiera corresponde en principio; al empresario-director y su responsabilidad sólo debe delegarse, parcialmente y gradualmente a un órgano o departamento especializado dirigido por un director financiero (alta dirección de la empresa)” (Castin, 2006).

“La gestión financiera se define por las funciones y responsabilidades de los administradores financieros. Aunque los aspectos específicos varían entre organizaciones, las funciones financieras claves son la inversión, el financiamiento y las decisiones de dividendos de una organización. Los fondos son obtenidos de fuentes externas de financiamiento y asignados a diferentes aplicaciones. Las responsabilidades centrales de los administradores financieros se relacionan con las decisiones acerca de inversiones y con la forma en la que éstas se financian. En el desempeño de estas funciones, las responsabilidades del administrador financiero tienen un impacto directo sobre las decisiones claves que afectan al valor de la empresa” (Chiavenato, 2011).

En la Revista del Fondo Internacional de Desarrollo Newsletter N° 23 del 07 de Noviembre de 2012, se indica lo siguiente:

“La Gestión Financiera consiste en obtener dinero y crédito al menor costo posible, así como asignar, controlar y evaluar el uso de los recursos financieros de la empresa, para lograr el máximo rendimiento de los recursos una empresa llevando un adecuado registro contable y control de los mismos”.

En el artículo encontrado en Internet: La Gestión Financiera y sus objetivos frente a la nueva forma organizacional de la empresa (Gómez, 2009)

Los objetivos organizacionales son utilizados por los administradores financieros como criterio de decisión en la gestión financiera. Ello implica que lo que es relevante no es el objeto global de la empresa, sino un criterio operacionalmente útil mediante el cual juzgar un conjunto específico de decisiones. Las empresas tienen numerosos objetivos, pero ninguno de ellos puede ser alcanzado sin causar conflictos de cara a la consecución de otros objetivos.

Estos conflictos surgen generalmente a causa de las diferentes finalidades de los grupos que, de una u otra forma, intervienen en la empresa, los cuales incluyen accionistas, directores, empleados, sindicatos, clientes, suministradores e instituciones crediticias.

La gestión financiera es muy importante para todo tipo de organización, se ocupa de manejar el efectivo, es decir tener y mantener liquidez, con el fin de poder afrontar el pago de deudas con los proveedores. Debe tratar de conseguir recursos necesarios cuando son insuficientes. Si existe una buena gestión financiera las empresas podrán pagar todas sus deudas pendientes actuales de los ingresos procedentes del dinero de su clientes, que sigan pudiendo pagar las deudas futuras cuando vengán, basándose en ingresos futuros procedentes de los clientes; tengan fondos líquidos disponibles en todo momento para las inversiones previstas en activo fijo (equipo, maquinaria, vehículos, etc.), y tengan acceso a fondos excedentes para hacer frente a necesidades imprevistas o puedan acceder fácilmente a dichos fondos mediante préstamos. (Flores, 2012)

Finalmente podemos concluir respecto de esta variable, que se entiende que la gestión financiera está íntimamente relacionada con la toma de decisiones relativas al tamaño y composición de los activos, al nivel y estructura de la financiación y a la política de dividendos

enfocándose en dos factores primordiales como la maximización del beneficio y la maximización de la riqueza, para lograr estos objetivos una de las herramientas más utilizadas para que la gestión financiera sea realmente eficaz es la planificación financiera, el objetivo final de esta planificación es un "plan financiero" en el que se detalla y describe la táctica financiera de la empresa, además se hacen previsiones al futuro basados en los diferentes estados contables y financieros de la misma.

Finalmente podemos concluir que la gestión financiera es un “conjunto de técnicas y actividades encaminadas a dotar a una empresa de la estructura idónea en función de sus necesidades mediante una adecuada planificación, elección y control, tanto en la utilización de los recursos financieros” (Diccionario de Contabilidad y Finanzas., 2009)

El motivo de preocupación constante en una empresa es la necesidad de la optimización de los recursos financieros, del abaratamiento de las cargas económicas, la remuneración de los capitales, la búsqueda de financiación más adecuada para las inversiones.

Una mala gestión financiera deriva a una empresa a destrozarse consecuencias, que van desde el aumento de los gastos y costos no considerados o no presupuestados hasta una disminución de oportunidades por la mala gestión.

Las malas decisiones (decisiones inadecuadas) nos llevan a que la Empresa quede mal vista ya que se deriva al incumplimiento de obligaciones y compromisos tanto con los proveedores como los clientes.

La gestión financiera es muy importante para todo tipo de organización, se ocupa de manejar el efectivo, es decir tener y mantener liquidez, con el fin de poder afrontar el pago de deudas con los proveedores. Debe tratar de conseguir recursos necesarios cuando son insuficientes. Si existe una buena gestión financiera las empresas podrán pagar todas sus deudas pendientes actuales de los ingresos procedentes del dinero de su clientes, que sigan pudiendo pagar las deudas futuras cuando vengán, basándose en ingresos futuros procedentes

de los clientes; tengan fondos líquidos disponibles en todo momento para las inversiones previstas en activo fijo (equipo, maquinaria, vehículos, etc.), y tengan acceso a fondos excedentes para hacer frente a necesidades imprevistas o puedan acceder fácilmente a dichos fondos mediante préstamos.

La mayoría de las empresas deberán poder sobrevivir durante las épocas de vacas flacas (tiempos malos) con apretarse un poco el cinturón una dosis de sentido común financiero y sistema adecuado de seguimiento y control.

Las empresas necesitan de dinero para hacer frente a sus obligaciones actuales, la mejor manera de hacer frente y generar ganancias en todas y cada una de las transacciones y asegurar que los controles financieros conviertan las ganancias en dinero lo más rápido posible.

Así, mientras las ganancias son necesarias para un flujo de efectivo positivo no es ni mucho menor suficiente tiene que haber un sistema fiable para cobrar a tiempo a los clientes, mientras a su vez se pagan las facturas vencidas de una manera ordenada.

Comprender la gestión financiera

Para poder introducir el tipo adecuado de procedimientos de seguimiento y sistemas de control, el propietario quiere estar en la posición de comprender la importancia de la Contabilidad Financiera (Contabilidad del rendimiento histórico del negocio) y Contabilidad de Gestión (requisitos de la información para el rendimiento actual) (Cholvis, 2005).

Hay tres preguntas sobre la Empresa a las que se debería dar respuesta para una gestión financiera efectiva:

Pregunta 1: ¿Cuál ha sido el rendimiento de la Empresa en el pasado (y las razones) y cuál es su situación en el presente?

Antes de clarificar el futuro, deberá establecerse exactamente donde se encuentra la Empresa en el presente, en cuanto a dinero y ganancias y que ha contribuido a llevar a la

Empresa a su posición actual. Habrá que analizar las Cuentas de Pérdidas y Ganancias, los Balances de Situación y los Cuadros de Financiación de los últimos años. Se requieren respuestas a determinadas preguntas sobre el rendimiento pasado antes de mirar hacia el futuro, porque el propietario necesita saber por qué ha rendido la Empresa como lo ha hecho, sino además porque el futuro de algún modo habrá de ser reflejo del pasado. Las relaciones entre ventas y gastos en el pasado determinarán más o menos las relaciones futuras. Ejemplo, si cada S/. 1,000.00 gastados en publicidad y promoción han generado ventas por el valor de S/. 10,000.00 en el pasado, es poco probable que el año próximo cambie esta relación de forma pronunciada a menos que la Empresa adopte una estrategia totalmente nueva. Más aún, la cantidad de financiación (dinero) requerida para generar cada S/. 1,000.00 de ventas y ganancias netas antes de tributar en el pasado determinará más o menos la cantidad requerida en el futuro.

Pregunta 2: ¿A dónde debe ir la Empresa y cómo deberá llegar hasta allí?

La mayoría de las gentes dirigen su Empresa sin saber realmente a dónde van. La actividad conocida como planificación empresarial es simplemente una manera sistemática de fijar objetivos comerciales (a dónde quiere el propietario que vaya la Empresa) durante el período venidero y la estrategia de planes (¿Cómo llegará hasta allí?) para alcanzar estos objetivos. Dado que el propietario necesitará producir previsiones de ventas y gastos para el período siguiente y los recursos para llevar a cabo esta actividad, habrá que recopilar y analizar una buena cantidad de información sobre el rendimiento actual y las razones de este rendimiento. La información sobre influencias externas del mercado, así como los propios puntos fuertes y débiles, formarán la base de las previsiones. Por tanto, se necesita un sistema para captar esta información y que le permita al propietario extraerla y emplearla con facilidad.

Pregunta 3: ¿Qué procedimientos de seguimientos y sistemas de control harán falta para asegurar que la Empresa se desarrolle según lo planificado de que se puedan tomar medidas correctoras cuando sea necesario?

Puesto que es difícil predecir con exactitud cómo se desarrollará la Empresa durante el periodo de Planificación (digamos hasta 3 años), deberían instalarse cuantas salvaguardias sean posibles para que la dirección tenga control pleno sobre el dinero y las ganancias. Hay una serie de procedimientos y sistemas que se pueden aplicar con relativa facilidad. Aunque no evitarán la toma de decisiones deficiente, deberían actuar, bien de modo preventivo, para que de entrada la Empresa no tenga problemas, o bien de modo curativo, para que den información a tiempo de tomar una acción correctora. Por supuesto que todo cuesta dinero y la gestión financiera apropiada no es ninguna excepción: El esfuerzo dedicado a estos procedimientos y sistemas es una inversión en el éxito a largo plazo de la Empresa y, como cualquier otra inversión, debería sopesarse los costes y beneficios antes de actuar.

Funciones importantes

Las funciones más importantes son:

1. Planeamiento y control financiero.
2. Determinación de la estructura del activo
3. Obtención de fondos y determinación de la estructura del capital
4. Orientación de su actividad al logro de los objetivos de la Empresa

Objetivos, alcance y cobertura

El objetivo general es ayudar a las personas que dirigen sus propias empresas a mejorar su comprensión de la gestión financiera y los procedimientos contables.

Hay varios motivos para mejorar la comprensión financiera. El primordial es que se querrá mejorar la rentabilidad de la Empresa mediante la introducción de procedimientos de seguimiento y sistemas de control financiero adecuados. Quizá se quiera presentar un plan al Director del Banco, a otra institución financiera o a un inversor individual, y la habilidad en componer las cifras y respaldar los detalles serán un determinante importante en la obtención del apoyo merecido. Es cierto que esto lo puede hacer el Contador pero ¿En qué lugar queda el propietario cuando se hacen preguntas sobre el contenido del plan? (Pérez, 2012).

Esto servirá de ayuda a quienes deseen llevar ellos mismos su Contabilidad o tener más confianza en presencia de su contable. En el análisis final, la elaboración de la Contabilidad debe dejarse en manos de expertos, pero, a través de la mejora en los conocimientos generales de cuestiones financieras, se estará en una posición de gestionar la Empresa más efectivamente.

Problemas más frecuentes

Estudiar con detalle las causas que provocan una estructura financiera deficiente es una tarea sumamente compleja, pues habría que considerar cada firma en concreto, así como el sector en que se desarrolla su actividad.

No obstante, sin aspirar a un carácter de exclusividad, vamos a desarrollar algunas de las causas más frecuentes de la inestabilidad financiera, las cuales se pueden plantear en las siguientes áreas de la Empresa: (Pérez, 2012)

Analicemos por separado cada una de estas causas:

a. Existencias

Un volumen de existencias excesivo, que sea causa de una escasa rotación de las mismas, provocará dificultades financieras tanto mayores cuanto más se prolongue esa situación. A ella se puede llegar, no sólo por unas ventas menores a las previstas, sino también por unas compras poco coherentes con la tendencia del mercado.

b. Activo fijo

Esta partida debe concordarse con el conjunto de los recursos de la Empresa. Por ejemplo, no tiene sentido construir un almacén de grandes dimensiones, para que luego esté vacío en sus tres cuartas partes, o contar con algunos equipos de transporte que estén casi permanentemente detenidos en el almacén. Como el montaje de los elementos del activo fijo es normalmente muy elevado hay que estudiar muy a fondo cada adquisición que se pretenda efectuar. (Pérez, 2012)

c. Cifra de negocios

Quizá el origen más frecuente de los problemas financieros en la pequeña y mediana empresa sea el de unas cifras de ventas menores a lo previsto, lo que da lugar, evidentemente, a una menor generación de recursos. Su causa puede ser un deficiente estudio preliminar del mercado, la aparición de un nivel de competencia inesperada, el mal servicio de la Empresa, una deficiente introducción en el mercado o una contracción de la demanda por causas ajenas a la propia empresa.

d. Cobros

Si importante es vender, no lo es menos cobrar lo que se ha vendido; por tanto, un volumen importante de facturas que no se cobren impedirá hacer frente a las necesidades de la Empresa. Por ende, practicar una política adecuada de clientela, escogiéndola cuidadosamente y asegurando los cobros con entidades que se dedican a ello puede evitar problemas financieros de importancia a la Empresa. (Pérez, 2012)

e. Créditos bancarios

En muchas ocasiones, bien por sus propios condicionamientos o por la actuación del Estado, la política crediticia de los Bancos y de las demás instituciones financieras no es totalmente uniforme. Por ello, si la Empresa baja su porcentaje importante de su política

financiera en los créditos de estas instituciones y luego se producen restricciones, aquella se verá con problemas de liquidez delicadas de resolver (Pérez, 2012).

f. Personal

Si los salarios que la Empresa debe pagar están por encima de sus posibilidades, en razón de la baja productividad o de la escasa cifra de negocio, se producirá una carga financiera que, si se prolonga excesivamente, se puede convertir en un factor permanente de inestabilidad.

g. Gastos generales

El tratamiento de los gastos generales ha de ser análogo a los costos de personal. Hay que considerarlos en profundidad con el fin de que su volumen global no resulte excesivo. En muchas ocasiones, no se da la importancia debida a este apartado, pero la acumulación de unos gastos fijos puede producir un deterioro importante de la liquidez.

“En una sociedad en la que el dinero se utiliza como medio general de pago, el intercambio de bienes y servicios, así como las relaciones entre los agentes económicos, se manifiestan de forma monetaria; esto hace que en todo momento una empresa tenga necesidad de dinero para hacerse con los bienes y servicios que le son necesarios para el desarrollo de su actividad. Junto a las preocupaciones técnicas propias a la obtención de los productos o servicios y su colocación en el mercado, aparecen los problemas financieros, consistentes en asegurar permanentemente a la empresa los recursos monetarios que le son imprescindibles para su funcionamiento. Este es el objetivo de la Gestión Financiera.

Es necesario tener en cuenta muy en cuenta que los datos del problema financiero proceden de la propia vida de la empresa y que vienen determinados por la naturaleza y envergadura de sus actividades. Una buena Gestión financiera supone entre otros, un conocimiento de los elementos técnicos que permita un análisis de las necesidades a las que la empresa debe hacer frente” (Apaza, 2013).

Este trabajo está pensado para todas aquellas personas que son conscientes del importante papel que juegan las finanzas dentro de la empresa o cualquier negocio.

“Pensamos que una manera de estudiar las finanzas de la empresa es acudir a los documentos que aportan información sobre la misma, como son: el balance, la cuenta de pérdidas y ganancias y la memoria, además de conocer su vida y el ciclo de la explotación, elementos estos que nos ayudarán a prever necesidades financieras, lo que obligara a buscar fuentes de financiación que nos proporcionan el dinero suficiente para darles cobertura”. (Apaza, 2013)

El propósito de este trabajo es ofrecer un tratamiento de la materia que ayude a suavizar la división entre teoría y práctica y que enmarque el contenido en una perspectiva apropiada dentro del campo de la gestión financiera.

“El crecimiento de la planificación estratégica; muchas de las empresas de mayor éxito en la actualidad sobreviven debido a que hace muchos años ofrecieron el producto adecuado en el momento indicado, lo mismo sucedió en organizaciones gubernamentales y no lucrativas. Muchas de las decisiones del pasaron se tomaron sin los beneficios de la planificación o del pensamiento estratégicos; sin importar si se basaron en la sabiduría o en la suerte, dieron como resultado una oportunidad que las condujo a donde se encuentran hoy en día”. (Peters, 2009)

“En otros períodos anteriores y menos dinámicos de nuestra sociedad, los sistemas de planificación que utilizaban la mayoría de las organizaciones extrapolaban las ventas del año en curso y las tendencias del ambiente durante 5 a 10 años y, basados en estos datos, tomaban decisiones sobre la planta, el producto y las inversiones. En la mayoría de los casos, las

decisiones eran más o menos acertadas debido a que los factores que influyen en las ventas eran más fácilmente predecibles y el entorno era más estable” (Donnelly, 2011).

Los gerentes modernos reconocen cada vez más que la sabiduría y la intuición por sí solas no son suficientes para guiar el destino de una organización en el mundo cambiante de hoy. Estos gerentes comienzan a utilizar la planificación estratégica.

“Con mucha frecuencia estas organizaciones se han dado cuenta de que, cuando los productos y la tecnología se vuelven obsoletos, su misión ya no es importante y su nombre ya no describe lo que hacen; por este motivo, es necesario desarrollar una forma más duradera para definir la misión.

En años recientes, una característica clave de las declaraciones de la misión ha sido un enfoque externo más que interno, en otras palabras, la declaración de la misión debe enfocarse hacia la amplia gama de necesidades que la organización busca satisfacer (enfoque externo) y no hacia el producto físico o el servicio que la organización está ofreciendo en el momento presente (enfoque interno)” (Donnelly, 2011)

Un negocio no se define con el nombre de la compañía, los estatutos o artículos de corporación, sino por la necesidad que el cliente satisface cuando compra un producto o servicio. La misión y el propósito de cada empresa es satisfacer al cliente y del mercado. Aunque se refería a las organizaciones empresariales, existe la misma necesidad para las organizaciones no lucrativas y gubernamentales, ya que necesitan establecer la misión en los términos de servir a un grupo particular de cliente y/o satisfacer una clase especial de necesidad.

“Aunque la declaración de la misión debe impulsar a la organización hacia un

rendimiento más eficaz, también debe ser realista y realizable. En otras palabras, debe proporcionar una visión de nuevas oportunidades, pero sin dirigir a la organización hacia empresas arriesgadas e irreales más allá de sus capacidades. Ejemplos de esto serían un fabricante de plumas que declara que su misión se encuentra en el negocio de las comunicaciones, o un restaurador de automóviles antiguos, que considera que su misión es el transporte”. (Donnelly, 2011)

Uno de los beneficios colaterales (pero muy importante) de una misión bien definida es la directriz que proporciona a los empleados y a los gerentes para trabajar ya sea en unidades geográficamente dispersas o en actividades independientes. Una misión bien definida proporciona un sentido compartido del propósito independientemente de las diferentes actividades que se llevan a cabo en la organización. Por lo tanto, los resultados finales (ventas, pacientes atendidos, disminución de los crímenes y hechos violentos) son el producto del seguimiento y cumplimiento cuidadosos de la misión y no de la misión por sí misma.

Como se mencionó anteriormente, “las relaciones públicas no deben ser el propósito principal de la declaración de la misión, sino que esta declaración debe ser específica y proporcionar dirección y pautas para que la gerencia elija entre cursos alternativos de acción. En otras palabras, “fabricar productos de la más alta calidad al menor costo posible”, (Peters, 2008) es algo que suena muy bien, pero no proporciona dirección a la gerencia.

Las dudas relacionadas con la declaración de la misión deben ser cuestionadas y contestadas desde el principio de la organización y siempre que afronte problemas serios; sin embargo, una organización exitosa también debe cuestionarlas de vez en cuando. El motivo de esto es claro, ya que, debido al entorno siempre cambiante, aun la más exitosa definición del propósito se vuelve obsoleta tarde o temprano.

“De esta manera, el proceso de verificar periódicamente la declaración de la misión

obliga a la gerencia a anticipar el impacto de los cambios ambientales sobre la misión, los objetivos, los mercados y los productos de la organización.

Aunque la idea de una declaración de la misión es importante en las grandes organizaciones, el estudio de caso indica que también es importante para los gerentes de compañías pequeñas”. (Donnelly, 2011)

Finalmente, las declaraciones de la misión de muchas organizaciones también incluyen las políticas más importantes que proyectan seguir para cumplir con sus misiones.

“Estas políticas establecen las reglas básicas para la organización en sus relaciones con el gobierno, los clientes, los proveedores, los distribuidores y los acreedores”. (Donnelly, 2011)

“A un equipo de expertos se le pidió que explicara lo que había sucedido con el rendimiento industrial de Estados Unidos durante los últimos veinte años y que ofreciera sugerencias sobre lo que podría hacerse para mejorar esta situación. Este equipo estudió el problema y concluyó que las organizaciones no estaban produciendo tan bien como deberían producir o no habían producido en el pasado, o con la misma eficiencia que las organizaciones de otras naciones. El equipo indicó que “para vivir bien, una nación debe producir bien”. (Castin, 2006)

Este juicio sobre las organizaciones es sólo parcialmente correcto: Ciertamente necesitan producir bien, pero para hacerlo deben ser dirigidas con eficacia. La aplicación de principios de dirección, programas y técnicas eficaces en las organizaciones.

La dirección participativa, el aseguramiento de la calidad, los programas de servicio al cliente, la implantación de tecnología nueva, los programas de compras de acciones por parte

de los empleados, los sistemas de producción justo a tiempo, el liderazgo de los empleados, los programas de premios, los programas para emprendedores, las técnicas de cambio en la organización, todos estos enfoque gerenciales tienen una cosa en común: deben ser dirigidos.

“La competitividad se refiere a la posición relativa que ocupa una persona, unidad, empresa o nación, en comparación con otros individuos, unidades, empresas y naciones. Los enfoques tradicionales que funcionaban en el pasado o que no han sido modificados para que funcionen en el presente están resultando inadecuados.

La dirección (o administración) es el proceso llevado a cabo por uno o más individuos para coordinar las actividades de otros y así lograr resultados que no serían posibles si un individuo actuara solo” (Castin, 2006).

La dirección es hacer que otras personas sean productivas. Para recuperar la ventaja competitiva en el panorama internacional, la sociedad debe tener competencia directiva.

Otro punto de vista sobre la dirección empresarial nos lo presentan Peters y Waterman en su conocida obra *En busca de la excelencia*, donde indican que:

“Hay buenas noticias que provienen de Estados Unidos: hoy la tendencia de la buena dirección no reside solamente en Japón. Pero lo más importante es que la buena noticia viene a tratar decentemente a las personas y de pedirles que compartan, y de producir cosas que funcione. Con esto, aun el trabajo de dirección se hace más divertido. Lejos de los juegos intelectuales en una estéril torre de marfil, está formando valores y reforzándolos mediante la preparación y la instrucción práctica en el campo, con trabajadores y en apoyo del preciado producto” (Peters, 2008).

El punto de vista de CASTIN FARRERO, destaca el rendimiento, la calidad y el servicio, “mientras que Peters y Waterman insisten en la instrucción, un amor por la dirección y el trabajo con las personas; los gerentes son excelentes comunicadores, formadores de valores y fuente de inspiración para realizar el trabajo”.

“Hay dos cuestiones relevantes que aprender a medidas que uno se adentra en el estudio de la dirección de empresas: que los gerentes eficaces están decididos a hacer que sus empleados sean productivos y que ellos mismos tiene la habilidad de inspirar a la gente. Además, si hemos de detener el declive en el rendimiento de la industria y de los servicios, los gerentes deben estar en primera fila y aplicar las mejores técnicas, conocimientos y entendimiento día a día” (Castin, 2006).

¿Por qué estudias dirección y administración de empresas? Estudiar dirección y administración de empresas es importante por dos razones:

“nuestra sociedad depende de instituciones y organizaciones especializadas para proveer los bienes y servicios que deseamos. Estas organizaciones son guiadas y dirigidas por las decisiones de uno o más individuos denominados “gerentes”. Son ellos quienes asignan los recursos de la sociedad a objetivos distintos y a menudo en competencia. Los gerentes tienen la autoridad y la responsabilidad de elaborar productos seguros e inseguros, de buscar la guerra o la paz, de construir o destruir ciudades, de limpiar o contaminar el ambiente.

Establecen las condiciones en las cuales se nos proporcionan trabajos, ingresos, estilos de vida, productos, servicios, protección, asistencia médica y conocimiento. Sería muy difícil encontrar a alguien que ni sea un gerente ni dependa de las decisiones de un gerente” (Castin, 2006).

La actividad financiera se preocupa de la programación, control y regulación de estas dos corrientes de dinero, que constituyen la médula de la economía de la empresa. La gestión financiera corresponde en principio; al empresario-director y su responsabilidad solo debe delegarse, parcialmente y gradualmente un órgano o departamento especializado dirigido por un director financiero (alta dirección de la empresa).

La estructura del capital de la Empresa, de su Activo Fijo, de sus Balances y Cuentas de Resultados, la situación global del sector, etc., son datos que él precisa facilitar al Banco, convenientemente actualizados.

“Cuando se presente la solicitud formal del préstamo se habrá adelantado mucho terreno si esa información ya está en poder del Banco. En primer lugar, se ganará tiempo en la tramitación del expediente, y la Empresa gozará de una mayor credibilidad respecto a los datos que presente, que si suministra la información requerida por primera vez. Además, es probable que las condiciones en que obtenga el crédito sean más ventajosas y amplias, pues el Banco poseerá mayor número de elementos de juicio sobre la Empresa y una mayor seguridad de que el préstamo le será devuelto en los plazos establecidos” (Laiseca, 2011).

Flores (2012) en su obra "Gestión Financiera", nos dice que “La gestión de Tesorería es una actividad del Gerente Financiero, que trata sobre la gestión de los recursos financieros (efectivo) a corto plazo.

Es por ello, que los objetivos de la Gestión de Tesorería son:

1. Tener liquidez ociosa cero.
2. Evitar costo de oportunidad por esa liquidez ociosa.
3. Optimizar los gastos financieros.

4. Calculo, medida, cobertura o gestión de los riesgos de tipo de interés y de tipo de cambio.
5. Analizar y tomar decisiones pertinentes respecto a las diferencias habidas entre la tesorería prevista y la tesorería real.
6. Elaborar un flujo de caja, con la finalidad de asegurar la liquidez de la empresa (Flores, 2012).

Las Funciones de la Gestión Financiera son:

1. El control de los flujos de efectivo se debe efectuar en forma eficiente.

Esta actividad se realiza elaborando el flujo de caja, considerando los costos y gastos que se van a incurrir en relación con los ingresos proyectados que piensa recaudar la empresa.

En ese sentido, el Gerente Financiero debe mantener una constante comunicación con otras áreas de la empresa como son: el área de ventas, de logística, y de contabilidad, con la finalidad de efectuar la planeación óptima de los ingresos y gastos en que la empresa puede incurrir. (Flores, 2012)

2. La gestión de la posición y optimización de los recursos financieros por la tesorería.

Con respecto a la posición de tesorería, podemos indicar que se debe aplicar un análisis detallado sobre las diferencias establecidas entre la previsión de tesorería y la tesorería real, determinando así el saldo de efectivo con que cuenta la empresa.

Cabe indicar que todo este análisis se efectúa con la finalidad de optimizar los recursos financieros y llegar a una tesorería cero, es decir si se tiene excedentes en determinadas cuentas, cubrir con estos excedentes a las cuentas que se encuentran en déficit. (Flores, 2012)

3. El buen uso de los medios de financiamiento y los instrumentos financieros.

“Se debe conseguir financiamiento en las mejores condiciones posibles, que permita a la empresa poder cumplir con las condiciones pactadas en dicho financiamiento, optimizando así los recursos financieros de la empresa”. (Flores, 2012)

Entre las alternativas de inversión tenemos:

- Adquisición de acciones o bonos en la Bolsa de Valores de Lima.
- Invertir en fondos mutuos.
- Efectuar operaciones de reporte.
- Si fuera el caso adquirir mercaderías aprovechando los descuentos de los proveedores, etc.

4. Mantener una relación óptima con las entidades financieras, acreedores y proveedores.

Con respecto a esta función, el Gerente Financiero debe mantener una estrecha relación con los funcionarios de las entidades financieras, acreedores y proveedores, con la finalidad que las condiciones propuestas de negocios por ambas partes sean cumplidas según lo pactado. (Flores, 2012)

5. La gestión del riesgo crediticio y de mercado.

El manejo del riesgo por parte de la gerencia es muy importante, porque la previsión de un hecho de esta naturaleza evitaría pérdidas para la empresa.

Entre los principales riesgos podemos considerar los siguientes:

El riesgo crediticio.- Se genera por las ventas al crédito, en ese sentido se debe clasificar a los clientes al otorgar un crédito, para que la empresa no acumule una cartera pesada.

El riesgo de mercado.- Se genera principalmente por la variación del tipo de cambio del dólar y las variaciones en las tasas de intereses. (Flores, 2012)

2.2. Definición de términos

Planeamiento tributario

Es el análisis de una situación financiera o plan desde una perspectiva fiscal. El propósito del planeamiento tributario es garantizar la eficiencia fiscal. A través del planeamiento tributario, todos los elementos del plan financiero trabajan en conjunto de la manera más eficiente posible. El planeamiento tributario es una parte esencial de un plan financiero. La reducción de la obligación tributaria y la maximización de la capacidad de contribuir a los planes de jubilación son cruciales para el éxito.

Control

El control es una función de la dirección que tiene características positivas y negativas a la vez. En su aspecto positivo, el control tiene por objeto obtener y conservar una productividad aceptable de todos los recursos de una empresa. En el sentido negativo, el control tiene por objeto evitar o cuando menos reducir el trabajo incorrecto o inaceptable.

Estrategia

Examina la forma en que una compañía integra sus divisiones y departamentos comerciales para producir un efecto global y, por tanto su importancia reside en buscar una explicación a la pregunta ¿de dónde salen las ganancias? En último término. La planificación empresarial no tiene por qué ser muy formal. Sin duda, casi todas las empresas de hecho siguen estrategias, aunque muchas pymes no lo reconocerían.

Crédito

La palabra crédito se deriva del latín credere, “confiar” (Creditum significa “un préstamo”.) cuando se le asocia a las transacciones de negocio, el crédito es definido como el poder o capacidad de obtener bienes y servicios (o dinero) a cambio de una promesa de pago después. El uso popular de esta palabra, sin embargo, ha invertido este significado, hasta denotar que es algo que el vendedor, y no el comprador, da. En un sentido estricto, es incorrecto

que el vendedor exprese “doy crédito”, pues es el comprador en perspectiva quien realmente concede crédito a cambio de los bienes adquiridos o los servicios obtenidos.

Objetivos

Los objetivos son los que reflejan las necesidades personales de los propietarios a corto y largo plazo, así como también son de naturaleza financiera o no financiera. Ejemplo, de aquélla que incluyen las ganancias netas por ventas, el crecimiento de las ganancias, el incremento de las ventas, el rendimiento de la inversión, el aumento del activo neto y el aumento del patrimonio neto.

Organización

La organización proporciona los medios para controlar y dirigir las actividades de negocio para cuya realización es establecida la empresa, la cual hace posible a la dirección coordinar la fuerza de trabajo, el dinero, la máquina y los materiales, con la intención de alcanzar un objetivo o meta determinados. En consecuencia, la forma de organización seleccionada para un negocio en particular debe ser la que facilite el control efectivo, y que, con ello, permita la comunicación libre hasta abajo desde el nivel máximo y hacia arriba desde el nivel más bajo.

Planeación

Es el estudio y análisis de las diversas funciones dentro de una empresa para lograr su efectividad en cuanto a resultados esperados. Esto se da de acuerdo a los objetivos trazados a largo o mediano plazo con conocimiento amplio de todas las operaciones de la empresa

Solvencia

Garantía y seriedad que una empresa posee para resolver cualquier tipo de carencia de deuda, ya que tiene capacidad para satisfacerlas.

III. Método

3.1 Tipo de Investigación

La investigación es de tipo cuantitativo del mismo modo se trató de una investigación aplicada. Este trabajo, es una **Investigación del Tipo Aplicada**, en razón que se utilizaron conocimientos sobre la planificación tributaria y la gestión financiera en las empresas de comercio al por mayor de abarrotes en Lima Metropolitana.

Nivel de investigación

Según su nivel, la investigación fue descriptiva y correlacional, por cuanto se presenta la realidad actual del tema planteado para la investigación, en lo referido al análisis de su problemática y una probable alternativa de solución; asimismo se buscará establecer la relación entre las variables en estudio.

Diseño de investigación

En cuanto al tipo, la investigación será no experimental, pues no se manipularon las variables motivo de investigación.

3.2. Población y muestra

Población

La población de este trabajo de investigación estuvo conformada los trabajadores las empresas de comercio al por mayor de abarrotes en Lima Metropolitana; en este caso el personal llega a un total de 3478 gestores.

Muestra

Para definir el tamaño de la muestra se ha utilizado el método probabilístico, aplicando la fórmula siguiente:

$$n = \frac{(p.q) Z^2 \cdot N}{(EE)^2 (N-1) + (p.q) Z^2}$$

Donde:

- n** : Es el tamaño de la muestra que se va a tomar en cuenta para el trabajo de campo, es la variable que se desea determinar.
- p, q:** Representan la probabilidad de la población de estar o no incluidas en la muestra. Se asume que p y q tienen el valor de 0.5 cada uno.
- Z** : Representa las unidades de desviación estándar con una probabilidad de error de 0.07, lo que equivale a un intervalo de confianza de 93% en la estimación de la muestra, por tanto el valor de Z es igual a 1.96.
- N** : Es el total de la población, son aquellas personas que darán información valiosa para la investigación, en este caso es 3478.
- EE** : Representa el error estándar de la estimación, que para nuestro caso es de 10%.

Sustituyendo:

$$n = \frac{(0.5 \times 0.5 \times (1.96)^2 \times 3478)}{((0.05)^2 \times 3477) + (0.5 \times 0.5 \times (1.96)^2)}$$

$$n = 76$$

La muestra estuvo conformada por 76 gestores.

3.3. Operacionalización de variables

Variable Independiente

(X): **Planeamiento tributario**

Definición Conceptual	El planeamiento tributario es el análisis de una situación o plan financiero desde una perspectiva fiscal. El propósito del planeamiento tributario es garantizar la eficiencia fiscal. A través de la planificación fiscal, todos los elementos del plan financiero trabajan juntos de la manera más eficiente en cuanto a impuestos posible. El planeamiento tributario es una parte esencial de un plan financiero. La reducción de la obligación tributaria y la maximización de la capacidad de contribuir a los planes de jubilación son cruciales para el éxito	
Definición operacional	INDICADORES	ÍNDICES
	X1: Obligaciones tributarias	X.1.1. Impuestos afectos X.1.2. Tasas de impuestos
	X2: Cumplimiento del Pago de obligaciones	X.2.1. Cronograma de pagos X.2.2. Multas tributarias
	X3: Conocimiento y aplicación de los beneficios tributarios	X.3.1. Exoneraciones tributarias X.3.2. Devolución de impuestos
Escala Valorativa	Nominal.	

Variable Dependiente

Y: Gestión Financiera

Definición Conceptual	Gestión financiera significa planificar, organizar, dirigir y controlar las actividades financieras, como la adquisición y la utilización de los fondos de la empresa. Significa aplicar principios generales de gestión a los recursos financieros de la empresa.	
Definición operacional	INDICADORES	ÍNDICES
	Y1: Rentabilidad	Y.1.1. Ganancias Y.1.2. Rendimiento financiero
	Y2: Eficiencia	Y.2.1. Resultados proyectados Y.2.2. Cumplimiento de objetivos
	Y3: Resultados	Y.3.1. Logros esperados Y.3.2. Objetivos y planificación
Escala Valorativa	Nominal.	

3.4. Instrumentos

Se aplicó una encuesta a la muestra que se calculó, la misma que estuvo compuesta por 20 preguntas que fueron formuladas en base a las dimensiones de las dos variables (independiente y dependiente).

3.5. Procedimientos

La información obtenida de la aplicación del instrumento fue cargada e ingresada al Software SPSS V. 24 para luego obtener los cuadros, tablas y gráficos respectivos, analizarlos e interpretarlos y con ello apoyar los resultados de la investigación.

3.6. Análisis de datos

En cuanto al análisis de datos se procedió a interpretar toda la información y a elaborar la contrastación de hipótesis a través del coeficiente de correlación a fin de determinar la relación existente entre las variables.

IV. Resultados

4.1 Estadística descriptiva: Análisis e interpretación

A continuación, presentamos los resultados de la encuesta aplicada a 76 gestores de las empresas de comercio al por mayor de abarrotes de Lima Metropolitana.

Utilizamos el software estadístico SPSS V25 para poder ingresar los datos y obtener los resultados esperados los que mostramos a continuación:

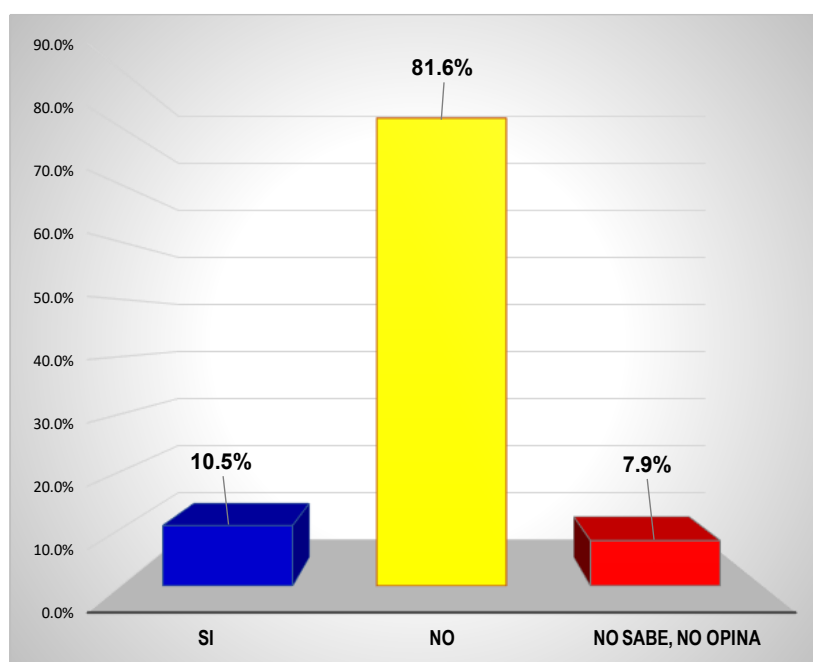
Tabla 1

¿En la empresa se desarrollan acciones de planeamiento tributario?

Respuestas	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Si	8	10.5%	10.5%
No	62	81.6%	92.1%
No sabe, no opina	6	7.9%	100.0%
Total	76	100.0%	

Figura 6

¿En la empresa se desarrollan acciones de planeamiento tributario?



FUENTE: Elaboración propia - Cuestionario aplicado a personal de empresas de comercio al por mayor de abarrotes en Lima (2019).

Interpretación:

Respecto de la información obtenida de la encuesta aplicada, y procesada en SPSS V25, se hallaron los resultados siguientes: el 10.5% de encuestados indicó estar de acuerdo en que en la empresa se desarrollan acciones de planeamiento tributario, el 81.6% manifestó no estar de acuerdo con la pregunta formulada y el 7.9% refirió que no sabe ni opina respecto de la pregunta realizada.

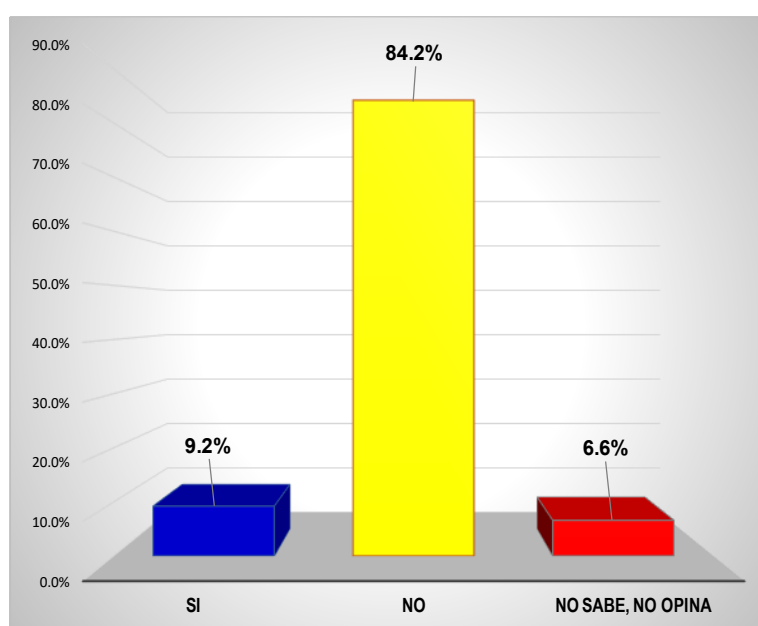
Tabla 2

¿Se tiene conocimiento en la empresa sobre el planeamiento tributario?

Respuestas	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Si	7	9.2%	9.2%
No	64	84.2%	93.4%
No sabe, no opina	5	6.6%	100.0%
Total	76	100.0%	

Figura 7

¿Se tiene conocimiento en la empresa sobre el planeamiento tributario?



FUENTE: Elaboración propia -Cuestionario aplicado a personal de empresas de comercio al por mayor de abarrotes en Lima (2019).

Interpretación:

Respecto de la información obtenida de la encuesta aplicada, y procesada en SPSS V25, se hallaron los resultados siguientes: el 9.2% de encuestados indicó estar de acuerdo en que se tiene conocimiento en la empresa sobre el planeamiento tributario, el 84.2% manifestó no estar de acuerdo con la pregunta formulada y el 6.6% refirió que no sabe ni opina respecto de la pregunta realizada.

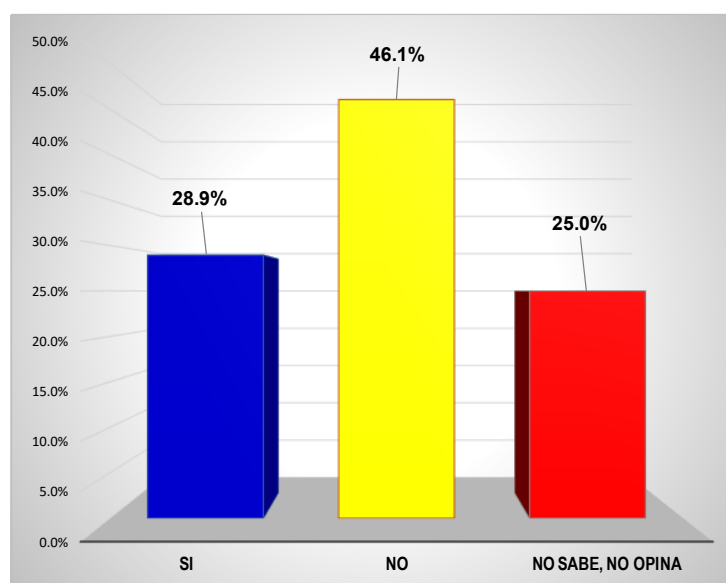
Tabla 3

¿Se conocen en la empresa los impuestos a los cuales están afectas?

Respuestas	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Si	22	28.9%	28.9%
No	35	46.1%	75.0%
No sabe, no opina	19	25.0%	100.0%
Total	76	100.0%	

Figura 8

¿Se conocen en la empresa los impuestos a los cuales están afectas?



FUENTE: Elaboración propia -Cuestionario aplicado a personal de empresas de comercio al por mayor de abarrotes en Lima (2019).

Interpretación:

Respecto de la información obtenida de la encuesta aplicada, y procesada en SPSS V25, se hallaron los resultados siguientes: el 28.9% de encuestados indicó estar de acuerdo en que se conocen en la empresa los impuestos a los cuales están afectas, el 46.1% manifestó no estar de acuerdo con la pregunta formulada y el 25% refirió que no sabe ni opina respecto de la pregunta realizada.

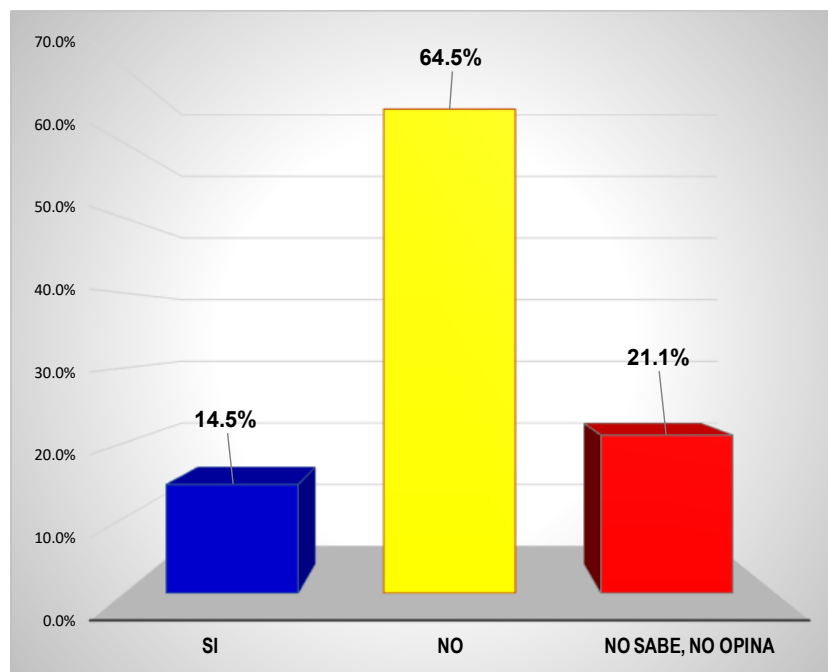
Tabla 4

¿Se han identificado en la empresa las diversas operaciones comerciales y otros que se realizan y que son afectas a los impuestos?

Respuestas	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Si	11	14.5%	14.5%
No	49	64.5%	78.9%
No sabe, no opina	16	21.1%	100.0%
Total	76	100.0%	

Figura 9

¿Se han identificado en la empresa las diversas operaciones comerciales y otros que se realizan y que son afectas a los impuestos?



FUENTE: Elaboración propia -Cuestionario aplicado a personal de empresas de comercio al por mayor de abarrotes en Lima (2019).

Interpretación:

Respecto de la información obtenida de la encuesta aplicada, y procesada en SPSS V25, se hallaron los resultados siguientes: el 14.5% de encuestados indicó estar de acuerdo en que se han identificado en la empresa las diversas operaciones comerciales y otros que se realizan y que son afectas a los impuestos, el 64.5% manifestó no estar de acuerdo con la pregunta formulada y el 21.1% refirió que no sabe ni opina respecto de la pregunta realizada.

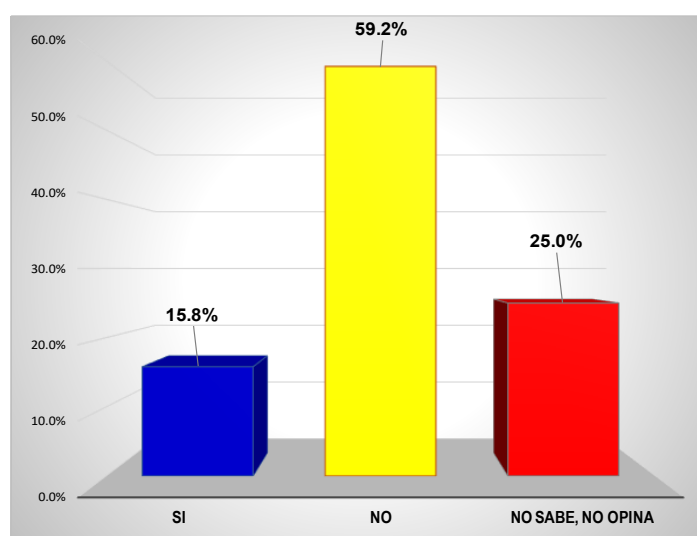
Tabla 5

¿En la empresa el personal encargado del manejo de impuestos conoce las tasas que debe aplicar?

Respuestas	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Si	12	15.8%	15.8%
No	45	59.2%	75.0%
No sabe, no opina	19	25.0%	100.0%
Total	76	100.0%	

Figura 10

¿En la empresa el personal encargado del manejo de impuestos conoce las tasas que debe aplicar?



FUENTE: Elaboración propia - Cuestionario aplicado a personal de empresas de comercio al por mayor de abarrotes en Lima (2019).

Interpretación:

Respecto de la información obtenida de la encuesta aplicada, y procesada en SPSS V25, se hallaron los resultados siguientes: el 15.8% de encuestados indicó estar de acuerdo en que en la empresa el personal encargado del manejo de impuestos conoce las tasas que debe aplicar, el 59.2% manifestó no estar de acuerdo con la pregunta formulada y el 25% refirió que no sabe ni opina respecto de la pregunta realizada.

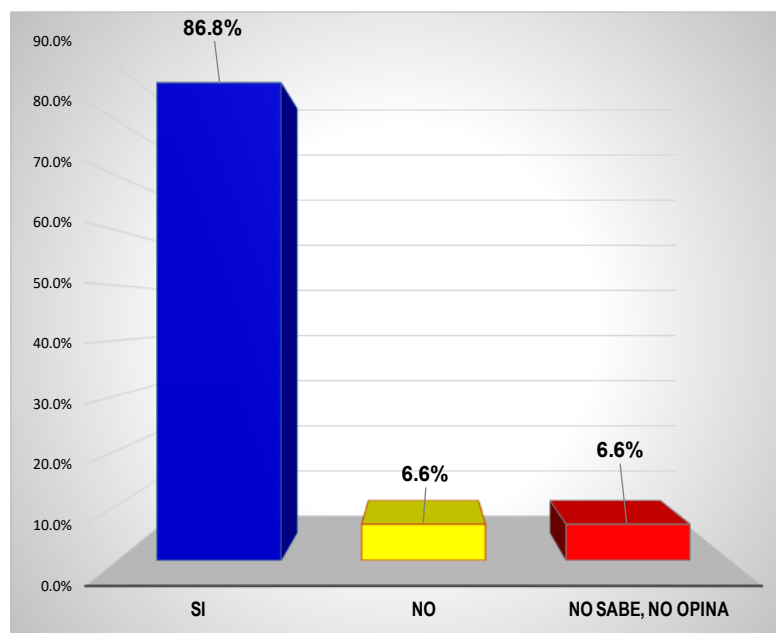
Tabla 6

¿Son excesivas las actuales tasas por impuestos que se pagan en la empresa?

Respuestas	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Si	66	86.8%	86.88%
No	5	6.6%	93.4%
No sabe, no opina	5	6.6%	100.0%
Total	76	100.0%	

Figura 11

¿Son excesivas las actuales tasas por impuestos que se pagan en la empresa?:



FUENTE: Elaboración propia -Cuestionario aplicado a personal de empresas de comercio al por mayor de abarrotes en Lima (2019).

Interpretación:

Respecto de la información obtenida de la encuesta aplicada, y procesada en SPSS V25, se hallaron los resultados siguientes: el 86.8% de encuestados indicó estar de acuerdo en que son excesivas las actuales tasas por impuestos que se pagan en la empresa, el 6.6% manifestó no estar de acuerdo con la pregunta formulada y el 6.6% refirió que no sabe ni opina respecto de la pregunta realizada.

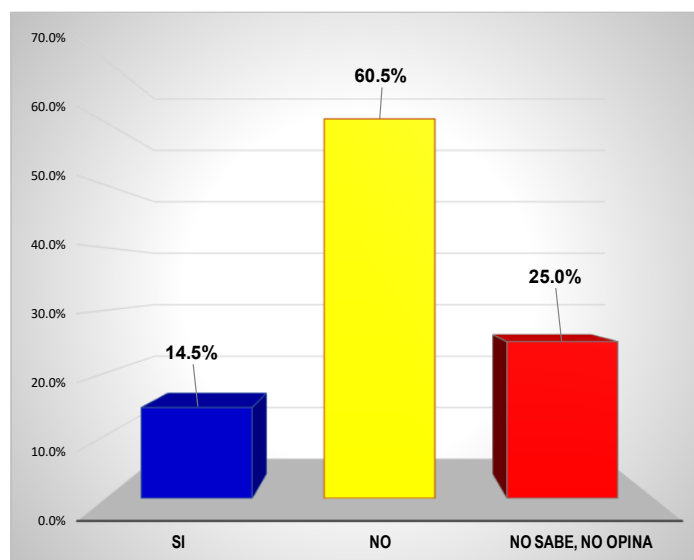
Tabla 7

¿En la empresa se conocen las fechas de pagos de impuestos?

Respuestas	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Si	11	14.5%	14.5%
No	46	60.5%	75.0%
No sabe, no opina	19	25.0%	100.0%
Total	76	100.0%	

Figura 12

¿En la empresa se conocen las fechas de pagos de impuestos?



FUENTE: Elaboración propia - Cuestionario aplicado a personal de empresas de comercio al por mayor de abarrotes en Lima (2019).

Interpretación:

Respecto de la información obtenida de la encuesta aplicada, y procesada en SPSS V25, se hallaron los resultados siguientes: el 14.5% de encuestados indicó estar de acuerdo en que en la empresa se conocen las fechas de pagos de impuestos, el 60.5% manifestó no estar de acuerdo con la pregunta formulada y el 25% refirió que no sabe ni opina respecto de la pregunta realizada.

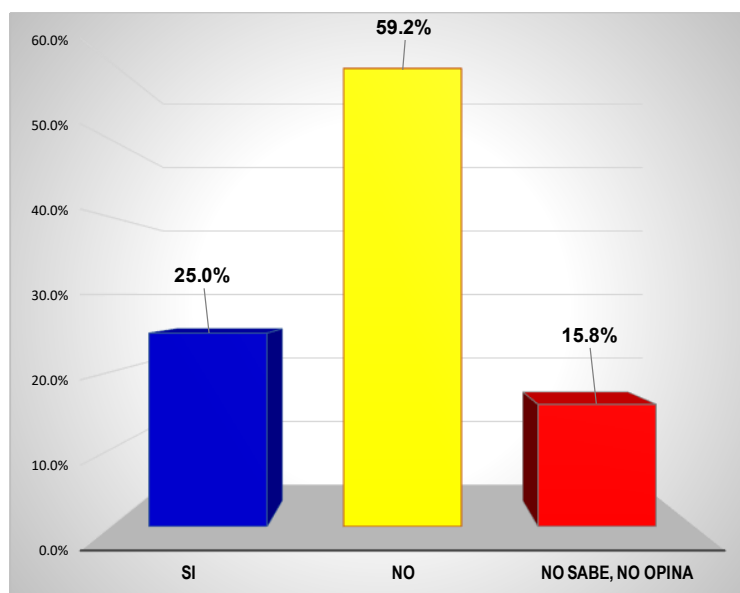
Tabla 8

¿Se cumple con el cronograma de pagos establecido por SUNAT para el pago de impuestos?

Respuestas	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Si	19	25.0%	25.0%
No	45	59.2%	84.2%
No sabe, no opina	12	15.8%	100.0%
Total	76	100.0%	

Figura 13

¿Se cumple con el cronograma de pagos establecido por SUNAT para el pago de impuestos?



FUENTE: Elaboración propia - Cuestionario aplicado a personal de empresas de comercio al por mayor de abarrotes en Lima (2019).

Interpretación:

Respecto de la información obtenida de la encuesta aplicada, y procesada en SPSS V25, se hallaron los resultados siguientes: el 25% de encuestados indicó estar de acuerdo en que se cumple con el cronograma de pagos establecido por Sunat para el pago de impuestos, el 59.2% manifestó no estar de acuerdo con la pregunta formulada y el 15.8% refirió que no sabe ni opina respecto de la pregunta realizada.

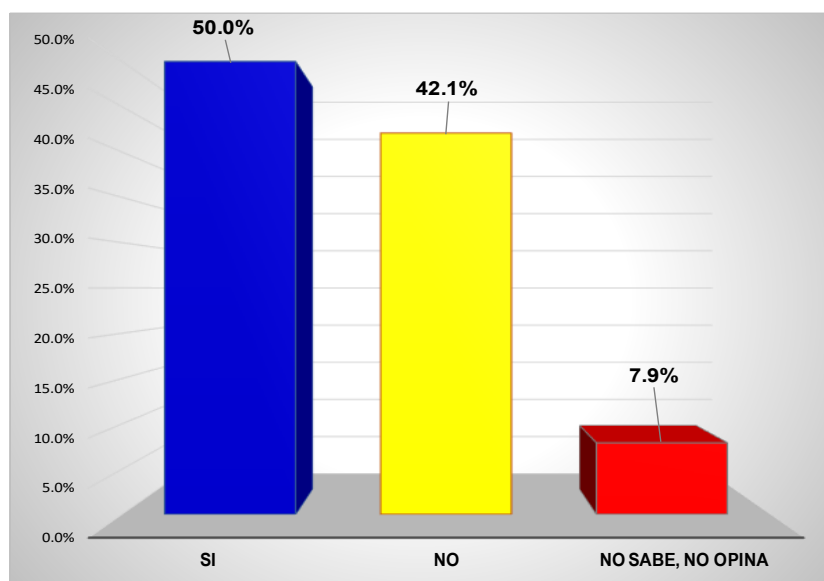
Tabla 9

¿A la empresa se le ha aplicado en el último año algún tipo de multa por el pago de impuestos a destiempo?

Respuestas	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Si	38	50.0%	50.0%
No	32	42.1%	92.1%
No sabe, no opina	6	7.9%	100.0%
Total	76	100.0%	

Figura 14

¿A la empresa se le ha aplicado en el último año algún tipo de multa por el pago de impuestos a destiempo?



FUENTE: Elaboración propia -Cuestionario aplicado a personal de empresas de comercio al por mayor de abarrotes en Lima (2019).

Interpretación:

Respecto de la información obtenida de la encuesta aplicada, y procesada en SPSS V25, se hallaron los resultados siguientes: el 50% de encuestados indicó estar de acuerdo en que a la empresa se le ha aplicado en el último año algún tipo de multa por el pago de impuestos a

destiempo, el 42.1% manifestó no estar de acuerdo con la pregunta formulada y el 4.9% refirió que no sabe ni opina respecto de la pregunta realizada.

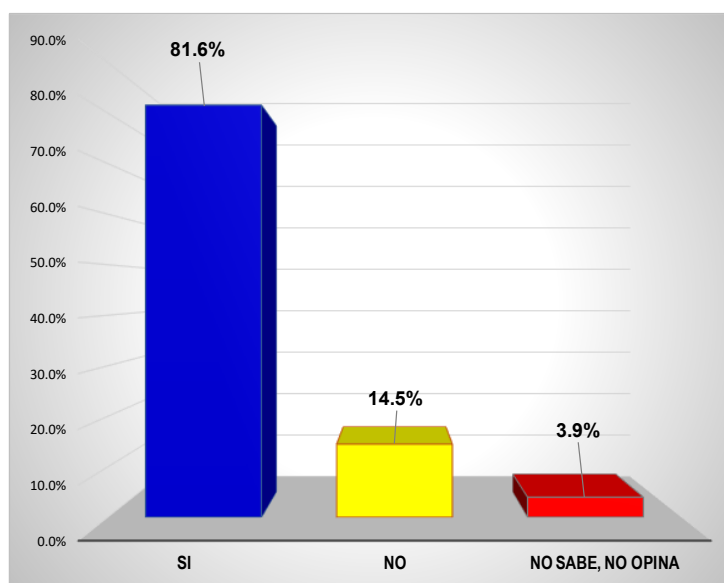
Tabla 10

¿La aplicación de multas tributarias ocasiona problemas de liquidez en la empresa?

Respuestas	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Si	62	81.6%	81.6%
No	11	14.5%	96.1%
No sabe, no opina	3	3.9%	100.0%
Total	76	100.0%	

Figura 15

¿La aplicación de multas tributarias ocasiona problemas de liquidez en la empresa?



FUENTE: Elaboración propia -Cuestionario aplicado a personal de empresas de comercio al por mayor de abarrotes en Lima (2019).

Interpretación:

Respecto de la información obtenida de la encuesta aplicada, y procesada en SPSS V25, se hallaron los resultados siguientes: el 81.6% de encuestados indicó estar de acuerdo en que la aplicación de multas tributarias ocasiona problemas de liquidez en la empresa, el 14.5%

manifestó no estar de acuerdo con la pregunta formulada y el 3.9% refirió que no sabe ni opina respecto de la pregunta realizada.

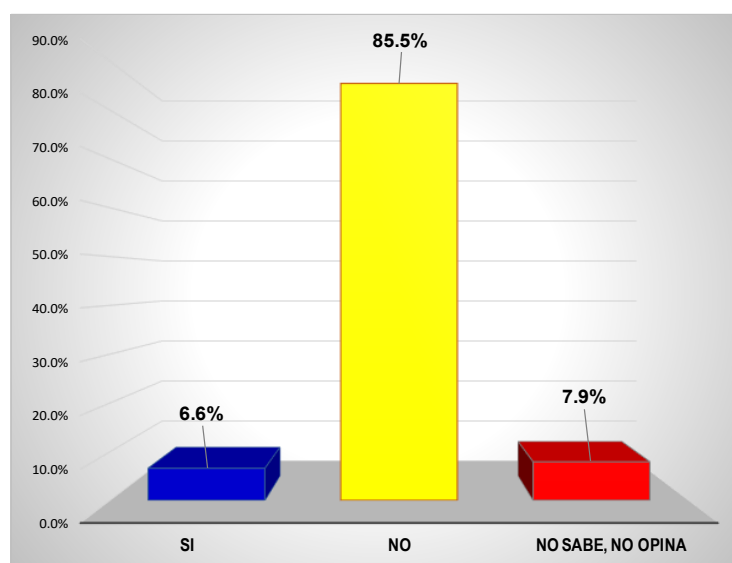
Tabla 11

¿Se conoce en la empresa el tema de exoneraciones tributarias?

Respuestas	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Si	5	6.6%	6.6%
No	65	85.5%	92.1%
No sabe, no opina	6	7.9%	100.0%
Total	76	100.0%	

Figura 16

¿Se conoce en la empresa el tema de exoneraciones tributarias?



FUENTE: Elaboración propia - Cuestionario aplicado a personal de empresas de comercio al por mayor de abarrotes en Lima (2019).

Interpretación:

Respecto de la información obtenida de la encuesta aplicada, y procesada en SPSS V25, se hallaron los resultados siguientes: el 6.6% de encuestados indicó estar de acuerdo en que se conoce en la empresa el tema de exoneraciones tributarias, el 85.5% manifestó no estar de

acuerdo con la pregunta formulada y el 7.9% refirió que no sabe ni opina respecto de la pregunta realizada.

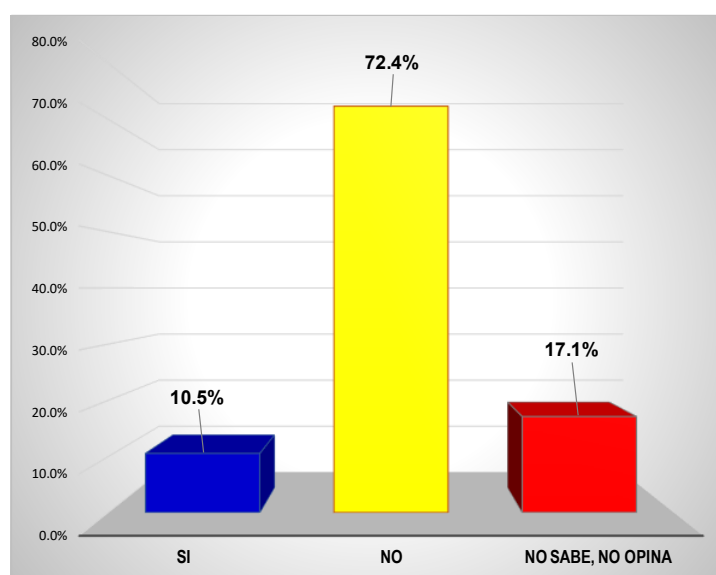
Tabla 12

¿Sabe usted si a la empresa le corresponde algún tipo de beneficio tributario?

Respuestas	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Si	8	10.5%	10.5%
No	55	72.4%	82.9%
No sabe, no opina	13	17.1%	100.0%
Total	76	100.0%	

Figura 17

¿Sabe usted si a la empresa le corresponde algún tipo de beneficio tributario?



FUENTE: Elaboración propia -Cuestionario aplicado a personal de empresas de comercio al por mayor de abarrotes en Lima (2019).

Interpretación:

Respecto de la información obtenida de la encuesta aplicada, y procesada en SPSS V25, se hallaron los resultados siguientes: el 10.5% de encuestados indicó estar de acuerdo en que sabe usted si a la empresa le corresponde algún tipo de beneficio tributario, el 72.4% manifestó no

estar de acuerdo con la pregunta formulada y el 17.1% refirió que no sabe ni opina respecto de la pregunta realizada.

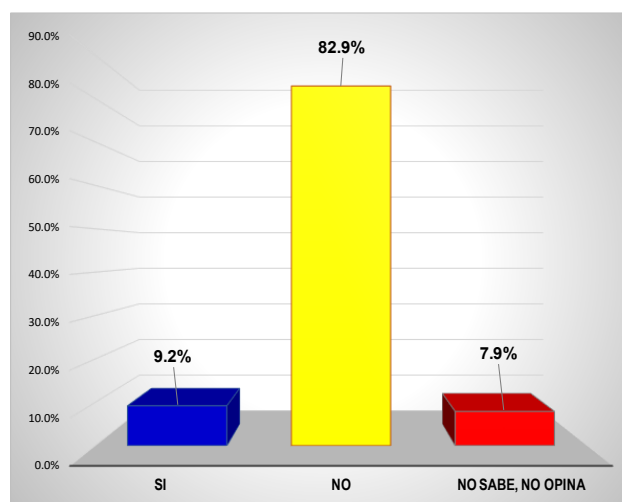
Tabla 13

¿Se aplica todas las deducciones y se registran todas las operaciones en la empresa de manera que se pueda reclamar alguna devolución e impuestos?

Respuestas	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Si	7	9.2%	9.2%
No	63	82.9%	92.1%
No sabe, no opina	6	7.9%	100.0%
Total	76	100.0%	

Figura 18

¿Se aplica todas las deducciones y se registran todas las operaciones en la empresa de manera que se pueda reclamar alguna devolución e impuestos?



FUENTE: Elaboración propia -Cuestionario aplicado a personal de empresas de comercio al por mayor de abarrotes en Lima (2019).

Interpretación:

Respecto de la información obtenida de la encuesta aplicada, y procesada en SPSS V25, se hallaron los resultados siguientes: el 9.2% de encuestados indicó estar de acuerdo en que se aplican todas las deducciones y se registran todas las operaciones en la empresa de manera que

se pueda reclamar alguna devolución de impuestos, el 82.9% manifestó no estar de acuerdo con la pregunta formulada y el 7.9% refirió que no sabe ni opina respecto de la pregunta realizada.

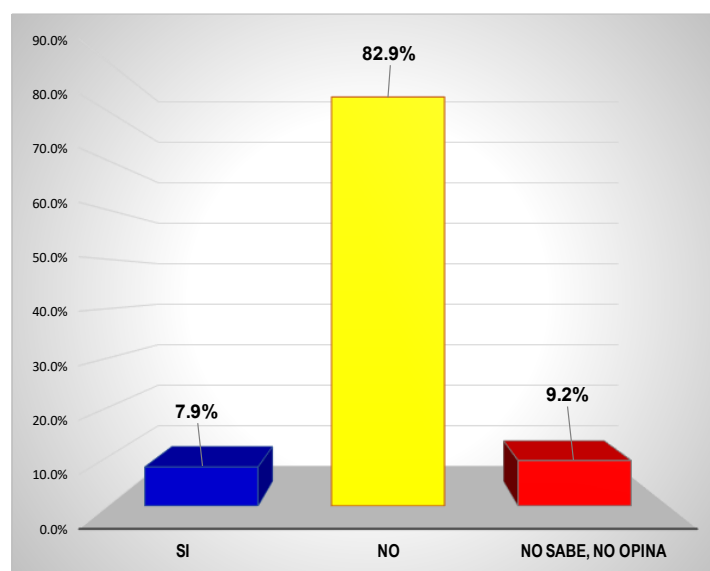
Tabla 14

¿Se gestiona en forma adecuada la devolución de impuestos cuando corresponde?

Respuestas	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Si	6	7.9%	7.9%
No	63	82.9%	90.8%
No sabe, no opina	7	9.2%	100.0%
Total	76	100.0%	

Figura 19

¿Se gestiona en forma adecuada la devolución de impuestos cuando corresponde?



FUENTE: Elaboración propia -Questionario aplicado a personal de empresas de comercio al por mayor de abarrotes en Lima (2019).

Interpretación:

Respecto de la información obtenida de la encuesta aplicada, y procesada en SPSS V25, se hallaron los resultados siguientes: el 7.9% de encuestados indicó estar de acuerdo en que se gestiona en forma adecuada la devolución de impuestos cuando corresponde, el 82.9%

manifestó no estar de acuerdo con la pregunta formulada y el 9.2% refirió que no sabe ni opina respecto de la pregunta realizada.

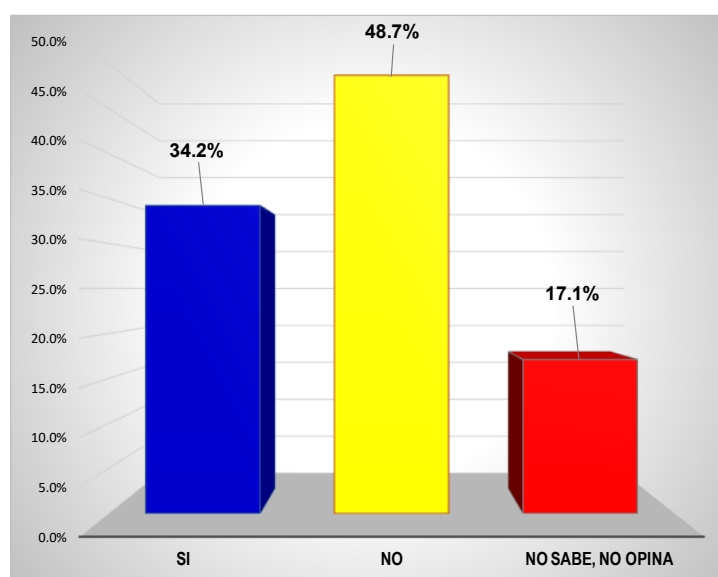
Tabla 15

¿La empresa ha logrado un buen nivel de ganancias en el último ejercicio o periodo?

Respuestas	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Si	26	34.2%	34.2%
No	37	48.7%	82.9%
No sabe, no opina	13	17.1%	100.0%
Total	76	100.0%	

Figura 20

¿La empresa ha logrado un buen nivel de ganancias en el último ejercicio o periodo?



FUENTE: Elaboración propia -Cuestionario aplicado a personal de empresas de comercio al por mayor de abarrotes en Lima (2019).

Interpretación:

Respecto de la información obtenida de la encuesta aplicada, y procesada en SPSS V25, se hallaron los resultados siguientes: el 34.2% de encuestados indicó estar de acuerdo en que la empresa ha logrado un buen nivel de ganancias en el último ejercicio o período, el 48.7%

manifestó no estar de acuerdo con la pregunta formulada y el 17.1% refirió que no sabe ni opina respecto de la pregunta realizada.

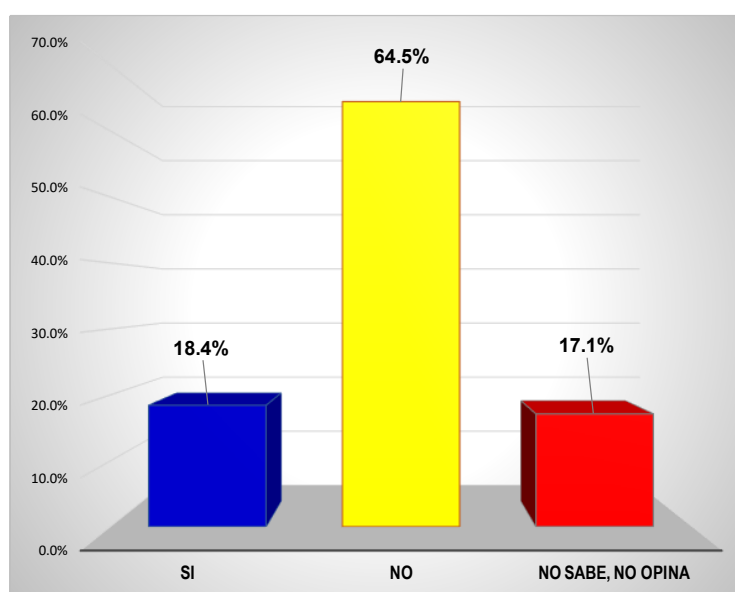
Tabla 16

¿En la empresa se ha obtenido un buen rendimiento financiero a las inversiones realizadas?

Respuestas	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Si	14	18.4%	18.4%
No	49	64.5%	82.9%
No sabe, no opina	13	17.1%	100.0%
Total	76	100.0%	

Figura 21

¿En la empresa se ha obtenido un buen rendimiento financiero a las inversiones realizadas?



FUENTE: Elaboración propia -Cuestionario aplicado a personal de empresas de comercio al por mayor de abarrotes en Lima (2019).

Interpretación:

Respecto de la información obtenida de la encuesta aplicada, y procesada en SPSS V25, se hallaron los resultados siguientes: el 18.4% de encuestados indicó estar de acuerdo en que en la empresa se ha obtenido un buen rendimiento financiero a las inversiones realizadas, el

64.5% manifestó no estar de acuerdo con la pregunta formulada y el 17.1% refirió que no sabe ni opina respecto de la pregunta realizada.

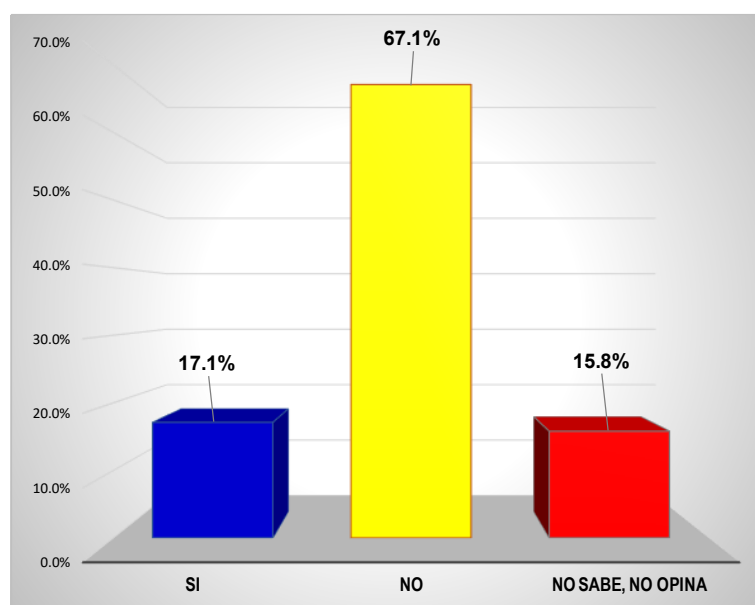
Tabla 17

¿En cuanto a los resultados proyectados, se han logrado en la empresa en el último año?

Respuestas	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Si	13	17.1%	17.1%
No	51	67.1%	84.2 %
No sabe, no opina	12	15.8%	100.0%
Total	76	100.0%	

Figura 22

¿En cuanto a los resultados proyectados, se han logrado en la empresa en el último año?



FUENTE: Elaboración propia -Cuestionario aplicado a personal de empresas de comercio al por mayor de abarrotes en Lima (2019).

Interpretación:

Respecto de la información obtenida de la encuesta aplicada, y procesada en SPSS V25, se hallaron los resultados siguientes: el 17.1% de encuestados indicó estar de acuerdo en que en cuanto a los resultados proyectados, se han logrado en la empresa en el último año, el 67.1%

manifestó no estar de acuerdo con la pregunta formulada y el 15.8% refirió que no sabe ni opina respecto de la pregunta realizada.

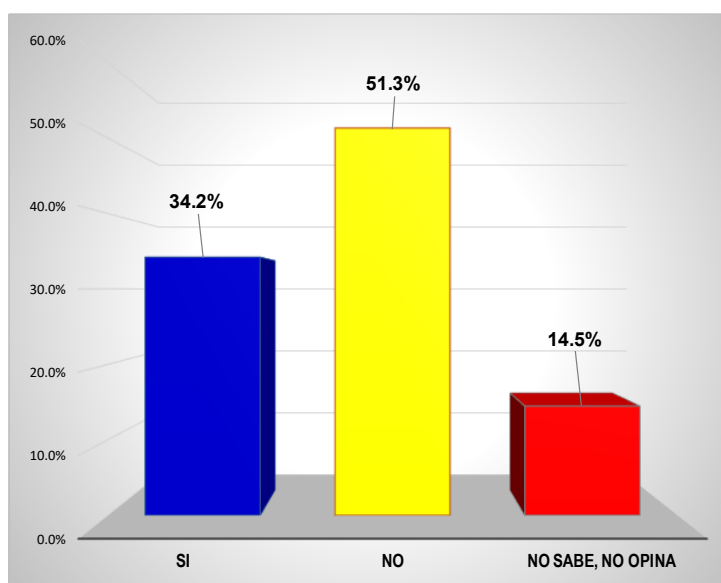
Tabla 18

¿Se pudo dar total e integral cumplimiento a los objetivos trazados en la empresa?

Respuestas	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Si	26	34.2%	34.2%
No	39	51.3%	85.5%
No sabe, no opina	11	14.5%	100.0%
Total	76	100.0%	

Figura 23

¿Se pudo dar total e integral cumplimiento a los objetivos trazados en la empresa?



FUENTE: Elaboración propia - Cuestionario aplicado a personal de empresas de comercio al por mayor de abarrotes en Lima (2019).

Interpretación:

Respecto de la información obtenida de la encuesta aplicada, y procesada en SPSS V25, se hallaron los resultados siguientes: el 34.2% de encuestados indicó estar de acuerdo en que se pudo dar total e integral cumplimiento a los objetivos trazados en la empresa, el 51.3%

manifestó no estar de acuerdo con la pregunta formulada y el 14.5% refirió que no sabe ni opina respecto de la pregunta realizada.

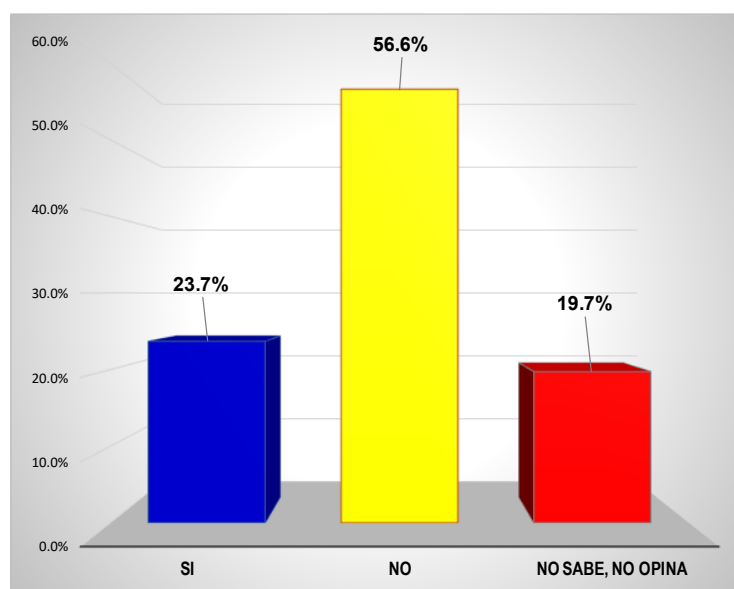
Tabla 19

¿Los logros esperados y obtenidos en el año pasado son buenos para la empresa?

Respuestas	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Si	18	23.7%	23.7%
No	43	56.6%	80.3%
No sabe, no opina	15	19.7%	100.0%
Total	76	100.0%	

Figura 24

¿Los logros esperados y obtenidos en el año pasado son buenos para la empresa?



FUENTE: Elaboración propia -Cuestionario aplicado a personal de empresas de comercio al por mayor de abarrotes en Lima (2019).

Interpretación:

Respecto de la información obtenida de la encuesta aplicada, y procesada en SPSS V25, se hallaron los resultados siguientes: el 23.7% de encuestados indicó estar de acuerdo en que los logros esperados y obtenidos en el año pasado son buenos para la empresa, el 56.6% manifestó

no estar de acuerdo con la pregunta formulada y el 19.7% refirió que no sabe ni opina respecto de la pregunta realizada.

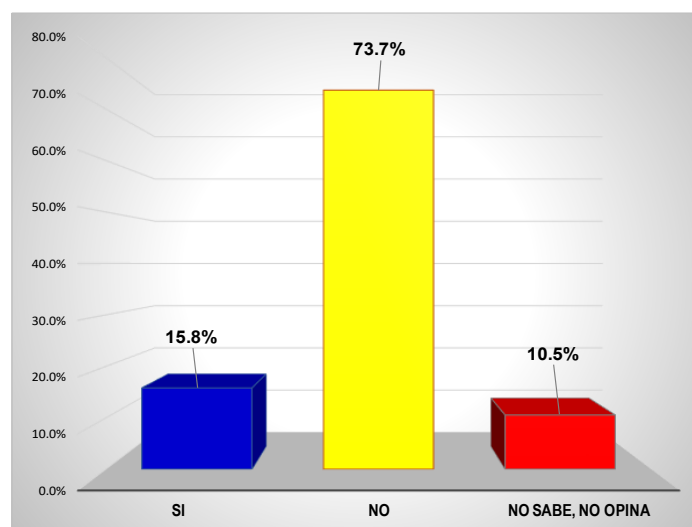
Tabla 20

¿Existe en la empresa un plan estratégico que contenga objetivos y se logre una planificación adecuada para las diversas áreas?

Respuestas	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Si	12	15.8%	15.8%
No	56	73.7%	89.5%
No sabe, no opina	8	10.5%	100.0%
Total	76	100.0%	

Figura 25

¿Existe en la empresa un plan estratégico que contenga objetivos y se logre una planificación adecuada para las diversas áreas?



FUENTE: Elaboración propia - Cuestionario aplicado a personal de empresas de comercio al por mayor de abarrotes en Lima (2019).

Interpretación:

Respecto de la información obtenida de la encuesta aplicada, y procesada en SPSS V25, se hallaron los resultados siguientes: el 15.8% de encuestados indicó estar de acuerdo en que

existe en la empresa un plan estratégico que contenga objetivos y se logre una planificación adecuada para las diversas áreas, el 73.7% manifestó no estar de acuerdo con la pregunta formulada y el 10.5% refirió que no sabe ni opina respecto de la pregunta realizada.

4.2. Estadística Inferencial - Contrastación de Hipótesis

Contrastación de la Hipótesis General

H0: El planeamiento tributario NO influye significativamente en la gestión financiera en las empresas de comercio al por mayor de abarrotes en Lima Metropolitana, Período 2019.

H1: El planeamiento tributario influye significativamente en la gestión financiera en las empresas de comercio al por mayor de abarrotes en Lima Metropolitana, Período 2019.

Nivel de Significancia $\alpha = 5\%$, $X^2(4) \square 0.8117$

Prueba Estad. Correlac. $X^2_c \square \sum (oi - ei)^2 / ei$

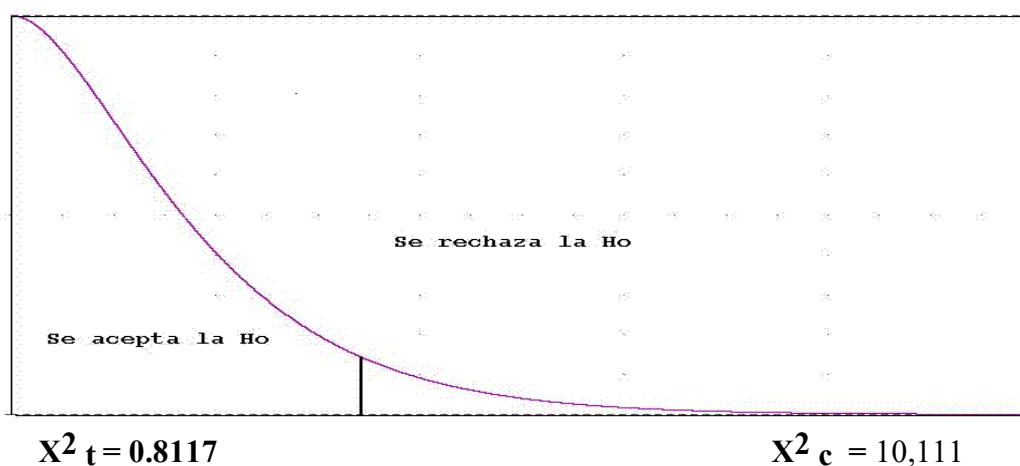
$$X^2_c \square 10,111$$

Dónde: $oi \square$ Valor que se observa

$ei \square$ Valor esperado

$X^2_c \square$ Valor estadístico realizado con información de encuestas y procesados en SPSS V24, y se compara con valores asociados al Nivel de Significancia que se indica en la Tabla de prueba estadística de correlac N° 01.

1. Decisión. Ho se rechaza



Interpretación:

Como el dato calculado ($X^2_c \approx 10,101$) cae en la zona de rechazo, podemos concluir que a un Nivel de Significancia del 5%, se procede a rechazar la hipótesis nula y a aceptar la hipótesis propuesta, es decir; que el planeamiento tributario influye significativamente en la gestión financiera en las empresas de comercio al por mayor de abarrotes en Lima Metropolitana.

Tabla 21:

Prueba estadística de correlación 1

	Valor	gl	Sig. asintótica (bilateral)
Pearson Chi-cuadrado	10,111 ^a	6	,003
Prueba de verosimilitud	4,112	6	,001
Casos válidos	76		

a. 4 casillas (66,7%) tienen una frec. esp. inf. a 5. La frec. mín. esp. es ,09.

Contrastación de la Hipótesis Específica 1

H0: La identificación de las obligaciones tributarias NO influye significativamente en la gestión financiera en las empresas de comercio al por mayor de abarrotes en Lima Metropolitana, Período 2019.

H1: La identificación de las obligaciones tributarias influye significativamente en la gestión financiera en las empresas de comercio al por mayor de abarrotes en Lima Metropolitana, Período 2019.

Nivel de Significancia $\alpha = 5\%$, $X^2(4) \square 0.8111$

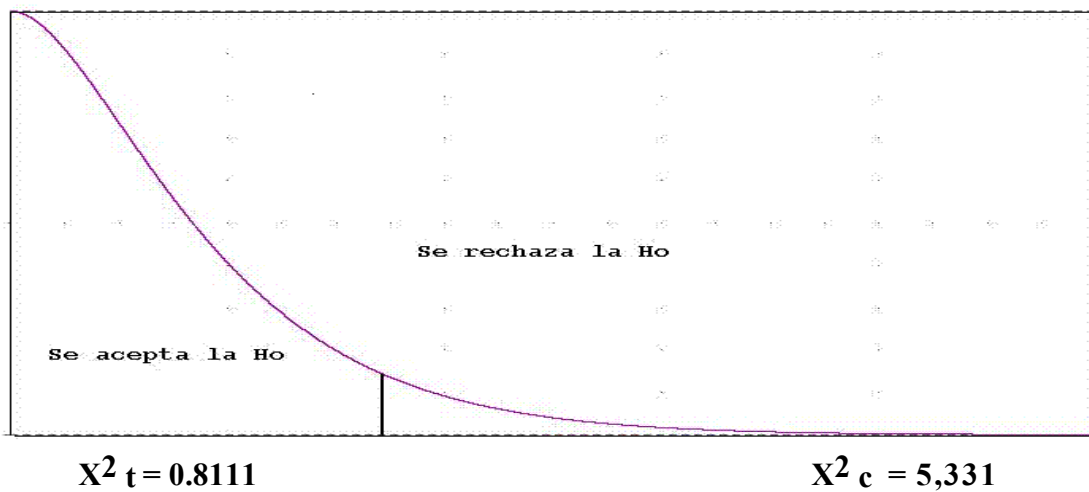
Prueba Estad. Correlac. $X^2_c \square \sum (oi - ei)^2 / ei \quad X^2_c \square 5,331$

Dónde: oi \square Valor que se observa

ei \square Valor esperado

X^2_c \square Valor estadístico realizado con información de encuestas y procesados en SPSS V24, y se compara con valores asociados al Nivel de Significancia que se indica en la Tabla de prueba estadística de correlac N° 02.

2. Decisión. Ho se rechaza



Interpretación:

Como el dato calculado ($X^2_c \square 7.113$) cae en la zona de rechazo, podemos concluir que a un Nivel de Significancia del 5%, se procede a rechazar la hipótesis nula y a aceptar la hipótesis propuesta, es decir que la identificación de las obligaciones tributarias influye significativamente en la gestión financiera en las empresas de comercio al por mayor de abarrotes en Lima Metropolitana.

Tabla 22:

Prueba estadística de correlación 2

	Valor	gl	Sig. asintótica (bilateral)
Pearson Chi-cuadrado	5,331 ^a	6	,002
Prueba de verosimilitud	2,881	6	,017
Casos válidos	76		

a. 3 casillas (50,0%) tienen una frec. esp. inf. a 5. La frec. mín. esp. es ,23.

Contrastación de la Hipótesis Específica 2

H0: El cumplimiento puntual en el pago de obligaciones tributarias NO influye significativamente en la gestión financiera en las empresas de comercio al por mayor de abarrotes en Lima Metropolitana, Período 2019.

H1: El cumplimiento puntual en el pago de obligaciones tributarias influye significativamente en la gestión financiera en las empresas de comercio al por mayor de abarrotes en Lima Metropolitana, Período 2019.

Nivel de Significancia $\alpha = 5\%$, $X^2(4) \square 2.420$

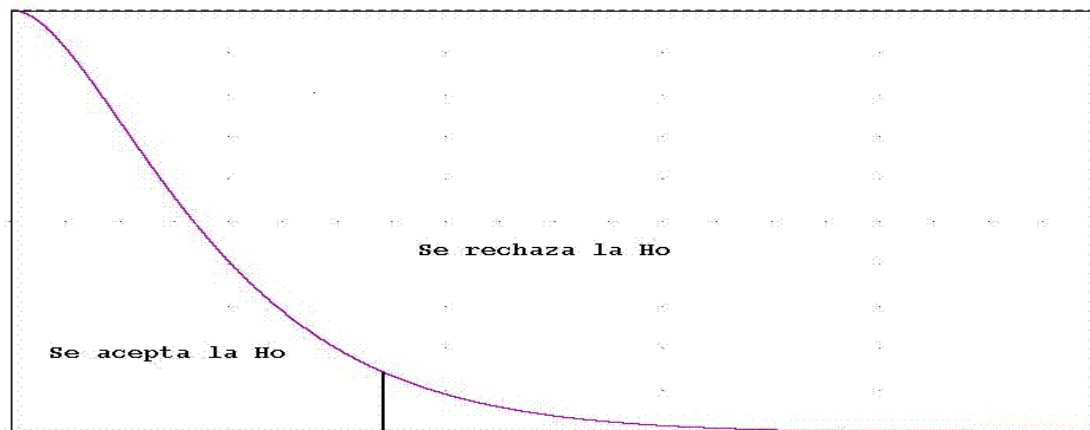
Prueba Estad. Correlac. $X^2_c \square \sum (oi - ei)^2 / ei X^2_c \square 7,221$

Dónde: **oi** \square Valor que se observa

ei \square Valor esperado

X²c \square Valor estadístico realizado con información de encuestas y procesados en SPSS V24, y se compara con valores asociados al Nivel de Significancia que se indica en la Tabla de prueba estadística de correlac N° 03.

2. Decisión. Ho se rechaza



$$X^2_t = 2.420$$

$$X^2_c = 7,221$$

Interpretación:

Como el dato calculado ($X^2_c \square 7,221$) cae en la zona de rechazo, podemos concluir que a un Nivel de Significancia del 5%, se procede a rechazar la hipótesis nula y a aceptar la hipótesis propuesta, es decir que el cumplimiento puntual en el pago de obligaciones tributarias influye significativamente en la gestión financiera en las empresas de comercio al por mayor de abarrotes en Lima Metropolitana.

Tabla 23:

Prueba estadística de correlación 3

	Valor	gl	Sig. asintótica (bilateral)
Pearson Chi-cuadrado	7,221 ^a	6	,000
Prueba de verosimilitud	2,666	6	,005
Casos válidos	76		

a. 7 casillas (77,8%) tienen una frec. esp. inf. a 5. La frec. mín. esp. es ,09.

Contrastación de la Hipótesis Específica 3

H0: El conocimiento y aplicación de los beneficios tributarios influye significativamente en la gestión financiera en las empresas de comercio al por mayor de abarrotes en Lima Metropolitana, Período 2019.

H1: El conocimiento y aplicación de los beneficios tributarios influye significativamente en la gestión financiera en las empresas de comercio al por mayor de abarrotes en Lima Metropolitana, Período 2019.

Nivel de Significancia $\alpha = 5\%$, $X^2(4) \square 0.6111$

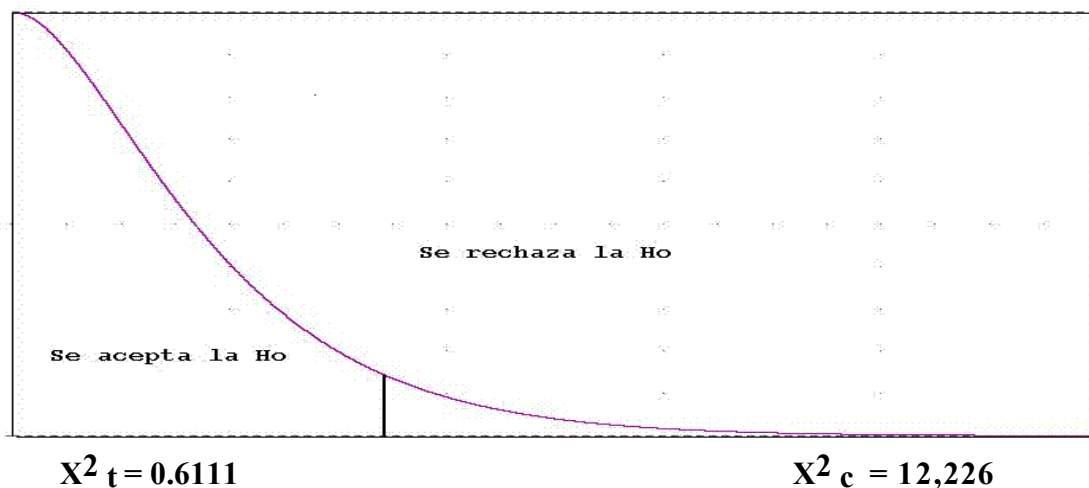
Prueba Estad. Correlac. $X^2_c \square \sum (oi - ei)^2 / ei$ $X^2_c \square 11,226$

Dónde: **oi** \square Valor que se observa

ei \square Valor esperado

X^2_c \square Valor estadístico realizado con información de encuestas y procesados en SPSS V24, y se compara con valores asociados al Nivel de Significancia que se indica en la Tabla de prueba estadística de correlac N° 03.

2. Decisión. Ho se rechaza



Interpretación:

Como el dato calculado ($X^2_c \square 14,446$) cae en la zona de rechazo, podemos concluir que a un Nivel de Significancia del 5%, se procede a rechazar la hipótesis nula y a aceptar la hipótesis propuesta, es decir que el conocimiento y aplicación de los beneficios tributarios influye significativamente en la gestión financiera en las empresas de comercio al por mayor de abarrotes en Lima Metropolitana.

Tabla 24:

Prueba estadística de correlación 4

	Valor	gl	Sig. asintótica (bilateral)
Pearson Chi-cuadrado	11,226 ^a	6	,000
Prueba de verosimilitud	1,118	6	,001
Casos válidos	76		

a. 4 casillas (66,7%) tienen una frec. esp. inf. a 5. La frec. mín. esp. es ,09.

V. Discusión de Resultados

5.1. Discusión

Luego de analizar la información obtenida en la aplicación del instrumento y el cruce de información, podemos indicar entre otros, que se han hallado los siguientes resultados:

1. Se pudo conocer que existe mucho desconocimiento en las empresas de comercio al por mayor de abarrotes en Lima Metropolitana sobre el manejo tributario tanto a nivel de cuentas como de tasas de impuestos y pagos que se deben hacer de acuerdo a las operaciones que realiza la empresa.
2. Del mismo modo, se pudo conocer que en las empresas de comercio al por mayor de abarrotes en Lima Metropolitana no se realizan los pagos de obligaciones tributarias en los plazos establecidos mayoritariamente, por lo que siempre son sujeto de multas y sanciones tributarias, lo que les ocasiona problemas de liquidez y financieros.
3. Igualmente, se pudo conocer que o no se conoce o se conoce poco sobre los beneficios tributarios existentes y a los que la empresa puede acceder de acuerdo a lo establecido en la normatividad legal y tributaria vigentes.

VI. Conclusiones

- ❖ Se pudo determinar que en efecto, el planeamiento tributario influye significativamente en la gestión financiera en las empresas de comercio al por mayor de abarrotes en Lima Metropolitana.
- ❖ Existen altos niveles de desconocimiento de las obligaciones tributarias en las empresas de comercio al por mayor de abarrotes en Lima Metropolitana, se pudo conocer que el personal no conoce en su totalidad los impuestos a los que están afectos en la empresa como producto de sus operaciones comerciales.
- ❖ Del mismo modo se pudo determinar que respecto del cumplimiento del pago de obligaciones en las empresas de comercio al por mayor de abarrotes en Lima Metropolitana, no se conocen apropiadamente los cronogramas y fechas de pago y en estas empresas se han incrementado las multas o sanciones tributarias y esto ocasiona problemas de liquidez,
- ❖ Asimismo, en lo que se refiere al conocimiento y aplicación de los beneficios tributarios en las empresas de comercio al por mayor de abarrotes en Lima Metropolitana, se pudo conocer que no se conoce mucho en estas empresas el tema de las exoneraciones o beneficios tributarios a los que puede acceder la empresa y tampoco se hace un registro apropiado de operaciones y documentos contables de manera que les permita lograr una devolución de impuestos favorable a la empresa

VII. Recomendaciones

- ❖ Se recomienda a los propietarios y empresarios de las empresas de comercio al por mayor de abarrotes en Lima Metropolitana, que empleen de manera frecuente el planeamiento tributario como una herramienta de gestión que les permita optimizar los resultados de la gestión financiera en sus empresas.
- ❖ Del mismo modo se sugiere que en las empresas de comercio al por mayor de abarrotes en Lima Metropolitana, se daba contar con personal especializado en temas tributarios y que tengan experiencia comprobada y conocimientos sobre los impuestos a los que están afectos en la empresa como producto de sus operaciones y de esta manera poder declararlos de manera óptima y cumpliendo con todo lo establecido en la normatividad legal y tributaria vigente.
- ❖ Asimismo, se recomienda que en las empresas de comercio al por mayor de abarrotes en Lima Metropolitana se dé estricto cumplimiento al pago de las obligaciones tributarias a las que esta afecta la empresa, tanto en el término del plazo de cumplimiento, como con el cálculo adecuado aplicando las tasas correspondientes y las deducciones a las que haya lugar en la empresa. Para ello es necesario que la contabilidad se deba llevar en forma precisa y apropiada aplicando las normas y principios contables y las NIIF correspondientes de manera que posteriormente se puedan obtener mayores beneficios a nivel tributario, como por ejemplo solicitar las devoluciones de impuestos que corresponde al finalizar o liquidar el pago de impuesto a la renta.

VIII. Referencias

- Abdul, N. (2012). *Tax planning and corporate governance: Effects on shareholders valuation*. [Thesis for the degree of Doctor of Philosophy]. University of Southampton. Retrieved 5 November, 2011. <http://eprints.soton.ac.uk/162801/>.
- AICPA. (2015). *Introduction to personal income tax planning*. Retrieved 27 August, 2015, <http://www.aicpa.org/interestareas/personalfinancialplanning/cpeandevents/pages/tax-events.aspx>
- Apaza, M. (2013). *Análisis e interpretación de los estados financieros y gestión financiera*. Instituto de Investigación “El Pacífico”.
- Armstrong, C. (2012). The incentives for tax planning. *Journal of Accounting and Economics*, 53(1), 391-411
- Business Col. (2012). *Definición de gestión financiera*. www.businesscol.com
- Castin, J. (2006) *La gestión financiera en la empresa*. Editorial continental, Santa Fé de Bogotá – Colombia.
- Chiavenato, I. (2008) *Introducción a la Teoría General de la Administración*. Editorial Latinoamericana SA. Colombia.
- Cholvis, F. (2005) *Diccionario de Contabilidad*. (Tomo II). Leconex.
- Donnelly, J. (2011). *Gerencia y su entorno*. Iberoamericana
- Flores, J. (2012). *Contabilidad gerencial*. USIL
- Gammie, M. (2014). *Tax avoidance*. The IFS Green Budget. January 2012. Retrieved 14, February 2013. <http://www.ifs.org.uk/budgets/gb2014/gb2014.pdf>
- Gómez, G. (2009). La gestión financiera frente a las nuevas formas de organización. *Gestiopolis*. <http://www.gestiopolis.com/canales/financiera/articulos/22/gesfra.htm>
- Guardia, L. (2006) *El reparo tributario en el impuesto a la renta de establecimientos de hospedaje*. [Tesis de grado]. Universidad Nacional Federico Villarreal.

- Hanlon (2010). *A review of tax research*. *Journal of Accounting and Economics*, 50(2), 127-178.
- Harvey, C.R. (2011). *Tax planning*. Retrieved 4 July, 2012, <http://financial-dictionary.thefreedictionary.com/Tax+Plan>
- JAP Website (2011). *Definición de gestión financiera*. www.jap.org.mx
- Laiseca R. (2011). Riesgos bancarios y tipos de interés. *Economía*, (28), pp. 30-43
- López y Pineda (2009). *Efectos de la planeación tributaria realizada por la pequeña y mediana empresa en el cumplimiento de las obligaciones fiscales del municipio de nueva concepción, departamento de Chalatenango, durante el año 2008*. [Tesis de grado]. Universidad Monseñor Oscar Arnulfo Romero.
- Molina, R. (2015). *Planificación y gestión tributaria, aplicada para la eficiente toma de decisiones en ahorro impositivo del impuesto a la renta e impuesto a la salida de divisas en la importadora Fénix sociedad civil y comercial*". [Tesis. De grado]. Universidad de las Fuerzas Armadas
- Moya, E. (2008). *Elementos de Finanzas Públicas y Derecho Tributario*. (2º ed.). Mobil Libros.
- Murphy, K. (2011). Aggressive tax planning: Differentiating those playing the game from those who don't. *Journal of Economic Psychology*, 25(3), pp. 307-329.
- Noor, R. (2010). Corporate tax planning: A study on corporate effective tax rates of Malaysian listed companies. *International Journal of Trade, Economics and Finance*, 1(2), pp. 1238-1242.
- Pérez, C. (2012). *La gestión financiera*. Meluns
- Perú Contable (2016). *Definición de gestión financiera*. www.perucontable.com
- Peters, T. (2008) *En busca de la excelencia*. Limusa

- Rego & Wilson, R. (2012). Executive compensation, equity risk incentives and corporate tax aggressiveness. *Journal of Accounting Research*, 50(3), 775–810.
- Salazar, A. (2015). *Planificación tributaria para las pequeñas empresas del sector de alimentos y bebidas de la provincia de pichincha, periodo de análisis 2012-2014*. [Tesis de grado]. Universidad de las Fuerzas Armadas
- Santiago, P. (2008) *Elusión Tributaria: Caso de Aprovechamiento de los vacíos de las normas fiscales en el Sistema Tributario Nacional*, [Tesis de Doctorado] Universidad Nacional Federico Villareal.
- Shackelford, D. & Shevlin, T. (2011). *Empirical tax research in accounting*. *Journal of Accounting and Economics*, 31(1-3), pp. 321-387.
- Slemrod, J. (1995). *Income creation or income shifting? Behavioral responses to the tax reform Act of 1986*. The American Economic
- Vásquez, N. (2011) *Ineficacia de la Administración Tributaria en la fiscalización de rentas de tercera categoría de personas naturales de Tingo María- 2009-2010*; [Tesis de maestría]. Universidad Nacional de la Amazonía Peruana.
- Vento, A. (2008). *Finanzas Aplicadas*. (3° ed.). Centro de Investigación de la Universidad del Pacífico.
- Villegas H. (1999). *Lecciones de Derecho Financiero*. Publicaciones de la Facultad de Derecho de la Universidad Complutense.
- .

IX. Anexos

Anexo A: Matriz de consistencia

**"PLANEAMIENTO TRIBUTARIO Y LA GESTIÓN FINANCIERA EN LAS
EMPRESAS DE COMERCIO AL POR MAYOR DE ABARROTES EN LIMA
METROPOLITANA, PERÍODO 2019"**

PROBLEMA	OBJETIVOS	HIPÓTESIS	VARIABLES	METODOLOGÍA
<p>PROBLEMA GENERAL ¿De qué manera el planeamiento tributario influye en la gestión financiera en las empresas de comercio al por mayor de abarros en Lima Metropolitana, Período 2019?</p> <p>PROBLEMAS ESPECÍFICOS 1. ¿En qué forma la identificación de las obligaciones tributarias influye en la gestión financiera en las empresas de comercio al por mayor de abarros en Lima Metropolitana, Período 2019?</p>	<p>OBJETIVO GENERAL Determinar si el planeamiento tributario influye en la gestión financiera en las empresas de comercio al por mayor de abarros en Lima Metropolitana, Período 2019.</p> <p>OBJETIVOS ESPECÍFICOS 1. Establecer si la identificación de las obligaciones tributarias influye en la gestión financiera en las empresas de comercio al por mayor de abarros en Lima Metropolitana, Período 2019.</p>	<p>HIPÓTESIS GENERAL El planeamiento tributario influye significativamente en la gestión financiera en las empresas de comercio al por mayor de abarros en Lima Metropolitana, Período 2019.</p> <p>HIPÓTESIS ESPECÍFICAS 1. La identificación de las obligaciones tributarias influye significativamente en la gestión financiera en las empresas de comercio al por mayor de abarros en Lima Metropolitana, Período 2019. 2. El cumplimiento puntual en el pago de obligaciones</p>	<p>Variable Independiente (X): Planeamiento tributario</p> <p>Variable Dependiente (Y): Gestión financiera</p>	<p>Tipo de Investigación: - Aplicada</p> <p>Nivel de Investigación: - Descriptivo - Explicativo</p> <p>Método: - Cuantitativo</p> <p>Técnicas de recolección de información: - Documental</p> <p>Instrumentos: - Encuesta</p> <p>Fuentes: - Bibliografía</p>

<p>2. ¿De qué manera el cumplimiento en el pago de obligaciones tributarias influye en la gestión financiera en las empresas de comercio al por mayor de abarrotes en Lima Metropolitana, Período 2019?</p> <p>3. ¿En qué forma el conocimiento de los beneficios tributarios influye en la gestión financiera en las empresas de comercio al por mayor de abarrotes en Lima Metropolitana, Período 2019?</p>	<p>2. Determinar si el cumplimiento en el pago de obligaciones tributarias influye en la gestión financiera en las empresas de comercio al por mayor de abarrotes en Lima Metropolitana, Período 2019.</p> <p>3. Analizar si el conocimiento y aplicación de los beneficios tributarios influye en la gestión financiera en las empresas de comercio al por mayor de abarrotes en Lima Metropolitana, Período 2019.</p>	<p>tributarias influye significativamente en la gestión financiera en las empresas de comercio al por mayor de abarrotes en Lima Metropolitana, Período 2019.</p> <p>3. El conocimiento y aplicación de los beneficios tributarios influye significativamente en la gestión financiera en las empresas de comercio al por mayor de abarrotes en Lima Metropolitana, Período 2019.</p>		
---	---	---	--	--

Anexo B: Instrumento encuesta

**PLANEAMIENTO TRIBUTARIO Y LA GESTIÓN FINANCIERA EN LAS
EMPRESAS DE COMERCIO AL POR MAYOR DE ABARROTES EN LIMA
METROPOLITANA, PERÍODO 2019**

Señor (a) (ta)

Por favor le solicitamos se sirva responder las preguntas formuladas, las mismas que servirán de mucho para nuestra investigación.

Nº	Pregunta	Respuesta →	Si	No	No sabe, no opina
1	¿En la empresa se desarrollan acciones de planeamiento tributario?				
2	¿Se tiene conocimiento en la empresa sobre el planeamiento tributario?				
3	¿Se conocen en la empresa los impuestos a los cuales están afectas?				
4	¿Se han identificado en la empresa las diversas operaciones comerciales y otros que se realizan y que son afectas a los impuestos?				
5	¿En la empresa el personal encargado del manejo de impuestos conoce las tasas que debe aplicar?				
6	¿Son excesivas las actuales tasas por impuestos que se pagan en la empresa?				
7	¿En la empresa se conocen las fechas de pagos de impuestos?				
8	¿Se cumple con el cronograma de pagos establecido por SUNAT para el pago de impuestos?				
9	¿A la empresa se le ha aplicado en el último año algún tipo de multa por el pago de impuestos a destiempo?				
10	¿La aplicación de multas tributarias ocasiona problemas de liquidez en la empresa?				
11	¿Se conoce en la empresa el tema de exoneraciones tributarias?				
12	¿Sabe usted si a la empresa le corresponde algún tipo de beneficio tributario?				
13	¿Se aplican todas las deducciones y se registran todas las operaciones en la empresa de manera que se pueda reclamar alguna devolución e impuestos?				
14	¿Se gestiona en forma adecuada la devolución de impuestos cuando corresponde?				
15	¿La empresa ha logrado un buen nivel de ganancias en el último ejercicio o período?				
16	¿En la empresa se ha obtenido un buen rendimiento financiero a las inversiones realizadas?				

N°	Pregunta	Respuesta →	Si	No	No sabe, no opina
17	¿En cuanto a los resultados proyectados, se han logrado en la empresa en el último año?				
18	¿Se pudo dar total e integral cumplimiento a los objetivos trazados en la empresa?				
19	¿Los logros esperados y obtenidos en el año pasado son buenos para la empresa?				
20	¿Existe en la empresa un plan estratégico que contenga objetivos y se logre una planificación adecuada para las diversas áreas?				

Anexo C: Validación del instrumento por experto

Después de revisado el instrumento del Plan de Tesis denominado: **“PLANEAMIENTO TRIBUTARIO Y LA GESTIÓN FINANCIERA EN LAS EMPRESAS DE COMERCIO AL POR MAYOR DE ABARROTES EN LIMA METROPOLITANA, PERÍODO 2019,** mi calificación es la siguiente:

No.	PREGUNTA	50	60	70	80	90	100
1	¿En qué porcentaje se logrará contrastar la hipótesis con este instrumento?						X
2	¿En qué porcentaje considera que las preguntas están referidas a las variables, subvariables e indicadores de la investigación?						X
3	¿Qué porcentaje de las interrogantes planteadas son suficientes para lograr el objetivo general de la investigación?						X
4	¿En qué porcentaje, las preguntas son de fácil comprensión?						X
5	¿Qué porcentaje de preguntas siguen una secuencia lógica?						x
6	¿En qué porcentaje se obtendrán datos similares con esta prueba aplicándolo en otras muestras?						X

Validado favorablemente por:

Lima, Enero del 2020.

Anexo D: Confiabilidad del instrumento establecida por experto

Después de revisado el instrumento de la Tesis denominado: **“PLANEAMIENTO TRIBUTARIO Y LA GESTIÓN FINANCIERA EN LAS EMPRESAS DE COMERCIO AL POR MAYOR DE ABARROTES EN LIMA METROPOLITANA, PERÍODO 2019”**, tengo que indicar que dicho instrumento es factible de reproducción por otros investigadores. Es decir los resultados obtenidos con el instrumento en una determinada ocasión, bajo ciertas condiciones, serán similares si se volviera a medir las mismas variables en condiciones idénticas. Este aspecto de la razonable exactitud con que el instrumento mide lo que se ha pretendido medir es lo que se denomina la confiabilidad del instrumento, la misma que se cumple con el instrumento de encuesta de este trabajo.

En este sentido, el término confiabilidad del instrumento es equivalente a los de estabilidad y predictibilidad de los resultados que se lograrán. Esta es la acepción generalmente aceptada por los investigadores, lo cual es posible de lograr en este trabajo de investigación.

Otra manera de aproximarse a la confiabilidad del instrumento es preguntarse: ¿Hasta dónde los resultados que se obtendrán con el instrumento constituirán la medida verdadera de las variables que se pretenden medir? Esta acepción del término confiabilidad del instrumento es sinónimo de seguridad; la misma que es factible de lograr con el instrumento de este trabajo de investigación.

Existe una tercera posibilidad de enfocar la confiabilidad del instrumento; ella responde a la siguiente cuestión: ¿cuánto error está implícito en la medición del instrumento? Se entiende que un instrumento es menos confiable en la medida que hay un mayor margen de error implícito en la medición. De acuerdo con esto, la confiabilidad puede ser definida como la ausencia relativa de error de medición en el instrumento; es decir, en este contexto, el término confiabilidad es sinónimo de precisión. En este trabajo se ha establecido un margen de error

del 5% que es un porcentaje generalmente aceptado por los investigadores; lo que le da un nivel razonable de precisión al instrumento.

La confiabilidad del instrumento también puede ser enfocada como el grado de homogeneidad de los ítems del instrumento en relación con las variables. Es lo que se denomina la confiabilidad de consistencia interna u homogeneidad. En este trabajo de tiene un alto grado de homogeneidad.

Determinada la confiabilidad del instrumento por el experto:

Lima, Enero del 2020.

Anexo E: Validación de instrumentos

VALIDEZ:

Para validar el presente trabajo de investigación, se someten los test previos y posteriores a juicio de experto, jueces que van a opinar sobre la elaboración de los mismos, dando peso específico a nuestro trabajo; pero además, se utiliza el coeficiente producto momento de Pearson para ratificar el juicio de experto, cuya fórmula es la siguiente:

$$r = \frac{n \sum xy - \sum x \sum y}{\sqrt{[n \sum x^2 - (\sum x)^2][n \sum y^2 - (\sum y)^2]}}$$

Y, para precisar con exactitud la correlación entre el ítem y el total de la prueba, se utiliza el corrector de Mc Nemar:

$$r_{McN} = \frac{r + S_t - S_i}{\sqrt{S_t^2 + S_i^2 - 2r + S_t^2 S_i^2}}$$

Dónde: S_t^2 : Varianza de los puntajes totales.

S_i^2 : Varianza del ítem.

Si r_{McN} es mayor a 0.35 el ítem se considera válido.

Anexo F: Confiabilidad de instrumentos

CONFIABILIDAD:

La estimación de la confiabilidad de la presente investigación, se encuentra a través del Alpha de Cronbach, cuya fórmula de cálculo es la siguiente:

$$\alpha = 0.912$$

$$\alpha = \left(\frac{K}{K-1} \right) \left(1 - \frac{\sum S_i^2}{S_t^2} \right)$$

Dónde: S_t^2 : Varianza de los puntajes totales.


S_i^2 : Varianza del ítem.

K : Número de ítems.

Anexo G: Base de datos en SPSS (data view)

*Sin título1 [ConjuntoDatos0] - IBM SPSS Statistics Editor de datos


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



	Nombre	Tipo	Anchura	Decimales	Etiqueta	Valores	Perdidos	Columnas	Alineación	Medida	Rol
1	P1	Numérico	4	0	¿En la empresa se desarrollan acciones de planeamien...	{1, Si}...	Ninguno	8	≡ Derecha	Desconocido	↳ Entrada
2	P2	Numérico	4	0	¿Se tiene conocimiento en la empresa sobre el planeami...	{1, Si}...	Ninguno	8	≡ Derecha	Desconocido	↳ Entrada
3	P3	Numérico	4	0	¿Se conocen en la empresa los impuestos a los cuales ...	{1, Si}...	Ninguno	8	≡ Derecha	Desconocido	↳ Entrada
4	P4	Numérico	4	0	¿Se han identificado en la empresa las diversas operacio...	{1, Si}...	Ninguno	8	≡ Derecha	Desconocido	↳ Entrada
5	P5	Numérico	4	0	¿En la empresa el personal encargado del manejo de im...	{1, Si}...	Ninguno	8	≡ Derecha	Desconocido	↳ Entrada
6	P6	Numérico	4	0	¿Son excesivas las actuales tasas por impuestos que se...	{1, Si}...	Ninguno	8	≡ Derecha	Desconocido	↳ Entrada
7	P7	Numérico	4	0	¿En la empresa se conocen las fechas de pagos de imp...	{1, Si}...	Ninguno	8	≡ Derecha	Desconocido	↳ Entrada
8	P8	Numérico	4	0	¿Se cumple con el cronograma de pagos establecido por...	{1, Si}...	Ninguno	8	≡ Derecha	Desconocido	↳ Entrada
9	P9	Numérico	4	0	¿A la empresa se le ha aplicado en el último año algún ti...	{1, Si}...	Ninguno	8	≡ Derecha	Desconocido	↳ Entrada
10	P10	Numérico	4	0	¿La aplicación de multas tributarias ocasiona problemas ...	{1, Si}...	Ninguno	8	≡ Derecha	Desconocido	↳ Entrada
11	P11	Numérico	4	0	¿Se conoce en la empresa el tema de exoneraciones trib...	{1, Si}...	Ninguno	8	≡ Derecha	Desconocido	↳ Entrada
12	P12	Numérico	4	0	¿Sabe usted si a la empresa le corresponde algún tipo d...	{1, Si}...	Ninguno	8	≡ Derecha	Desconocido	↳ Entrada
13	P13	Numérico	4	0	¿Se aplican todas las deducciones y se registran todas l...	{1, Si}...	Ninguno	8	≡ Derecha	Desconocido	↳ Entrada
14	P14	Numérico	4	0	¿Se gestiona en forma adecuada la devolución de impue...	{1, Si}...	Ninguno	8	≡ Derecha	Desconocido	↳ Entrada
15	P15	Numérico	4	0	¿La empresa ha logrado un buen nivel de ganancias en e...	{1, Si}...	Ninguno	8	≡ Derecha	Desconocido	↳ Entrada
16	P16	Numérico	4	0	¿En la empresa se ha obtenido un buen rendimiento fina...	{1, Si}...	Ninguno	8	≡ Derecha	Desconocido	↳ Entrada
17	P17	Numérico	4	0	¿En cuanto a los resultados proyectados, se han logrado...	{1, Si}...	Ninguno	8	≡ Derecha	Desconocido	↳ Entrada
18	P18	Numérico	4	0	¿Se pudo dar total e integral cumplimiento a los objetivos...	{1, Si}...	Ninguno	8	≡ Derecha	Desconocido	↳ Entrada
19	P19	Numérico	4	0	¿Los logros esperados y obtenidos en el año pasado son...	{1, Si}...	Ninguno	8	≡ Derecha	Desconocido	↳ Entrada
20	P20	Numérico	4	0	¿Existe en la empresa un plan estratégico que contenga ...	{1, Si}...	Ninguno	8	≡ Derecha	Desconocido	↳ Entrada

*Sin título1 [ConjuntoDatos0] - IBM SPSS Statistics Editor de datos

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



	P1	P2	P3	P4	P5	P6	P7	P8	P9	P10	P11	P12	P13	P14	P15	P16	P17	P18	P19	P20
1	1	2	1	1	3	1	2	2	1	1	1	1	1	1	1	1	3	1	2	2
2	2	2	1	1	3	1	2	2	1	1	1	1	1	1	1	1	3	1	2	2
3	2	2	1	1	3	1	2	3	1	2	1	1	1	1	1	1	3	1	2	3
4	2	2	1	1	3	2	2	2	1	1	1	1	1	1	2	1	3	2	2	2
5	1	2	1	1	3	1	2	2	2	1	2	1	2	2	1	1	3	1	2	2
6	1	2	3	2	3	1	3	2	1	2	1	1	1	1	1	2	3	1	3	2
7	1	2	1	1	3	2	2	2	1	1	2	1	1	1	1	1	3	2	2	2
8	1	2	1	1	2	1	2	3	1	2	1	1	1	2	2	1	2	1	2	3
9	1	2	1	1	2	1	2	2	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	2	2
10	2	2	1	2	2	2	2	2	1	1	1	2	2	1	1	2	2	2	2	2
11	2	2	1	1	1	1	3	2	1	3	3	1	1	2	1	1	1	3	2	2
12	2	2	1	1	1	1	2	3	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	3
13	3	3	1	1	3	1	2	2	1	1	1	1	1	1	2	1	3	1	2	2
14	3	2	3	3	2	1	2	2	1	3	3	2	1	1	1	3	2	1	2	2
15	3	2	1	1	2	3	2	2	1	1	1	1	2	1	1	1	2	3	2	2
16	3	2	1	1	2	1	3	2	1	1	1	1	1	3	1	1	2	1	3	2
17	3	2	1	1	3	1	2	1	1	1	3	1	1	1	1	1	3	1	2	1
18	2	2	1	1	3	1	2	2	1	2	1	1	1	1	1	1	3	1	2	2
19	2	2	3	1	3	1	2	2	1	1	3	1	3	1	3	1	3	1	2	2
20	2	2	1	1	3	1	2	2	2	2	1	1	1	1	1	1	3	1	2	2
21	2	2	1	1	3	1	2	2	1	1	1	1	1	3	1	1	3	1	2	2
22	2	2	1	1	3	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	3	1	1	1
23	1	2	1	1	1	1	2	2	1	1	1	1	3	1	1	1	1	1	2	2
24	1	3	1	1	1	1	2	2	2	3	1	3	1	1	1	1	1	1	2	2
25	1	2	1	1	2	1	2	2	1	1	1	1	1	3	3	1	2	1	2	2
26	1	2	1	1	2	3	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	3	2	1
27	1	2	1	1	2	1	2	2	1	1	1	3	1	1	1	1	2	1	2	2
28	1	2	1	3	3	1	1	2	1	3	1	1	1	1	1	3	3	1	1	2
29	2	3	1	1	3	1	2	2	3	1	1	1	1	1	1	1	3	1	2	2
30	2	2	1	1	3	2	2	1	1	1	1	1	1	1	3	1	3	2	2	1
31	2	2	1	3	3	1	3	2	1	3	1	1	1	1	1	3	1	3	2	2
32	2	2	1	1	3	1	2	2	1	1	1	1	1	3	1	1	3	1	2	2
33	3	2	1	1	3	2	2	2	1	1	1	1	1	1	1	1	3	2	2	2
34	2	2	1	1	1	1	2	1	3	3	1	3	1	1	2	1	1	1	2	1
35	2	2	1	1	1	1	2	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	2
36	1	2	1	1	1	1	3	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	3	2
37	1	2	1	1	2	1	2	1	3	1	1	3	1	3	1	1	2	1	2	1

