

UNIVERSIDAD PRIVADA DE TACNA
ESCUELA DE POSTGRADO
MAESTRÍA EN CONTABILIDAD, TRIBUTACIÓN
Y AUDITORÍA



RECONOCIMIENTO DE LOS INGRESOS DIFERIDOS Y SU
INFLUENCIA EN LA INFORMACIÓN ECONÓMICA FINANCIERA DE
LA DISTRIBUIDORA MALIBÚ SAC DE LA CIUDAD DE TACNA,
PERIODO 2014 - 2017

TESIS

Presentada por:

Br. JUANA CAROLINA PACHECO FERNÁNDEZ

Asesor:

Dr. CPC. JUAN GUILLERMO ARANIBAR OCOLA

Para Obtener el Grado Académico de
MAESTRO EN CONTABILIDAD, TRIBUTACIÓN Y AUDITORIA

TACNA - PERÚ

2019

AGRADECIMIENTO

A Dios, por acompañarme y guiarme cada minuto de mi vida, por ser mi fortaleza en los momentos de debilidad y por brindarme aprendizajes, experiencias y sobre todo felicidad.

A todas las personas que de alguna manera han contribuido al desarrollo del presente trabajo de investigación, especialmente a la Distribuidora Malibú SAC, por darme la oportunidad de involucrarme en su crecimiento a todos ellos mi mas sincero agradecimiento.

DEDICATORIA

A mis padres María Elena y Alberto Savino por sus ganas de verme crecer ya que son base fundamental para seguir avanzando, gracias por su apoyo en todo momento.

A Cristian, por la infinita paciencia, por demostrarme que con empeño y arduo trabajo se alcanzan las metas, muchas gracias.

ÍNDICE DE CONTENIDOS

Agradecimiento	ii
Dedicatoria	iii
Índice de contenidos	iv
Índice de tablas	vii
Índice de figuras	viii
Resumen	ix
Abstract	x
INTRODUCCIÓN	1
CAPÍTULO I: EL PROBLEMA	2
1.1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	2
1.2. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA	5
1.2.1. Problema principal	5
1.2.2. Problemas específicos	5
1.3. JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN	5
1.4. OBJETIVOS	6
1.4.1. Objetivo general	6
1.4.2. Objetivos específicos	6
CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO	7
2.1. ANTECEDENTES DEL PROBLEMA	7
2.1.1. Antecedentes nacionales	7
2.1.2. Antecedentes locales	10
2.2. BASES TEÓRICAS DE LA INVESTIGACIÓN	11
2.2.1. Reconocimiento de ingresos diferidos	11
2.2.1.1. Principio de devengado	16
2.2.1.2. Cumplimiento de obligaciones tributarias	19
2.2.2. Información económica financiera	20

2.2.2.1.Margen bruto	21
2.2.2.2.Margen operacional	21
2.2.2.3.Margen neto	23
2.3. DEFINICIÓN DE CONCEPTOS BÁSICOS	24
CAPITULO III: MARCO METODOLÓGICO	26
3.1. HIPÓTESIS	26
3.1.1. Hipótesis general	26
3.1.2. Hipótesis específicas	26
3.2. VARIABLES	26
3.2.1. Variable independiente	26
3.2.2. Variable dependiente	27
3.3. TIPO Y DISEÑO DE INVESTIGACIÓN	28
3.4. NIVEL DE INVESTIGACIÓN	29
3.5. ÁMBITO Y TIEMPO SOCIAL DE LA INVESTIGACIÓN	29
3.5.1. Presentación de la zona crítica	29
3.5.2. Características relevantes del caso	30
3.5.3. Análisis de factores operativos críticos	30
3.6. POBLACIÓN DE ESTUDIO	31
3.6.1. Población	31
3.6.2. Muestra	31
3.7. PROCEDIMIENTOS, TÉCNICAS E INSTRUMENTOS	31
3.7.1. Procedimiento de análisis de datos	31
3.7.2. Técnicas de recolección de datos	32
3.7.3. Instrumento para la recolección de datos	32
CAPITULO IV: LOS RESULTADOS	33
4.1. DESCRIPCIÓN DEL TRABAJO DE CAMPO	33
4.2. DISEÑO DE PRESENTACIÓN DE LOS RESULTADOS	34
4.2.1 Análisis Causa – efecto del problema	34
4.2.2 Análisis del flujo de documentos y operaciones	35

4.3.	RESULTADOS	36
4.3.1.	Reconocimiento de ingresos diferidos	36
4.3.2.	Información económica financiera	41
4.4.	COMPROBACIÓN DE HIPÓTESIS DE LA INVESTIGACIÓN	48
4.4.1.	Verificación de hipótesis específicas	48
4.4.2.	Verificación de hipótesis general	52
4.5.	PROPUESTA DE INNOVACIÓN	54
4.5.1.	Descripción de la estructura de la propuesta	55
4.5.2.	Descripción de la viabilidad de la propuesta	56
4.5.3.	Manual interno del proceso de venta	56
	CAPÍTULO V: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	64
5.1.	CONCLUSIONES	64
5.2.	RECOMENDACIONES	66
	REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	68
	ANEXOS	72
	ANEXO N° 1: MATRIZ DE CONSISTENCIA	73
	ANEXO N° 2: OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES	74
	ANEXO N° 3: FICHA DE ANÁLISIS DOCUMENTAL	75
	ANEXO N° 4: INGRESOS DIFERIDOS ANUALES	
	DETALLADO POR PRODUCTO	76
	ANEXO N° 5: ESTADO DE RESULTADOS	
	RELACIONADOS CON INGRESOS DIFERIDOS	77
	ANEXO N° 6: ESTADO MENSUAL DE INGRESOS DIFERIDOS, MARGEN BRUTO, MARGEN OPERACIONAL Y MARGEN NETO DE LOS AÑOS 2014 AL 2017	78

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1: Inventario de ladrillos de ingresos diferidos	36
Tabla 2: Liquidación del impuesto a la renta relacionado con los ingresos diferidos	38
Tabla 3: Ingresos diferidos 2014-2017	39
Tabla 4: Mercaderías del periodo 2014-2017	40
Tabla 5: Margen bruto 2014-2017	41
Tabla 6: Utilidad Bruta de los periodos 2014-2017	42
Tabla 7: Margen operacional 2014-2017	43
Tabla 8: Utilidad Operativa del periodo 2014-2017	44
Tabla 9: Margen neto 2014-2017	45
Tabla 10: Utilidad neta del periodo 2014-2017	47
Tabla 11: Correlación de hipótesis específica 1	49
Tabla 12: Correlación de hipótesis específica 2	50
Tabla 13: Correlación de hipótesis específica 3	52
Tabla 14: Correlación de hipótesis general	53
Tabla 15: Lista de precios por millar al consumidor final – año 2019	58
Tabla 16: Factores por vendedor	63

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1: Problemas que ocasionan las ventas pendientes de entrega	4
Figura 2: Esquema del Diseño de Investigación	28
Figura 3: Distribuidora Malibú SAC	29
Figura 4: Esquema de análisis causa efecto de las variables	34
Figura 5: Flujograma de ingresos diferidos	35
Figura 6: Inventario de ladrillos de ingresos diferidos	36
Figura 7: Ingresos diferidos 2014-2017	39
Figura 8: Mercaderías del periodo 2014 – 2017	40
Figura 9: Margen bruto 2014 - 2017	41
Figura 10: Utilidad bruta del periodo 2014-2017	42
Figura 11: Margen operacional 2014-2017	43
Figura 12: Utilidad operativa del periodo 2014-2017	44
Figura 13: Margen neto 2014-2017	45
Figura 14: Utilidad neta del periodo 2014-2017	47

RESUMEN

El desarrollo del presente trabajo de investigación “Reconocimiento de los ingresos diferidos y su influencia en la información económica financiera de la Distribuidora Malibú SAC de la ciudad de Tacna, periodo 2014 – 2017”, tiene como objetivo establecer cómo el reconocimiento de los ingresos diferidos influye en la información económica financiera de la Distribuidora Malibú SAC, de la ciudad de Tacna, periodo 2014 – 2017, siendo la muestra analizada el 100% de la información disponible.

En este trabajo de investigación se demostró que el reconocimiento de los ingresos diferidos influye:

- a) De las ventas realizadas por la Distribuidora Malibú SAC, se observa para los periodos 2014 – 2017, de la totalidad de ventas realizadas, solamente han entregado el 27,45% y quedan pendientes de entrega el 72,55% generando el problema del reconocimiento de ingresos diferidos.
- b) En la información económica financiera de la Distribuidora Malibú SAC, periodo 2014 - 2017, se puede observar que la mayor utilidad fue en el periodo 2015 siendo S/ 21 227,56.
- c) En el margen operacional de la Distribuidora Malibú SAC, periodo 2014 - 2017, durante el periodo 2014 fueron sus resultados negativos, durante el periodo 2015 el margen operacional fue S/ 31 091,72, bajando en 2016 bajó a S/ 687,42, para luego aumentar a S/ 18 896,84 en 2017.
- d) En el margen bruto de la Distribuidora Malibú SAC, periodo 2014 - 2017, se puede observar que este indicador no mantienen una línea ascendente debido a la diferencia entre ingresos declarados y contabilizados.

Palabras Clave: Ingresos diferidos, rentabilidad.

ABSTRACT

The development of this research work “Recognition of deferred income and its influence on the financial economic information of the Distribuidora Malibu SAC of the city of Tacna, period 2014 - 2017”, aims to establish how the recognition of deferred income influences In the economic and financial information of the Distribuidora Malibu SAC, of the city of Tacna, period 2014 - 2017, the sample being analyzed 100% of the available information.

In this research work it was shown that the recognition of deferred income influences:

- a) Of the sales made by Distribuidora Malibu SAC, it is observed for the periods 2014 - 2017, of the total sales made, only 27.45% have been delivered and 72.55% are pending delivery, generating the problem of deferred revenue recognition.
- b) In the economic and financial information of the Distribuidora Malibu SAC, period 2014 - 2017, it can be observed that the greatest profit was in the period 2015 being S / 21 227.56.
- c) In the operational margin of the Distribuidora Malibu SAC, period 2014 - 2017, during the period 2014 were its negative results, during the period 2015 the operational margin was S / 31 091.72, down in 2016 it fell to S / 687, 42, and then increase to S / 18 896.84 in 2017.
- d) In the gross margin of Distribuidora Malibu SAC, period 2014 - 2017, it can be observed that this indicator does not maintain an ascending line due to the difference between declared and accounted income.

Keywords: *Deferred income, profitability.*

INTRODUCCIÓN

El presente trabajo de investigación está relacionado al reconocimiento de los ingresos diferidos y su influencia en la información económica financiera de la Distribuidora Malibú SAC de la ciudad de Tacna, periodo 2014 - 2017. El problema planteado en la tesis es respecto al reconocimiento de los ingresos diferidos que se viene presentando en gran cantidad de empresas que generalmente son medianas y grandes que no aplican correctamente el reconocimiento de sus ingresos diferidos por falta de conocimientos y de capacitación del personal, ocasionando que, la información presentada en sus Estados Financieros no sea confiable ni real.

El presente trabajo de investigación se ha dividido en cinco capítulos, en el:

Capítulo I, se desarrolla todo lo relacionado al planteamiento del problema, formulación del problema, objetivos de la investigación, se indica la justificación;

Capítulo II, se desarrolla el marco teórico, antecedentes, bases teóricas y la definición de términos básicos;

Capítulo III se desarrolla el marco metodológico, las hipótesis y variables, el tipo de investigación, nivel de investigación, población de estudio, técnicas de recolección de datos; análisis estadístico de datos;

Capítulo IV se presentan la descripción del trabajo de campo, el diseño de la presentación de los resultados, evaluación de los resultados, comprobación de las hipótesis de la investigación y la propuesta de innovación plasmado en un manual interno de proceso de venta;

Capítulo V, se desarrolla las conclusiones y recomendaciones y

Por último las referencias bibliográficas y anexos.

CAPÍTULO I

EL PROBLEMA

1.1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

La información económica financiera se prepara y formula de acuerdo con los principios contables, las doctrinas y las normas legales vigentes, de modo que esta información es el resultado final del proceso contable y representa la situación en la que se encuentra la empresa en un período determinado.

El problema con respecto al reconocimiento de los ingresos diferidos se ha presentado en un gran número de empresas que generalmente son medianas y grandes que no aplican correctamente el reconocimiento de sus ingresos diferidos debido a la falta de conocimiento y capacitación del personal, lo que da como resultado una información no real y poco confiable.

Con la evaluación de los registros contables de la Distribuidora Malibú SAC, se encontró deficiencias en el reconocimiento de sus ingresos diferidos que afectan razonablemente la información económica y financiera, ya que mantienen una gestión deficiente en el reconocimiento de sus ingresos diferidos, debido a la falta de capacitación y conocimiento del personal a cargo de realizar esta función.

Las *VENTAS PENDIENTE DE ENTREGA* en cualquier empresa generan otros problemas, que a continuación detallamos (ver figura 1):

- a) Problemas de Gestión: Generan problemas en el manejo de stocks, porque aparentemente la empresa tiene productos en el almacén para vender,

generando una confusión en los vendedores, ya que éstos los pueden vender, ocasionando doble venta de un mismo producto.

- b) Problemas Logísticos: Los productos vendidos no entregados ocupan espacio en el almacén, dejando poco espacio para almacenar los nuevos productos que se desean comercializar, esto afecta las metas de ventas mensuales que se desea alcanzar.
- c) Mermas de los Materiales: Debido a los ladrillos vendidos pendientes de entrega, el mismo manipuleo y apilamiento que se realiza genera fragmentaciones del producto, ocasionando mermas a veces hasta del 20%, según los reportes de logística, lo que obliga a la empresa comprar ladrillos nuevos para reponer las mermas mencionadas.
- d) Problemas Económicos: El dinero captado por las ventas pendientes de entrega no puede ser utilizado, debido a que genera una obligación de desempeño con el cliente, por lo tanto hasta que no se haya transferido al cliente los riegos y beneficios del producto seguirá más tiempo en el almacén, las mermas serán mayores, lo que generará mayor gasto.
- e) Problemas Ambientales y salud: El apilamiento de ladrillos proporcionan condiciones ambientales negativos, siendo lugares de formación de nidos para roedores, arañas, alacranes. Siendo estas zonas de alto riesgo para los trabajadores que pueden sufrir picaduras, hasta perder la vida.
- f) Fiscalizaciones: Los ladrillos vendidos pendientes de entrega, es causal para que la Administración Tributaria inicie un proceso de fiscalización debido a supuestas diferencias entre los ingresos contabilizados y declarados.



Figura 1: Problemas que ocasionan las ventas pendientes de entrega.

Fuente: Elaboración propia

1.2 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

1.2.1. Problema principal

¿Cuál es la influencia del reconocimiento de los ingresos diferidos en la información económica financiera de la Distribuidora Malibú SAC de la ciudad de Tacna, periodo 2014 - 2017?

1.2.2. Problemas específicos

- a. ¿De qué manera el reconocimiento de los ingresos diferidos influye en el margen bruto de la Distribuidora Malibú SAC de la ciudad de Tacna, periodo 2014 – 2017?
- b. ¿De qué manera el reconocimiento de los ingresos diferidos influye en el margen operacional de la Distribuidora Malibú SAC de la ciudad de Tacna, periodo 2014 – 2017?
- c. ¿De qué manera el reconocimiento de los ingresos diferidos influye en el margen neto de la Distribuidora Malibú SAC de la ciudad de Tacna, periodo 2014 – 2017?

1.3 JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN

El desarrollo de este trabajo de investigación se justifica teniendo en cuenta que permitirá conocer, evaluar y mejorar las deficiencias que aparecen en la Distribuidora Malibú SAC, con respecto al reconocimiento deficiente de los ingresos diferidos, con la finalidad de obtener una información económica financiera confiable para una correcta toma de decisiones por parte de los propietarios de la empresa. Del mismo modo, la investigadora considera que este trabajo de investigación apoyará a las partes interesadas a que amplíen su estudio y permitirá que muchos conozcan ampliamente que el reconocimiento de los ingresos diferidos si influye significativamente en la información económica y financiera.

1.4. OBJETIVOS

1.4.1. Objetivo general

Determinar la influencia del reconocimiento de los ingresos diferidos en la información económica financiera de la Distribuidora Malibú SAC, de la ciudad de Tacna, periodo 2014 - 2017.

1.4.2. Objetivos específicos

- a. Analizar de qué manera el reconocimiento de los ingresos diferidos influye en el margen bruto de la Distribuidora Malibú SAC de la ciudad de Tacna, periodo 2014 – 2017.
- b. Analizar de qué manera el reconocimiento de los ingresos diferidos influye en el margen operacional de la Distribuidora Malibú SAC de la ciudad de Tacna, periodo 2014 – 2017.
- c. Analizar de qué manera el reconocimiento de los ingresos diferidos influye en el margen neto de la Distribuidora Malibú SAC de la ciudad de Tacna, periodo 2014 – 2017.
- d. Diseñar un manual interno del proceso de ventas para la Distribuidora Malibú SAC.

CAPÍTULO II MARCO TEÓRICO

2.1. ANTECEDENTES DE LA INVESTIGACIÓN

2.1.1. Antecedentes nacionales

De la Cruz, Mego, y Toribio, (2017), en su tesis para optar el título de Contador Público de la Universidad Peruana de las Américas, Escuela Profesional de Contabilidad y Finanzas, titulada: **El principio contable de devengado y su influencia en los Estados Financieros de la empresa Consorcio Comercial Universal S.A. con sede en San Juan de Miraflores año 2016**, en la que concluye que:

“Es importante llevar un buen control del registro de los ingresos y gastos diferidos del periodo, ya que esto influye significativamente en el Estado de Situación Financiera de la empresa lo cual podría ser favorable o desfavorable en las partidas patrimoniales del periodo en que se informa, asimismo teniendo en cuenta que dichos gastos e ingresos diferidos tienen interferencia en los resultados de ejercicios posteriores” (De la Cruz, 2017, p. 49).

Según De la Cruz, Mego y Toribio (2017) indican que:

“El principio contable del devengado repercute significativamente en la utilidad neta de cada ejercicio contable, ya que de no contabilizar los egresos e ingresos en su totalidad, los resultados finales económicos podrían verse alterados. Es decir, que las pérdidas y beneficios de una entidad se determinan en función de los ingresos y egresos producidos en un período de tiempo determinado, por ende, las decisiones que sean

tomadas sobre los resultados sin considerar este principio contable no serán exactas” (De la Cruz, 2017, p. 50).

Montenegro y Melgarejo (2017) en su tesis para optar el grado de Bachiller en Contabilidad de la Universidad Tecnológica del Perú, Facultad de Contabilidad y Finanzas, titulada: **Reconocimiento de ingresos y costos provenientes de contratos de construcción y el impacto en la utilidad de la empresa Edificasa Perú S.A.C. del año 2016**, en la que concluye que: “La Empresa Constructora Edificasa Perú S.A.C, realiza el reconocimiento de sus ingresos ordinarios según el método de lo percibido, así mismo no cuenta con los contratos de construcción donde indican cláusulas que deben respetar ambas partes” (Montenegro, 2017, p. 52).

Montenegro y Melgarejo (2017) mencionan que: “No cuentan con un plan para capacitar al personal en cuanto a la aplicación de la norma internacional de contabilidad, específicamente en aspectos relacionados al reconocimiento de los ingresos provenientes de contratos de construcción” (Montenegro, 2017, p. 52).

López (2016) en su tesis para optar el Título Profesional de Contador Público de la Universidad Nacional de San Agustín, Facultad de Ciencias Contables y Financieras, Escuela Profesional de Contabilidad, titulada: **El principio del devengado de los ingresos y su afectación para la determinación de los pagos a cuenta de la actividad inmobiliaria del régimen general del Impuesto a la Renta caso empresa Roca Inmobiliaria y Construcción E.I.R.L. Arequipa 2015**, en la que concluye que:

“Los ingresos obtenidos por la actividad inmobiliaria se puede enmarcar en dos supuestos concretos según la venta realizada cuando el bien ya existe o solo existe en planos; no efectuándose aún la contra-entrega del bien. Así mismo, por los anticipos de los Contratos de Construcción se deben realizar

pagos a cuenta según el Art.63 de la Ley General del Impuesto a la Renta, por los anticipos recibidos en la Actividad Inmobiliaria no se deben realizar pagos a cuenta por lo que aún no son ingresos Ordinarios según la NIC 18. López afirma que una de las principales ventajas de la aplicación del principio de devengo es que la empresa puede contar con liquidez para amortizar sus obligaciones financieras y fiscales; En este sentido, al no aplicar este principio, tiene la desventaja de tener capital inmovilizado. Finalmente, al obtener un ingreso del dinero para una venta futura de una propiedad inmobiliaria, debe considerarse un anticipo, ya que no cumple con los cinco criterios establecidos en la NIC 18” (López, 2016, p. 116).

Silvestre, Arriaran y Poma (2017), en su tesis para optar el Título de Contador Público, de la Universidad Peruana de las Américas, de la Escuela Profesional de Contabilidad y Finanzas, titulada: NIC 18 y el reconocimiento de ingresos por la venta de bienes y su incidencia en los Estados Financieros de la empresa Enviroequip S.A.C. en la que concluye que:

“Después de realizar el análisis de ingresos del periodo, existe deficiencias en el reconocimiento de los mismos, debido a que no cumplen con todas las condiciones que establece la NIC 18 (Norma Internacional de Contabilidad – Ingresos de Actividades Ordinarias) afectando económica y financieramente en el resultado de los Estados Financieros. La empresa Enviroequip S.A.C. considera contablemente la totalidad de la facturación como ingresos de actividades ordinarias, mas no como Pasivo Diferido por lo que no se visualiza este rubro en el Estado de Situación Financiera, así como el importe de los ingresos que es incorrecto en el Estado de Resultados, afectando la rentabilidad de la empresa y toma de decisiones. Silvestre, Arriaran y Poma mencionan que la empresa Enviroequip S.A.C. no aplica las regulaciones impositivas sobre el reconocimiento de ingresos ordinarios basadas en la Ley del Impuesto a la Renta, sobre la base del

principio de devengo según el art. 57 de la LIR, que indica que los ingresos de la tercera categoría (ingresos del negocio) se considerarán producidos en el año comercial en que se devengan y para los fines del pago a cuenta de este impuesto. Por otro lado, si se consideró a los efectos de la Ley del IGV cuando la obligación tributaria surge en la fecha en que se emite el comprobante de pago por el importe ingresado en el mismo, o la fecha de recepción de los ingresos” (Silvestre, 2017, p.68).

2.1.2. Antecedentes locales

Vásquez (2011) en su tesis para optar el Grado Académico de Maestro en Ciencias con Mención en Contabilidad: Auditoría de la Universidad Nacional Jorge Basadre Grohmann, Escuela de Posgrado, Maestría en Contabilidad: Auditoría, titulada: La incidencia del análisis de los Estados Financieros en la toma de decisiones de las empresas comerciales en la Provincia de Tacna, en la que concluye que:

“La incidencia del análisis de los Estados Financieros en la toma de decisiones de las empresas comerciales en la Provincia de Tacna, no es óptima debido a que los procedimientos utilizados, la aplicación de los métodos de análisis de los Estados Financieros y el desempeño de los responsables del análisis de los Estados Financieros (Balance General, Estado de Ganancias y Pérdidas, Estados de Flujo en efectivo, Estado de Cambio en el Patrimonio Neto) son poco eficaces. Vásquez indica que el desempeño del análisis de los Estados Financieros en la toma de decisiones de las compañías comerciales en la Provincia de Tacna, es regularmente efectivo, ya que los responsables de llevar a cabo el análisis de la situación financiera y económica de las compañías cumplen a veces con los plazos de entrega oportuna de la información analizada e interpretada” (Vásquez, 2011, pp. 289-290).

2.2. BASES TEÓRICAS DE LA INVESTIGACIÓN

2.2.1. Reconocimiento de los ingresos diferidos

Acerca del reconocimiento de ingresos, **El Marco Conceptual para la Información Financiera - MEF (2014)** define que:

“Se reconoce un ingreso en el estado de resultados cuando ha surgido un incremento en los beneficios económicos futuros, relacionado con un incremento en los activos o un decremento en los pasivos, y además el importe del ingreso puede medirse con fiabilidad” (MEF, 2014, p. 24).

Para tal efecto, indica que:

“Los procedimientos adoptados normalmente en la práctica para reconocer ingresos, por ejemplo, el requerimiento de que los mismos deban estar acumulados (o devengados), son aplicaciones de las condiciones para el reconocimiento fijadas en este Marco Conceptual. Generalmente, tales procedimientos van dirigidos a restringir el reconocimiento como ingresos sólo a aquellas partidas que, pudiendo ser medidas con fiabilidad, posean un grado de certidumbre suficiente” (MEF, 2014, p. 24).

COMENTARIO:

Teniendo en cuenta estas definiciones, se considera que los ingresos diferidos son cobros anticipados de los clientes, que se irán devengando parcialmente se realice el despacho.

Por lo tanto, se debe tener en cuenta la interpretación del **Consejo Técnico de la Contaduría Pública (CTCP) – Organismo adscrito al Ministerio de Comercio, Industria y Turismo de Colombia (2016)**; respecto a la consulta que hizo un usuario respecto al tratamiento contable de los anticipos recibidos de clientes bajo las NIIF, en donde indica lo siguiente:

“Los anticipos recibidos de clientes son registrados como ingresos diferidos mientras la obligación correlativa no haya sido cumplida, y esto implica el reconocimiento inicial de un activo y un pasivo por el importe recibido. Por esta razón, no es claro para este Consejo porque el consultante considera que los ingresos recibidos por parte de los clientes de manera anticipada pueden llegar a ser reconocidos en NIIF o NIIF para las PYMES como activos. Adicionalmente no es correcto afirmar que se reconocen como “Pasivos Financieros” debido a que la deuda se liquida con la entrega del bien o servicio y no con la entrega de dinero y otro activo financiero. Ahora bien, como el dinero ya se recibió lo que se tiene es una obligación de desempeño pendiente, es decir, un pasivo que se reconoce como un ingreso diferido. Lo que significa que el tipo de pasivo lo define la forma en que está pactada la liquidación de la deuda y no la expectativa de cumplir o no con la obligación” (CTCP, 2016, p. 2).

Así mismo, en el párrafo 32 de la **NIC 1 Presentación de Estados Financieros (2006)** define que: “No se compensarán activos con pasivos, ni ingresos con gastos, salvo cuando la compensación sea requerida o esté permitida por alguna Norma o Interpretación” (NIC 1, 2006, p.7).

COMENTARIO:

Es necesario recalcar que, no se puede compensar activos con pasivos, la información debe ser presentada siempre por separado. Por lo que, al registrar un ingreso diferido, éste debe ser reconocido como un pasivo en los Estados Financieros.

A. Norma internacional de contabilidad 18

Ferrer (2012), de acuerdo con la **NIC 18 Ingresos de Actividades Ordinarias** manifiesta que: “El objetivo es establecer un tratamiento contable de ingresos

provenientes de transacciones inherentes al giro del negocio y eventos efectuados por la entidad” (Ferrer, 2012, p. IV-5).

Así mismo, Ferrer (2012) indica que:

“Los ingresos por venta de bienes deben ser reconocidos cuando:

- La empresa transfiere al comprador los riesgos y los beneficios de propiedad de bienes.
- La empresa no retiene ni continúa administrando en un grado que la asocie con la propiedad ni con el control del bien vendido.
- El valor de venta o ingreso puede ser medido confiablemente.
- Es probable que los beneficios económicos relacionados con la transacción fluyan a la empresa.
- Los costos incurridos, respecto a la transferencia, pueden ser medidos confiablemente” (Ferrer, 2012, p. IV-5).

Ayala (2014), cita al párrafo 15 de la **NIC 18** y manifiesta que:

“El proceso de evaluación de cuando una entidad ha transferido al comprador los riesgos y ventajas significativos que implica la propiedad requiere un examen de las circunstancias de la transacción. En la mayoría de los casos, la transferencia de los riesgos y ventajas de la propiedad coincidirá con la transferencia de la titularidad legal o el traspaso de la posesión al comprador. Este es el caso en la mayor parte de las ventas al por menor. En otros casos, por el contrario, la transferencia de los riesgos y las ventajas de la propiedad tendrá lugar en un momento diferente del correspondiente a la transferencia de la titularidad legal o el traspaso de la posesión de los bienes” (Ayala, 2014, p. IV-11).

B. Norma internacional de información financiera 15

La referida Norma establece cinco lineamientos a seguir para contabilizar un contrato con un cliente, que son definidos en el párrafo 9, indicando que:

- Las partes del contrato han aprobado el contrato (por escrito, oralmente o de acuerdo con otras prácticas tradicionales del negocio) y se comprometen a cumplir con sus respectivas obligaciones;
- La entidad puede identificar los derechos de cada parte con respecto a los bienes o servicios a transferir;
- La entidad puede identificar las condiciones de pago con respecto a los bienes o servicios a transferir;
- El contrato tiene fundamento comercial (es decir, se espera que el riesgo, calendario o importe de los flujos de efectivo futuros de la entidad cambien como resultado del contrato); y
- Es probable que la entidad recaude la contraprestación a la que tendrá derecho a cambio de los bienes o servicios que se transferirán al cliente. Para evaluar si es probable la recaudación del importe de la contraprestación, una entidad considerará solo la capacidad del cliente y la intención que tenga de pagar esa contraprestación a su vencimiento. El importe de la contraprestación al que la entidad tendrá derecho puede ser menor que el precio establecido en el contrato si la contraprestación es variable, porque la entidad puede ofrecer al cliente una reducción de precio (NIIF 15, p. 2).

Asimismo, cuando el contrato no cumpla con los lineamientos del párrafo 9 y la entidad reciba la contraprestación del cliente, la Norma establece lo siguiente en el párrafo 15:

Dicha entidad reconocerá la contraprestación recibida como ingresos de actividades ordinarias solo cuando hayan tenido lugar los sucesos siguientes:

- La entidad no tiene obligaciones pendientes de transferir bienes o servicios al cliente y toda, o sustancialmente toda, la contraprestación prometida por el cliente se ha recibido por la entidad y es no reembolsable; o
- Se ha terminado el contrato y la contraprestación recibida del cliente es no reembolsable (NIIF 15, p. 3).

A su vez, en el párrafo 16 la Norma vuelve a recalcar dichos lineamientos para el reconocimiento de estos ingresos:

Una entidad reconocerá la contraprestación recibida de un cliente como pasivo hasta que ocurra uno de los sucesos del párrafo 15 o hasta que los criterios del párrafo 9 se cumplan con posterioridad. Dependiendo de los hechos y circunstancias relacionados con el contrato, el pasivo reconocido representa la obligación de la entidad de transferir bienes o servicios en el futuro o reembolsar la contraprestación recibida. En cualquier caso, el pasivo se medirá al importe de la contraprestación recibida del cliente (NIIF 15, p. 3).

2.2.1.1. Principio de devengado

La **Ley del Impuesto a la Renta (DS N° 179-2004-EF)**, en el Capítulo VIII denominado Del Ejercicio Gravable, establece en el artículo 57 inciso A: “Las rentas de la tercera categoría se consideran producidas en el ejercicio comercial en que se devenguen. Las rentas de las personas jurídicas se consideran del ejercicio gravable en que cierra su ejercicio comercial. De igual forma, las rentas provenientes de empresas unipersonales serán imputados por el propietario al ejercicio gravable en que cierra el ejercicio comercial”. (DS N° 179-2004-EF, p. 67).

Como podemos observar, la Legislación establece como criterio para imputar las rentas de tercera categoría, el criterio o principio del devengado, sin embargo, ésta definición era muy compleja, es por ello que emitieron el Decreto Legislativo N° 1425 publicado el 13 de setiembre de 2018, el cual entraría en vigencia desde el 01 de enero de 2019, con una definición más amplia del concepto de devengado, no obstante, el legislador no obtuvo lo esperado, la definición sigue siendo confusa y se presta a diversas interpretaciones.

Cabe resaltar lo estipulado en artículo 57 inciso “a” del Decreto Legislativo:

“Se entiende que los ingresos se devengan cuando se han producido los hechos sustanciales para su generación, siempre que el derecho a obtenerlos no esté sujeto a una condición suspensiva, independientemente de la oportunidad en que se cobren y aun cuando no se hubieren fijado los términos precisos para su pago. No obstante, cuando la contraprestación o parte de esta se fije en función de un hecho o evento que se producirá en el futuro, el ingreso se devenga cuando dicho hecho o evento ocurra”.

COMENTARIO:

En definitiva, el concepto de devengo tiene como base fundamental de análisis el acuerdo de las partes, evaluando cuatro criterios que son: el hecho sustancial de la operación, condición suspensiva, términos de cobro y evento futuro.

Según el **D.L. N° 970-2006** se sustituye el artículo 57 del DS 157, por el artículo 19, que textualmente dice:

Artículo 57.- A los efectos de esta Ley, el ejercicio gravable comienza el 1 de enero de cada año y finaliza el 31 de diciembre, debiendo coincidir en todos los casos el ejercicio comercial con el ejercicio gravable, sin excepción.

Las rentas se imputarán al ejercicio gravable de acuerdo con las siguientes normas:

- a) Las rentas de la tercera categoría se considerarán producidas en el ejercicio comercial en que se devenguen.

La **Ley N° 29306** publicada en 2008, en el artículo 3 dice:

- a) Las rentas de la tercera categoría se considerarán producidas en el ejercicio comercial en que se devenguen.

La **SUNAT** en el informe N° 030-2017-SUNAT/7T0000, analiza y aclara sobre el artículo 57° de la Ley del Impuesto a la Renta señala que, en general, las rentas de la tercera categoría se considerarán producidas en el ejercicio comercial en que se devenguen; resultando esta disposición de aplicación analógica para la imputación de los gastos.

Sobre el particular, esta Administración Tributaria ha señalado que dado que las normas que regulan el impuesto a la renta no definen cuándo se considera devengado un ingreso o un gasto, resulta necesaria la utilización de los criterios contables para efectos de determinar el principio de lo

devengado, y establecer la oportunidad en la que deben imputarse tanto los ingresos como los gastos a un ejercicio determinado, teniendo en cuenta las condiciones particulares de cada caso.

En la Carta N.º 086-2013-SUNAT/200000 (<http://www.sunat.gob.pe/legislacion/oficios/2013/informe-oficios/c086-2013.pdf>) y en el Informe N.º 068-2014-SUNAT/ 5D0000.

De conformidad con lo establecido por la Norma IX del Título Preliminar del Texto Único Ordenado del Código Tributario, aprobado por el Decreto Supremo N.º 133-2013-EF (publicado el 22.6.2013 y normas modificatorias), en lo no previsto por dicho Código o en otras normas tributarias podrán aplicarse normas distintas a las tributarias siempre que no se les opongan ni las desnaturalicen.

Asimismo, según lo dispuesto en el artículo 223º de la Ley N.º 26887, Ley General de Sociedades (publicada el 9.12.1997 y normas modificatorias) los estados financieros se preparan y presentan de conformidad con las disposiciones legales sobre la materia y con principios de contabilidad generalmente aceptados en el país; habiéndose precisado en la Resolución N.º 013-98-EF/03.01 (publicada el 23.7.1998), que los Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados a que se refiere el texto del artículo 223º de la Ley General de Sociedades comprende, substancialmente a las Normas Internacionales de Contabilidad (NIC), oficializadas mediante Resoluciones del Consejo Normativo de Contabilidad (informe N° 030-2017-SUNAT/7T0000, 2007, pp. 1-2).

2.2.1.2. Cumplimiento de las obligaciones tributarias

Evanan (2012), respecto a esta definición manifiesta que:

“La obligación tributaria es el vínculo entre el acreedor y el deudor tributario, establecido por ley, que tiene por objeto el cumplimiento de la prestación tributaria, siendo exigible coactivamente. Debemos tener presente que la Obligación es un vínculo de naturaleza jurídica, y la “prestación” es el contenido de la obligación, esto es, la conducta del deudor tributario. En este sentido, la conducta o prestación del deudor tributario es el “pagar la deuda tributaria”, la finalidad o el objeto de la obligación es que el deudor tributario pague la deuda tributaria, y si no lo hace, la Administración se encuentra facultada para exigirle coactivamente o forzosamente el cumplimiento de la misma” (Evanan, 2012, p. 5).

COMENTARIO:

Con respecto a los ingresos diferidos cabe recalcar, que para determinar el Impuesto a la Renta se debe considerar que éste es un tributo de periodicidad anual (a diferencia del IGV que es uno de determinación mensual), es decir, el impuesto en este caso se va a calcular en función a hechos económicos sucedidos en el transcurso de un ejercicio gravable, que empieza el 01 de enero de cada año y finaliza el 31 de diciembre. Para ello es necesario establecer bajo qué criterio se consideran los hechos económicos, es decir, cuándo se debe reconocer los ingresos y gastos efectuados para poder determinar el impuesto del ejercicio. En el caso de las rentas de tercera categoría, se considerarán producidas en el ejercicio comercial en que se devenguen.

2.2.2. Información económica financiera

El **Marco Conceptual para la Información Financiera (2014)**, establece en el párrafo CC4, ciertas características a cumplir, manifestando que: “Si la información financiera ha de ser útil, debe ser relevante y representar fielmente lo que pretende representar. La utilidad de la información financiera se mejora si es comparable, verificable, oportuna y comprensible” (Información Financiera, 2014, p. 12)

A su vez, **Sala (2016)** hace lo propio en su artículo denominado: “**La Situación Económica y Financiera de una Empresa**”, indicando que:

“La situación económica también es el resultado de la gestión comercial, operativa y administrativa, que finalmente se traduce en la utilidad operativa.

Además, se dice que una empresa goza una buena situación económica cuando tiene la capacidad de producir y mantener beneficios en un determinado plazo. Perseverar en buenos resultados es el objetivo básico de la gestión por excelencia.

Por otro lado, entendemos como una situación financiera saludable cuando la empresa puede atender oportunamente sus compromisos de pago, ya que la situación financiera está vinculada a las condiciones de liquidez. Es consecuencia de qué tan favorables se presentan las entradas y salidas de efectivo, derivadas de las actividades de operación, inversión y financiamiento”.

COMENTARIO:

Dicho lo anterior, se puede concretar que ambas situaciones están relacionadas, y son base fundamental para la toma de decisiones de los

propietarios; por lo que ambas siempre deben tener un resultado positivo revelando una empresa rentable y solvente.

2.2.2.1. Margen bruto

Barco (2009), lo define como: “La utilidad bruta sobre las ventas netas. Indica la cantidad que se obtiene de la utilidad por cada unidad monetaria de ventas, después de que la empresa ha cubierto el costo de los bienes que produce y/o vende”

Por otro lado, la intervención de **Gallizo (2017)**, señala que:

La diferencia entre las ventas de una empresa y el coste de ventas, es el resultado bruto. Con él se construye un ratio que se usa como indicador de la medida en que los ingresos exceden los costes directos relacionados con las ventas y se expresa como sigue:

$$\text{Ratio de Margen Bruto} = \frac{\text{Ventas} - \text{Coste de Ventas}}{\text{Ventas}} = \%$$

COMENTARIO:

Por lo tanto, este es uno de los indicadores que mide la rentabilidad de una empresa, si bien es cierto no de la rentabilidad neta, pero de igual importancia, ya que mientras más alto sea el porcentaje obtenido la posibilidad de cubrir los gastos operativos serán más óptimos, indicando que la estrategia de precios usada sería la correcta, debido a que cubre el costo de adquisición.

2.2.2.2. Margen operacional

Restrepo (2017), define este indicador como: “La relación entre la utilidad operacional y las ventas totales (ingresos operacionales). Mide que tan eficientemente una empresa puede generar ganancias de sus operaciones

corporativas primarias. Este indicador debe compararse con el costo ponderado del capital a la hora de evaluar la verdadera rentabilidad de la empresa. Esta medida es especialmente útil para los inversores que desean ver qué tan rentable y estable son las operaciones de un negocio”

$$\text{Ratio de Margen Operacional} = \frac{\text{Utilidad Operacional}}{\text{Ventas Netas}} = \%$$

Asimismo, Kennan (2017), en su artículo denominado “Que es el porcentaje del margen de operación”, establece ciertas pautas a seguir:

A. Fórmula para obtener el porcentaje del margen operativo:

Para determinar el porcentaje del margen operativo, divide los ingresos de explotación entre las ventas netas y multiplica el resultado por 100. Las ventas netas equivalen a tu total de ventas menos cualquier devolución.

B. Definición de las ventas netas

Los ingresos de explotación de la empresa son iguales a las ventas menos los costos de operación. Los costos de operación incluyen los montos pagados por las mercancías que se venden, la mano de obra utilizada para vender los bienes como los vendedores y los gastos generales y la depreciación de los materiales utilizados para vender la mercancía. Sin embargo, los costos de ventas no incluyen los intereses de los préstamos o los impuestos a las ganancias.

C. Importancia

El porcentaje del margen operativo señala cuánto de cada dólar de los ingresos se mantienen como un beneficio de la empresa. Cuanto más alto es el porcentaje de funcionamiento, más rentable será la empresa. También se puede comparar el porcentaje del margen operativo actual de la empresa con

su porcentaje del margen de explotación en los años anteriores para ver si la capacidad de la empresa para generar utilidades está mejorando o declinando. Puede mejorar el porcentaje de margen operativo al aumentar los precios o al reducir los costos.

D. Limitaciones

El porcentaje del margen operativo tiene una utilidad limitada ya que sólo da un panorama amplio de la rentabilidad de la empresa en lugar de perforar los costos específicos incurridos por la empresa.

2.2.2.3. Margen neto

Noriega (2003), lo define como: “Todas las fuentes de ingresos menos el costo de los fondos y gastos operativos” (Noriega, 2003, p. 305).

Mientras que **Arcoraci (2013)**, sobre este indicador afirma que:

“Relaciona la utilidad líquida con el nivel de las ventas netas. Mide el porcentaje de cada peso de ventas que queda después de que todos los gastos, incluyendo los impuestos, han sido deducidos. Cuanto más grande sea el margen neto de la empresa tanto mejor”

$$\text{Ratio de Margen Neto} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas Netas}} = \%$$

COMENTARIO:

Este indicador muestra el porcentaje de ganancia que va obteniendo una empresa, por lo que es primordial para los usuarios conocer este ratio, para una correcta toma de decisiones.

2.3. DEFINICIÓN DE CONCEPTOS BÁSICOS

Devengo del Tributo: Momento en que se considera realizado el hecho imponible y en el que se produce el nacimiento de la obligación tributaria principal, convirtiéndose en exigible el tributo, desde que se produce (Diccionario de la Lengua Española de la Real Academia Española).

Estado de Resultados: Es un informe financiero generalmente anual, que comienza el 1 de enero de cada año y finaliza el 31 de diciembre del mismo año, proporciona información sobre la gestión económica de la empresa, mostrando los ingresos, deduciendo los costos y gastos ejecutados durante ese período, obteniendo como resultado final utilidad o pérdida (Rodríguez, 2012).

Estado de Situación Financiera: El primer estado financiero básico es el Balance general o estado de situación financiera, y es el reporte que se utiliza para informar sobre las inversiones en bienes y derechos que tiene una empresa a una fecha determinada, así como la forma en que se financiaron estas inversiones (Pyle, White y Larson, 2003).

Gastos: Son los beneficios económicos o el potencial de servicio, que se produjeron durante el período del informe y toman la forma de salidas o consumo de activos o aumento de los pasivos, lo que produce una disminución en los activos netos/patrimonio neto, excepto el relativo a lo que se distribuye a los propietarios (Salomé, 2015).

Interpretación de los Estados Financieros: La interpretación de los Estados Financieros es la opinión después de la descomposición y los importes del contenido de la información contable, con base en la experiencia profesional y el

análisis de la información cuantitativa que ha descompuesto los Estados Financieros de una compañía (Mamani, 2017).

Ratios Financieros: Este método consiste en analizar a los dos estados financieros, es decir, el Estado de Situación Financiera y al Estado de resultados Integral, mediante la combinación entre partidas de un estado financiero o de ambos (Robles, 2012).

Rentabilidad: El análisis financiero se basa en relaciones, comparaciones de una variable o cuentas, entre sectores financieros y entre empresas de actividades similares, análisis del año en curso con años anteriores de tal manera que los índices, parámetros, porcentajes, variaciones y otros elementos resultantes del estudio tienen un significado relativo (Maca y Luna, 2010).

Toma de Decisiones: Toda organización que se encuentre activa y pretenda ser competitiva en el mercado, debe continuamente tomar decisiones gerenciales y de índole financiero tomando como base la información que arrojan los indicadores formulados (Herrera, Betancourt, Herrera, Vega y Vivanco, 2016).

CAPITULO III

MARCO METODOLÓGICO

3.1. HIPÓTESIS

3.1.1. Hipótesis general

El reconocimiento de los ingresos diferidos influye significativamente en la información económica financiera de la Distribuidora Malibú SAC, de la ciudad de Tacna, periodo 2014 - 2017.

3.1.2. Hipótesis específicas

- a. El reconocimiento de los ingresos diferidos influye significativamente en el margen bruto de la Distribuidora Malibú SAC de la ciudad de Tacna, periodo 2014 - 2017.
- b. El reconocimiento de los ingresos influye significativamente el margen operacional de la Distribuidora Malibú SAC de la ciudad de Tacna, periodo 2014 - 2017.
- c. El reconocimiento de los ingresos diferidos influye significativamente el margen neto de la Distribuidora Malibú SAC de la ciudad de Tacna, periodo 2014 – 2017.

3.2. VARIABLES

3.2.1. Variable independiente

Reconocimiento de ingresos diferidos.- Son una responsabilidad que surge cuando un cliente paga por adelantado los bienes o servicios que se le proporciona más adelante. En las operaciones y transacciones que generalmente manejan las compañías, es muy común encontrar algunas que dan lugar a

ingresos diferidos. Cuando se evidencia este tipo de operación, se deben seguir las pautas con respecto al tratamiento contable mencionado en esta investigación.

3.2.1.1. Indicadores

X1. Ingresos diferidos.

X2. Principio de devengado.

X3. Cumplimiento de las obligaciones tributarias.

3.2.2 Variable Dependiente

Información Económica Financiera.- Son datos cuantitativos que se expresa económicamente (unidad monetaria) y generalmente es emanada por la contabilidad. También se puede definir como el conjunto de datos que mide la rentabilidad, obtenidos de la actividad financiera o económica llevada a cabo por una organización y expresa la relación de los derechos y obligaciones que se mantienen en un determinado periodo o fecha.

3.2.2.1. Indicadores

Y1. Ratio margen bruto.

Y2. Ratio margen operacional.

Y3. Ratio margen neto.

Y4. Impuesto a la renta.

3.3. TIPO Y DISEÑO DE INVESTIGACIÓN

El tipo de Investigación es básica o pura porque se utilizó la recopilación de información para ir construyendo una base de conocimiento que se va agregando a la información previa existente (Rojas, 2002, p. 15).

Villegas y otros (2011), en el libro *Teoría y Praxis de la Investigación Científica* indica: que es fundamental la detección, delimitación y contextualización del problema para posibilitar el proceso de investigación, porque la razón de ser la investigación, es el problema, sin el cual la investigación (Villegas, 2011, p. 108).

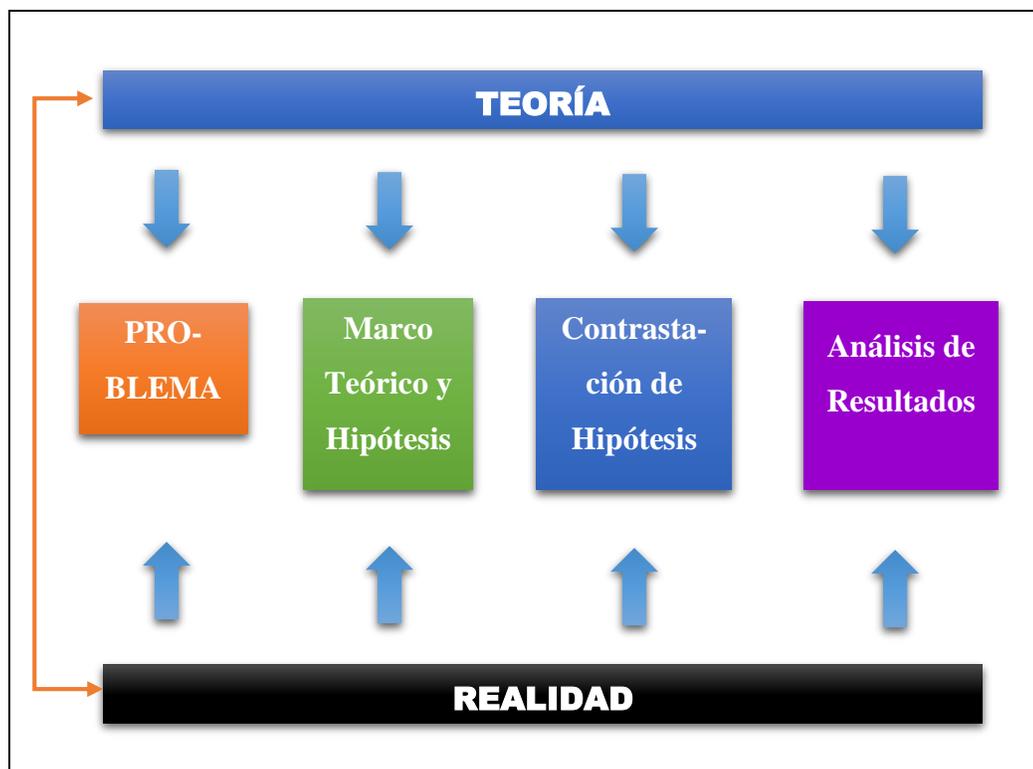


Figura 2: Esquema del Diseño de Investigación

Fuente: Adaptado de Teoría y Praxis de la Investigación Científica (Villegas, 2011, p. 108)

En la figura N° 2 se presenta el flujo de relaciones del diseño de investigación utilizada en este proyecto. El Diseño de Investigación comprende de:

- ❖ Planteamiento de los problemas de investigación;
- ❖ Análisis del marco teórico y planteamiento de hipótesis;
- ❖ Contrastación de las hipótesis planteadas; y
- ❖ Análisis de resultados.

3.4. NIVEL DE INVESTIGACIÓN

El nivel de investigación del presente trabajo es descriptiva porque es conocida como la investigación estadística, se describen los datos y características de la población o fenómeno en estudio y explicativa porque se encarga de buscar el porqué de los hechos mediante el establecimiento de relaciones causa-efecto. (Rojas, 2002, p. 11).

3.5. ÁMBITO Y TIEMPO SOCIAL DE LA INVESTIGACIÓN

3.5.1. Presentación de la zona crítica



Figura 3: Distribuidora Malibú SAC

La Distribuidora Malibú S.A.C. es una empresa que comercializa ladrillos de arcilla en la ciudad de Tacna, Ilo y Moquegua para clientes como empresas privadas, públicas y público en general.

Es una empresa relativamente nueva cuya creación obedece al pujante mercado de materiales de construcción que crece en el sur de nuestro país a raíz del canon minero generado por la actividad minera y la tendencia de crecimiento poblacional de las ciudades por la migración de personas de zonas altoandinas a la zona costera; estas condiciones abrieron el mercado de demanda para los ladrillos de arcilla que ganaron mayor confianza contra las bloquetas de concreto por lo ocurrido en el desastre del terremoto en el 2001.

Es así como, Distribuidora Malibú SAC apunta a este rubro empresarial apostando por este tipo de material y por el producto Maxx que ya es conocido en el mercado por su calidad y gran trayectoria.

3.5.2. Características relevantes del caso

La información económica financiera de la Distribuidora Malibú SAC tiene la finalidad de proporcionar información de calidad, es decir: comprensible, confiable, relevante y comparable sobre la empresa. Desde su creación, se ha visto que, por su propio giro comercial tiene clientes que no han recogido sus productos, los cuales se han ido acumulando año tras año, siendo éste un importe significativo en nuestros Estados Financieros.

3.5.3. Análisis de factores operativos críticos

3.5.3.1. Causas

La principal causa es la falta de conocimientos teóricos para el reconocimiento de ingresos diferidos. Algunos de los factores de fracaso de las empresas tienen que ver con la falta de previsión de los efectos de las decisiones económicas y

financieras en el corto y largo plazo que toma la administración de la empresa. Y en este caso, no hay un control sobre los ingresos diferidos.

3.5.3.2. Consecuencias

Como resultado se tiene una información económica financiera que no es certera para una eficiente toma de decisiones por los usuarios, trayendo consigo graves consecuencias sobre el endeudamiento, la ineficiencia en la gestión de las finanzas, la ausencia de ahorros y las inversiones incorrectas. Además, debido a la falta de información y al desconocimiento del sistema financiero, los accionistas toman decisiones que terminan siendo desventajosas y tienen un costo mayor.

3.6. POBLACIÓN Y MUESTRA

3.6.1. Población

La población está conformada por el análisis de datos de 48 meses correspondiente a cuatro ejercicios consecutivos 2014, 2015, 2016 y 2017.

3.6.2. Muestra

Se consideró como muestra al 100% de la documentación existente.

3.7. PROCEDIMIENTOS, TÉCNICAS E INSTRUMENTOS

3.7.1 Procedimiento de análisis de datos

A. Procesamiento y análisis de información

El procesamiento de datos se realizó de forma automatizada con la utilización de medios informáticos. Para ello, se utilizó Microsoft Word, es un programa informático orientado al procesamiento de textos y Microsoft Office Excel 2010,

que se caracteriza por sus potentes recursos gráficos y funciones específicas que facilitaron el ordenamiento de datos; y el soporte informático SPSS 22.0.

3.7.2 Técnicas de recolección de datos

A. Análisis documental

Se ha utilizado la técnica de análisis documental que ha permitido evaluar el conjunto de operaciones encaminadas a representar un documento y su contenido bajo una forma diferente de su forma original, con la finalidad de posibilitar su recuperación posterior e identificarlo. Se ha utilizado el análisis documental como una operación intelectual que da lugar a un subproducto o documento secundario que actúa como intermediario o instrumento de búsqueda obligado entre el documento original y el usuario que solicita información. El calificativo de intelectual se debe a que la investigadora ha realizado un proceso de interpretación y análisis de la información de los documentos para luego sintetizarlo.

3.7.3 Instrumento para la recolección de datos

A. Guía de análisis

Se utilizó la guía de análisis para evaluar la información de 48 meses correspondiente a cuatro ejercicios consecutivos relacionado al reconocimiento de los ingresos diferidos y su influencia en la información económica financiera de la Distribuidora Malibú SAC de la ciudad de Tacna, periodo 2014 – 2017.

CAPÍTULO IV

LOS RESULTADOS

4.1. DESCRIPCIÓN DEL TRABAJO DE CAMPO

En el trabajo de campo se aplicó la técnica de análisis documental para la recolección de los datos necesarios con la finalidad de poder evaluar las variables. Variable 1: Reconocimiento de ingresos diferidos y la variable 2: Información Económica Financiera; con la información obtenida se procedió a efectuar un análisis de los periodos objeto de estudio, de esta manera se recoge la información necesaria para la comprobación o generación de la hipótesis. En el trabajo de campo, también se ha efectuado el análisis de la empresa en su contexto, como parte de la recolección de los datos necesarios para identificar las variables con sus indicadores, identificación de la teoría donde se desenvuelve la investigación a desarrollar.

4.2. DISEÑO DE LA PRESENTACIÓN DE RESULTADOS

4.2.1. Análisis causa – efecto del problema

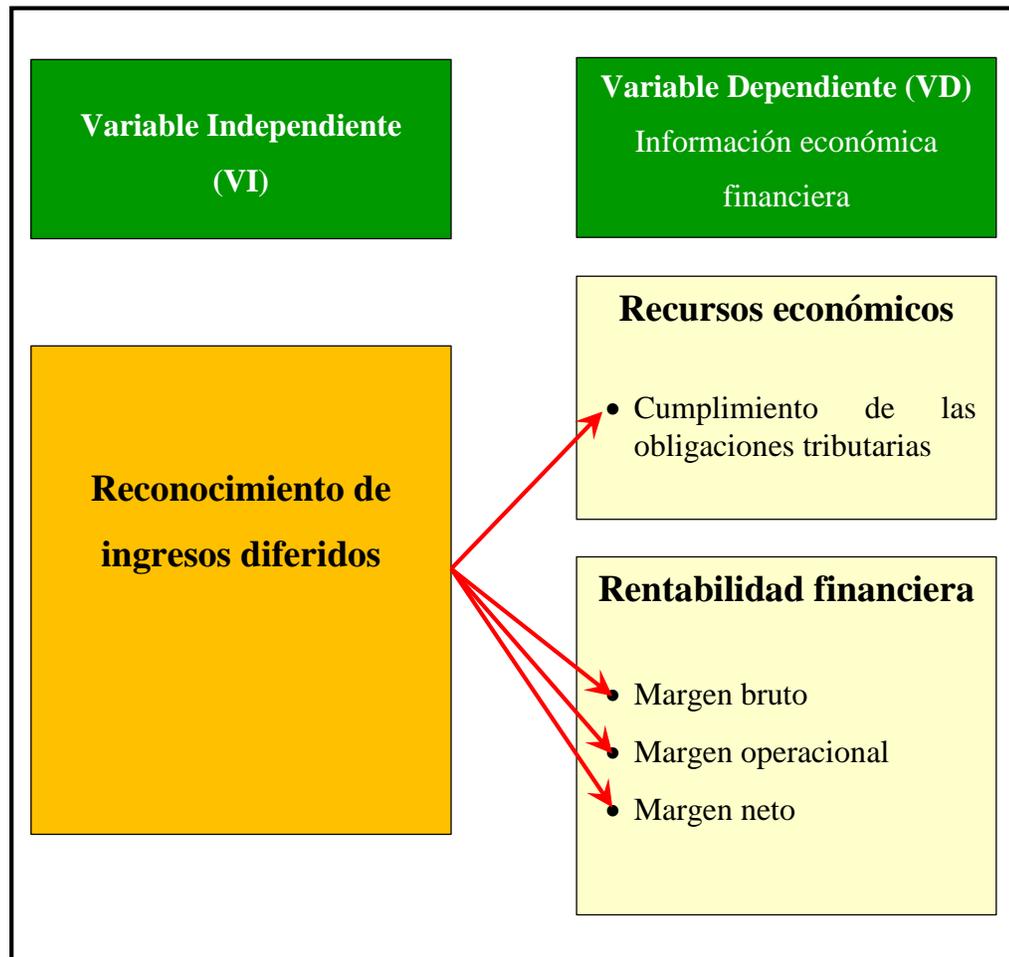


Figura 4: Esquema del análisis causa efecto de las variables

Nota: Elaboración Propia

En la figura 4 se representa la relación que existe entre la variable independiente (V.I.) y la variable dependiente (V.D.) en esta investigación.

4.2.2. Análisis del flujo de documentos y operaciones

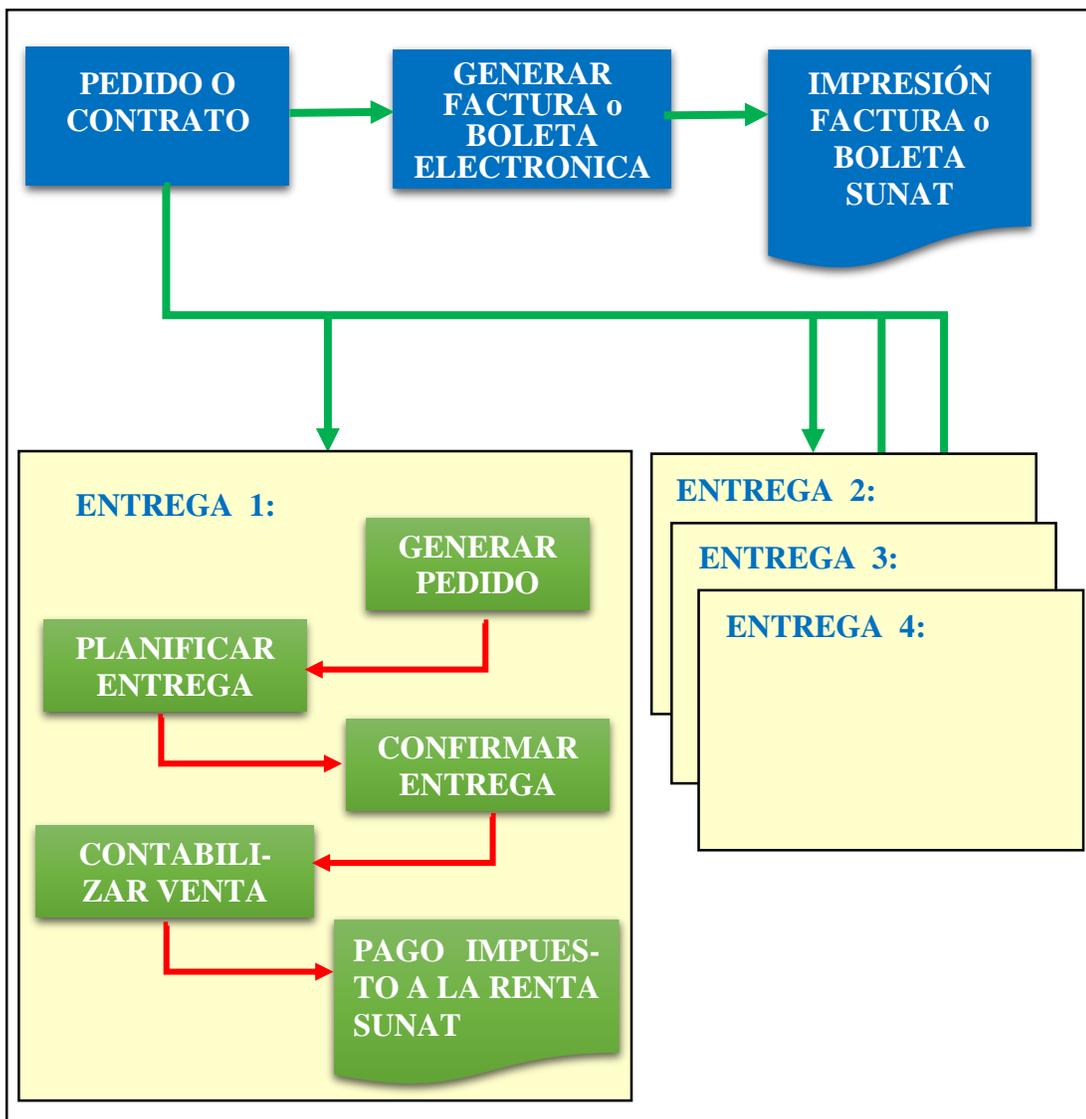


Figura 5: Flujograma de ingresos diferidos en la Distribuidora Malibú SAC

Nota: Elaboración Propia

En el proceso de ingresos diferidos se tienen las siguientes actividades: Generar la factura, entrega total o parcial de los ladrillos comprados, control de materiales pendientes de entrega y pago del impuesto a la Renta SUNAT.

4.3. RESULTADOS

4.3.1. Reconocimiento de ingresos diferidos

Tabla 1

Inventario de ladrillos de ingresos diferidos

Año	Producto	Cantidades			Ingresos diferidos
		Facturado	Entregado	Pendiente	
2014	Ladrillos	581 245	325 075	256 170	S/ 384 879,90
2015	Ladrillos	1 216 848	280 994	935 854	S/ 1 214 574,95
2016	Ladrillos	1 146 896	380 464	766 432	S/ 1 063 920,64
2017	Ladrillos	3 780 356	859 294	2 921 062	S/ 1 969 957,79

Nota: Recopilación Propia - Guía documental

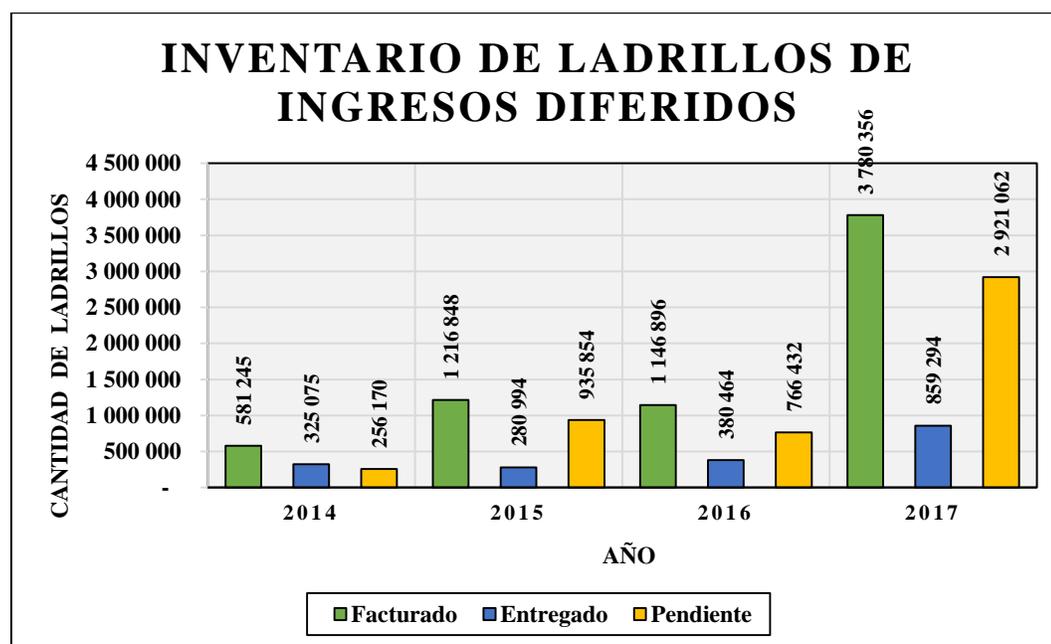


Figura 6: Inventario de ladrillos de ingresos diferidos 2014-2017

Nota: Elaboración Propia - Guía documental

Análisis de la tabla 1 y figura 6:

De las ventas realizadas por la Distribuidora Malibú SAC, se observa que en los periodos 2014 – 2017, solamente los clientes han recogido una parte de sus compras. Así tenemos que en el año 2017 la cantidad pendiente fue de 2 921 062 ladrillos, siendo un equivalente de S/ 1 969 957,79. Debido a la magnitud de este problema, que los clientes no recojan el total de su compra, ocasiona que año tras año los ingresos diferidos vayan en aumento.

Tabla 2

*LIQUIDACIÓN DEL IMPUESTO A LA RENTA RELACIONADO CON LOS INGRESOS
DIFERIDOS*

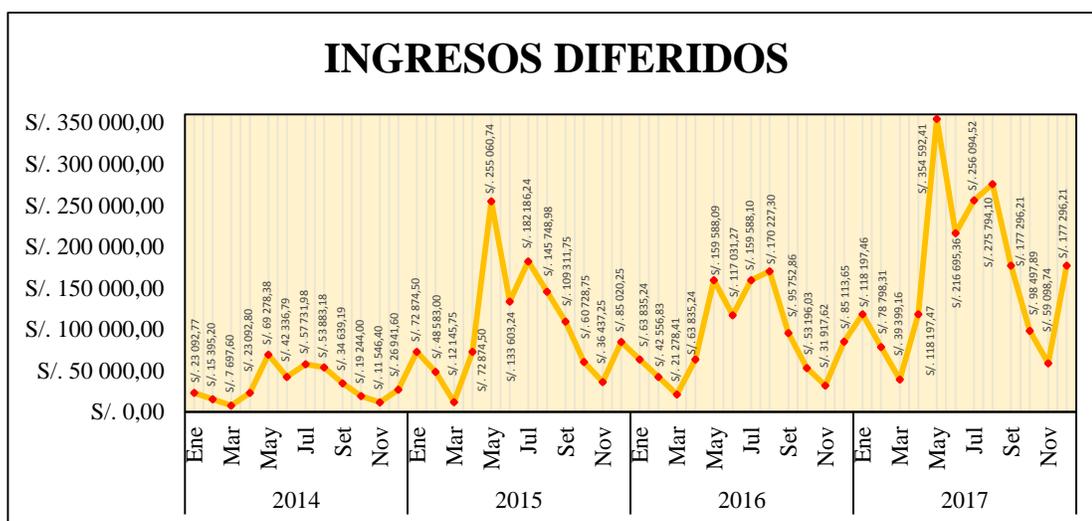
Periodo comprendido del 01 de Enero de 2014 al 31 de Diciembre de 2017

Expresado en Soles

ESTADO	PERIODO			
	2014	2015	2016	2017
RESULTADO ANTES DE PARTICIPACION E IMPUESTOS	2 376,95	31 084,74	15 366,60	18 896,84
PARTICIPACION DE LOS TRABAJADORES	0,00	0,00	0,00	0,00
IMPUESTO A LA RENTA	(1 245,94)	(9 857,18)	(4 909,80)	(6 001,53)
UTILIDAD (PERDIDA) NETA DEL EJERCICIO	1 131,01	21 227,56	10 456,80	12 895,31
DETALLE DE LA LIQUIDACIÓN DEL IMPUESTO A LA RENTA				
(+) ADICIONES				
Mermas y Desmedros	1 274,03	1 479,52	2 803,29	2 998,85
Gastos Personales	-	-	452,68	-
Multas y Recargos	140,00	1 970,00	1 561,85	718,61
Donaciones	-	-	53,74	220,30
Gastos sin Comprobante	77,15	241,53	333,02	8,34
Vacaciones no Gozadas	285,00	713,41	526,37	-
TOTAL ADICIONES	1 776,18	4 404,46	5 730,95	3 946,10
(-) DEDUCCIONES				
Vacaciones no Gozadas	-	285,00	713,41	526,37
Intereses	-	-	2 849,13	1 972,40
TOTAL DEDUCCIONES	-	285,00	3 562,54	2 498,77
	4 153,13	35 204,20	17 535,01	20 344,17
Tasa del Impuesto a la Renta	0,30	0,28	0,28	0,295
IMPUESTO A LA RENTA	1 245,94	9 857,18	4 909,80	6 001,53

Tabla 3*Ingresos diferidos 2014-2017*

Año	Ingresos diferidos	Porcentaje de crecimiento
2014	S/ 384 879,89	
2015	S/ 1 214 474,95	215,55%
2016	S/ 1 063 920,64	-12,40%
2017	S/ 1 969 957,84	85,16%

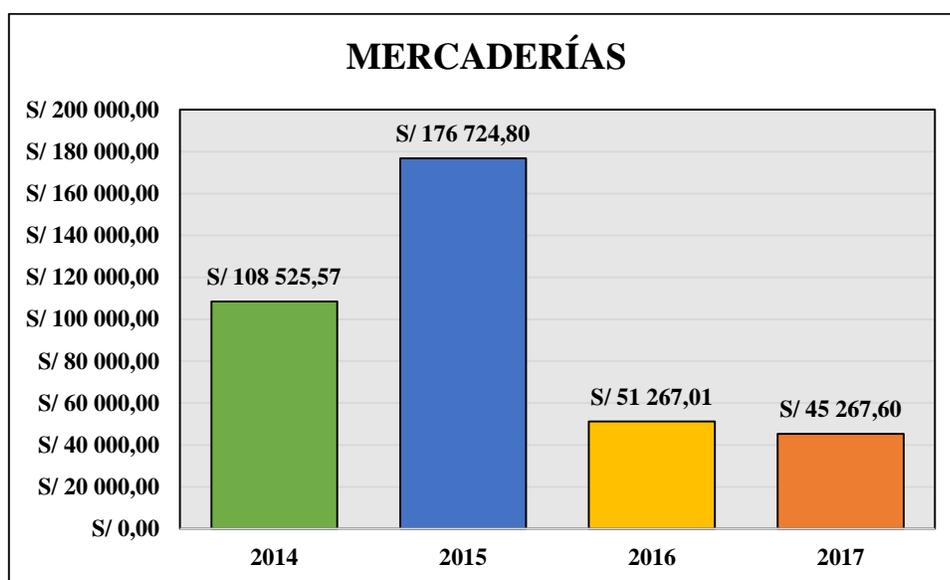
Nota: Fuente Anexo 6.*Figura 7: Ingresos diferidos 2014-2017**Nota: Fuente anexo 6.***Análisis de la tabla 3 y figura 7:**

Haciendo mención nuevamente a los ingresos diferidos, motivo de investigación del presente trabajo, se puede observar cómo ha sido su tendencia a través de los años, en los cuales siempre ha ido en incremento, así tenemos que en el mes de mayo 2017 registró su mayor importe siendo S/ 354 952,41. Como se puede observar desde el año 2014 ha aumentado en un 215.55%, sin embargo el tope más alto que ha tenido ha sido en el año 2017 siendo de S/ 1 969 957,84.

Tabla 4*Mercaderías del periodo 2014-2017*

Año	Mercaderías	Porcentaje
2014	S/108 525,57	
2015	S/176 724,80	62,84%
2016	S/51 267,01	-70,99%
2017	S/45 267,60	-11,70%

Nota: Elaboración Propia - Guía documental

*Figura 8: Mercaderías del periodo 2014-2017*

Nota: Elaboración Propia - Guía documental

Análisis de la tabla 4 y figura 8:

Referente a las mercaderías los datos fueron recabados del inventario al cierre de cada año, se puede observar una tendencia variable debido al problema de origen que son los ingresos diferidos, así se tiene que en el año 2015 se registró el importe más alto equivalente a S/ 176 724,80, mientras que en el año 2017 se redujo la cantidad de mercaderías a S/ 45 267,60. Observándose que el nivel de stock ha disminuido significativamente en los periodos 2016-2017 para lo cual la empresa deberá establecer los correctivos necesarios.

4.3.2. Información económica financiera

4.3.2.1. Margen bruto

Tabla 5

Margen bruto 2014-2017

Año	Costo de ventas	Ventas netas	Margen bruto
2014	S/ 381 348,16	S/ 384 879,89	0,92%
2015	S/ 1 060 410,98	S/ 1 214 574,95	12,69%
2016	S/ 993 090,55	S/ 1 063 920,64	6,66%
2017	S/ 1 842 162,50	S/ 1 969 957,84	6,49%

Nota: Fuente anexo 6.

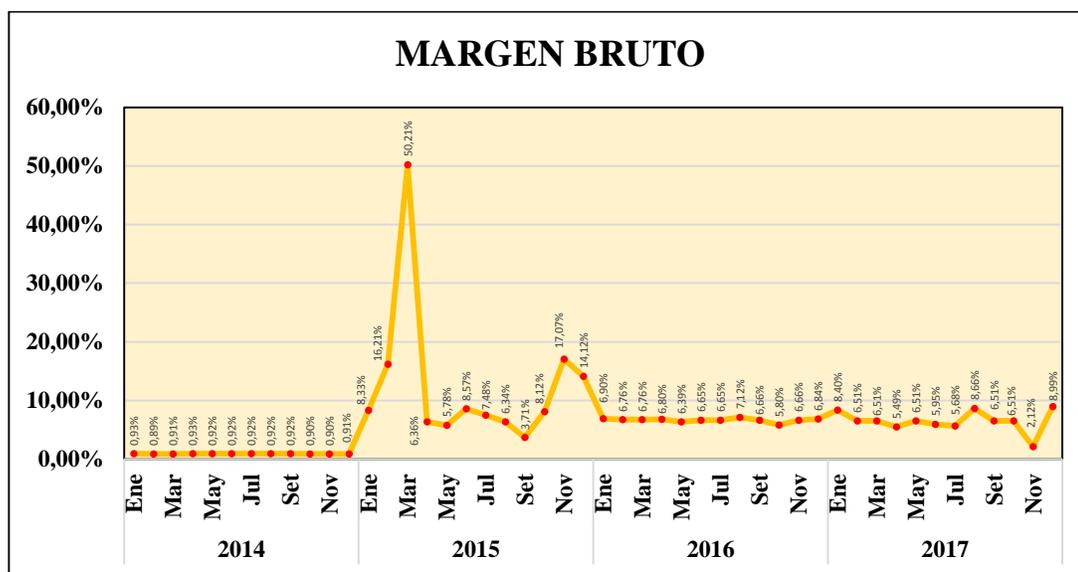


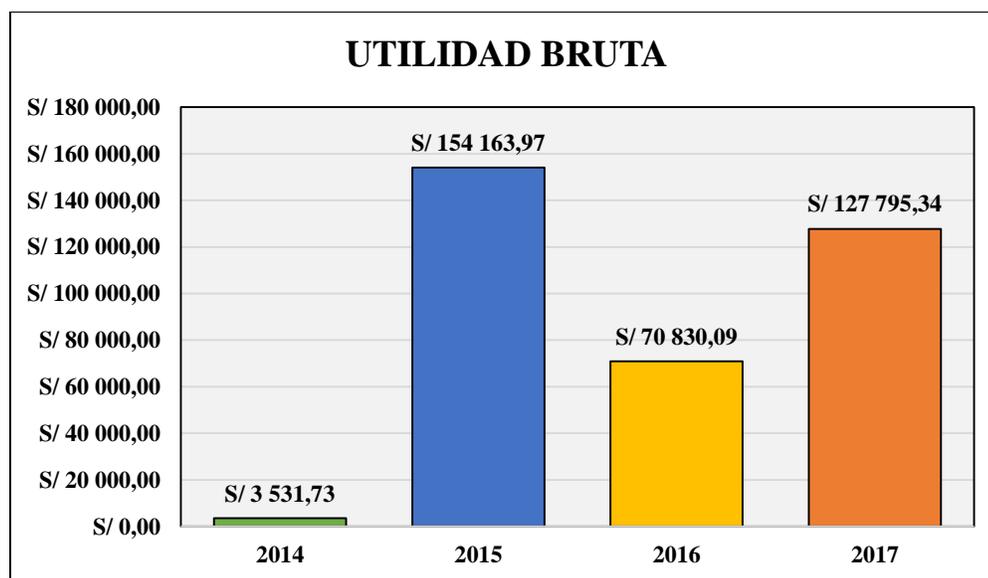
Figura 9: Margen bruto 2014-2017

Nota: Fuente anexo 6.

Respecto a los ratios de rentabilidad, se puede observar que el indicador de margen bruto, en los periodos de estudio ha tenido un resultado favorable, ya que la empresa cubre su costo de adquisición, así se tiene que en el año 2015 se obtuvo un margen bruto de 12,69%, siendo el más alto, específicamente en el mes de marzo. Los indicadores positivos reflejan que la empresa cuenta con un posicionamiento en el mercado, lo cual se demuestra con las ventas alcanzadas.

Tabla 6*Utilidad bruta de los periodos 2014-2017*

Año	Utilidad bruta	Porcentaje de crecimiento
2014	S/ 3 531,73	
2015	S/ 154 163,97	4 265,11%
2016	S/ 70 830,09	-54,06%
2017	S/ 127 795,34	80,43%

Nota: Elaboración Propia - Guía documental*Figura 10: Utilidad bruta de los periodos 2014-2017**Nota: Elaboración Propia - Guía documental*

Entonces tenemos que la utilidad bruta obtenida en los años de estudio han sido aceptables, se tiene que en el año 2014 hay una mínima utilidad bruta de S/ 3 531,73, en el 2015 la utilidad bruta fue de S/ 154 163,97, en el periodo 2016 disminuyó a S/ 70 830,09 y finalmente en el año 2017 nuevamente incrementó a S/ 127 795,34. Siendo el año 2015 el de mayor importe registrado. Estos resultados favorables, se deben a que la Distribuidora Malibú SAC, es la empresa autorizada por la casa matriz, para comercializar su producto a clientes finales.

4.3.2.2. Margen operacional

Tabla 7

Margen operacional 2014-2017

Año	Utilidad operativa	Ventas netas	Margen operacional
2014	S/ 0,00	S/ 384 879,89	0,00%
2015	S/ 31 091,72	S/ 1 214 574,95	2,56%
2016	S/ 687,42	S/ 1 063 920,64	0,06%
2017	S/ 18 896,84	S/ 1 969 957,84	0,96%

Nota: Fuente anexo 6.

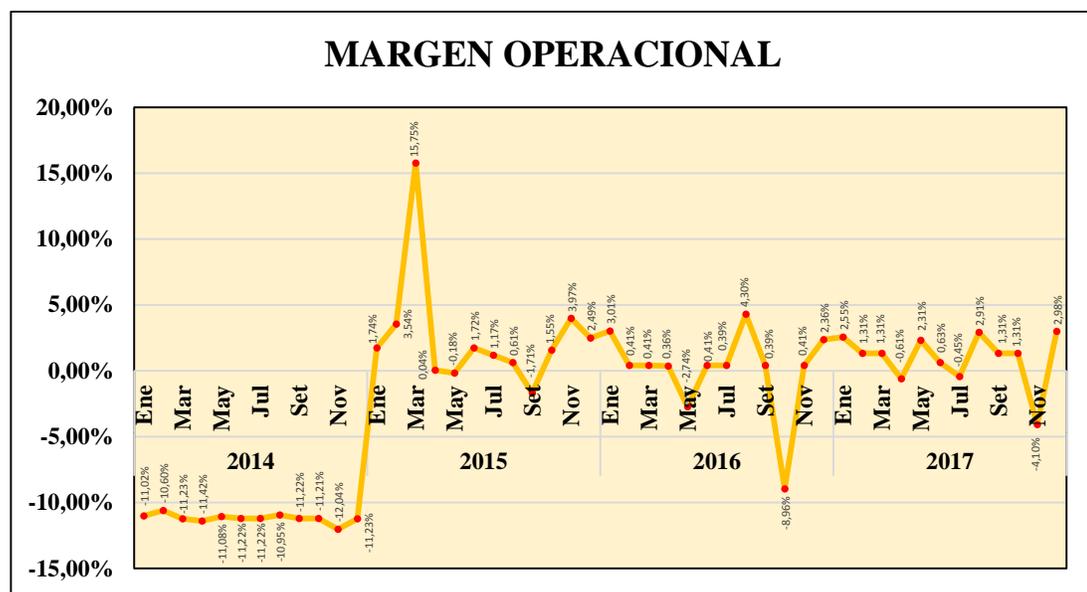


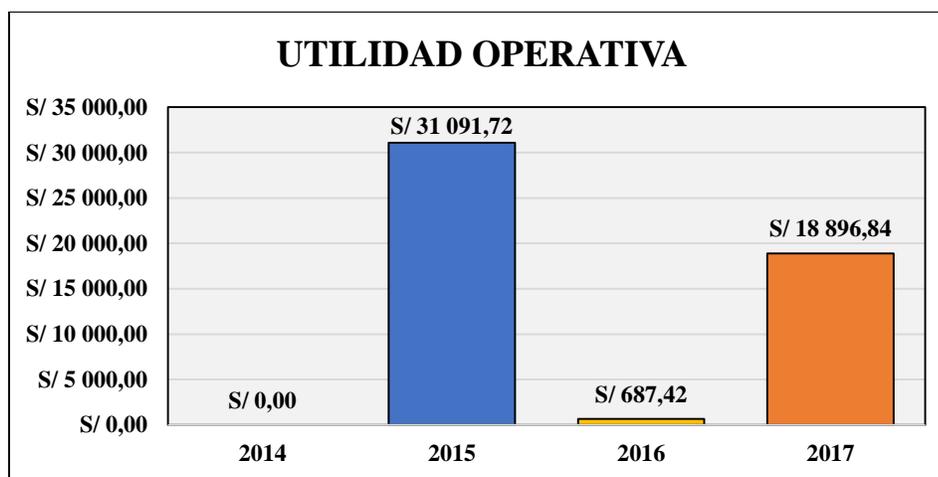
Figura 11: Margen operacional 2014-2017

Nota: Fuente anexo 6.

Con relación al ratio de rentabilidad del margen operacional durante el año 2014 sus resultados fueron negativos, en el año 2015 el margen operacional se incrementó a 2,56%, obteniendo en el mes de marzo el mayor porcentaje registrado de 15,75%; durante el periodo 2016 disminuyó a 0,06%; y en el periodo 2017 ascendió a 0,96%, para lo cual es necesario establecer los procedimientos correctivos que permitan mejorar este indicador, como es reducir los gastos operativos, para tener resultados mucho más razonables.

Tabla 8*Utilidad operativa de los periodos 2014-2017*

Año	Utilidad operativa	Porcentaje de crecimiento
2014	S/ 0,00	
2015	S/ 31 091,72	
2016	S/ 687,42	-97,79%
2017	S/ 18 896,84	2 648,95%

Nota: Elaboración Propia - Guía documental*Figura 12: Utilidad operativa de los periodos 2014-2017**Nota: Elaboración Propia - Guía documental*

Entonces la utilidad operativa generada por los ingresos diferidos, ha sido positiva a partir del año 2015, siendo su tope más alto precisamente ese año con S/ 31 091,72. Cabe resaltar que en el año 2016 la utilidad operativa obtenida fue mínima de S/ 18 896,84. Esto se debe a los altos gastos operativos que incurre la empresa, sobretodo los gastos de venta, los cuales deben ser analizados y con el fin de minimizarlos.

4.3.2.3. Margen neto

Tabla 9

Margen neto 2014-2017

Año	Utilidad neta	Ventas netas	Margen neto
2014	S/ 1 131,01	S/ 384 879,89	0,29%
2015	S/ 21 227,56	S/ 1 214 574,95	1,75%
2016	S/ 10 456,80	S/ 1 063 920,64	0,98%
2017	S/ 12 895,31	S/ 1 969 957,84	0,65%

Nota: Fuente anexo 6.

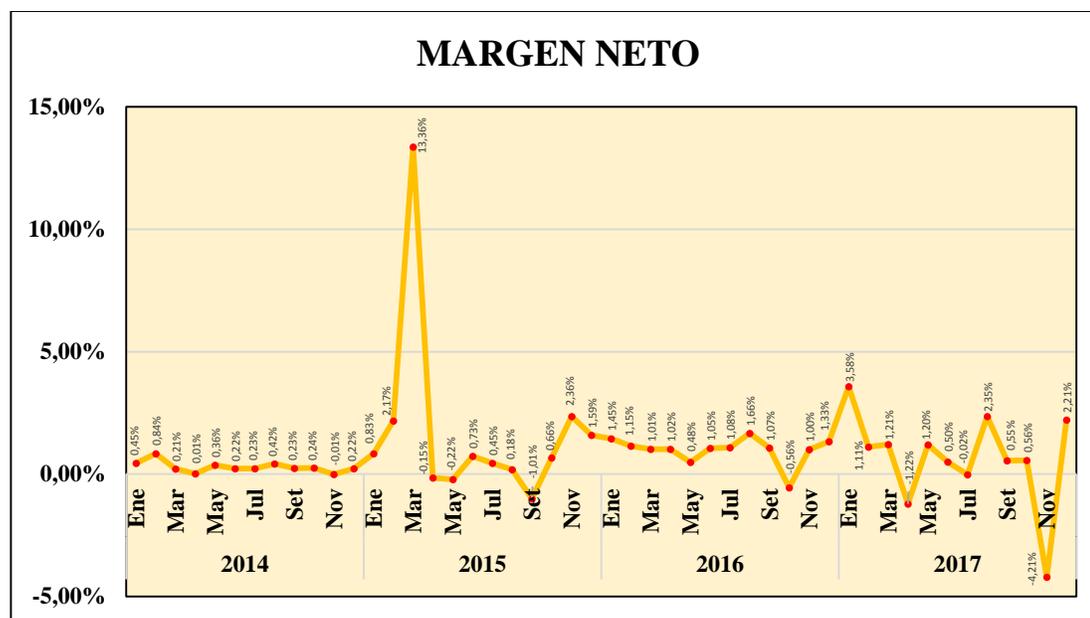


Figura 13: Margen neto 2014-2017

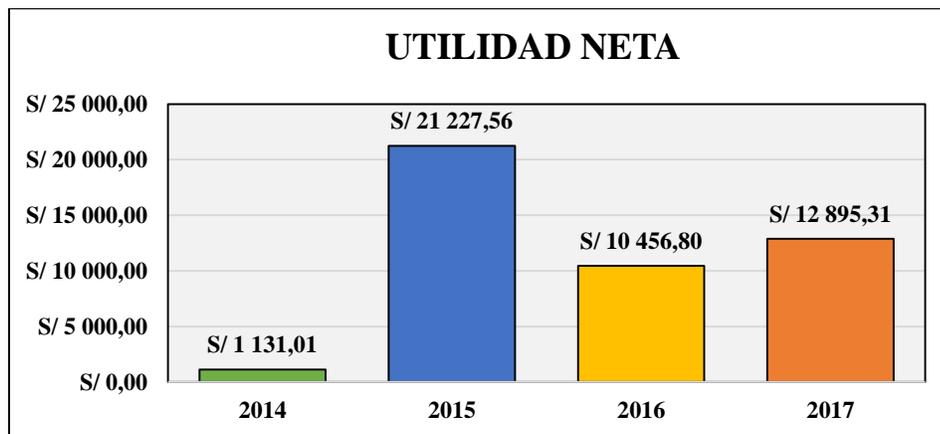
Nota: Fuente anexo 6.

Análisis de la tabla 9 y figura 13:

Finalmente, con este indicador de rentabilidad se puede observar que la Distribuidora Malibú SAC, ha tenido un margen favorable en los años de estudio, siendo el indicador más alto el del año 2015 con 1,75%, registrando en el mes de marzo el mayor indicador con 13,36%, mientras que en el año 2017 el indicador fue 0,65%, siendo en el mes de noviembre el menor obtenido de -4,21%; sin embargo los indicadores obtenidos son favorables en los cuatro años de estudio lo cual demuestra que es una empresa rentable ya que cubre sus costos y gastos, pero se podría optimizar el indicador realizando una análisis de gastos, sobretodo el costo de adquisición y los gastos de ventas.

Tabla 10*Utilidad neta de los periodos 2014-2017*

Año	Utilidad neta	Porcentaje de crecimiento
2014	S/ 1 131,01	
2015	S/ 21 227,56	1 776,87%
2016	S/ 10 456,80	-50,74%
2017	S/ 12 895,31	23,32%
Total	S/ 45 710,68	

Nota: Elaboración Propia - Guía documental*Figura 14: Utilidad neta de los periodos 2014-2017**Nota: Elaboración Propia - Guía documental*

En lo que respecta de la utilidad neta generada por los ingresos diferidos en el periodo 2014 fue de S/ 1 131,01, en el periodo 2015 aumento significativamente a S/ 21 227,56, en el año 2016 disminuyó a S/ 10 456,80 y en el año 2017 se mostró un ligero incremento a S/ 12 895,31. Apreciándose que la empresa ha ido incrementando su utilidad generada por los ingresos diferidos en el periodo 2015 y fue disminuyendo en los periodos 2016 y 2017, sin embargo, la empresa cuenta con una utilidad neta favorable, cabe recalcar que se puede mejorar ya que con un adecuado control de gastos y un ordenando el proceso de venta mediante la implementación del Manual propuesto, los resultados serán más óptimos.

4.4. COMPROBACIÓN DE HIPÓTESIS DE LA INVESTIGACIÓN

Considerando la hipótesis general y las específicas que se plantean en el trabajo de investigación con respecto a la influencia entre reconocimiento de los ingresos diferidos; en donde los ítems según sus indicadores fueron tabulados con la aplicación del análisis documental y pudiendo afirmar que el reconocimiento de los ingresos diferidos influye en la información económica financiera de la Distribuidora Malibú SAC, de la ciudad de Tacna, periodo 2014 – 2017.

4.4.1. Verificación de hipótesis específicas

4.4.1.1. Primera hipótesis específica

a) Planteamiento de hipótesis

H₀ Hipótesis nula

El reconocimiento de los ingresos diferidos no influye significativamente en el margen bruto de la Distribuidora Malibú SAC de la ciudad de Tacna, periodo 2014 - 2017.

H₁ Hipótesis alterna

El reconocimiento de los ingresos diferidos influye significativamente en el margen bruto de la Distribuidora Malibú SAC de la ciudad de Tacna, periodo 2014 - 2017.

b) Nivel de significancia 0,05

Tabla 11*Correlación de la hipótesis específica 1*

			Reconocimiento de ingresos diferidos	Margen bruto
Rho de Spearman	Reconocimiento de ingresos diferidos	Coefficiente de correlación	1,000	0,477**
		Sig. (bilateral)	.	0,001
		N	48	48
	Margen bruto	Coefficiente de correlación	0,477**	1,000
		Sig. (bilateral)	0,001	.
		N	48	48

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

c) Conclusión

Los resultados, muestran que el valor de nivel de significancia ($p = 0,001$) es menor que el nivel de significancia ($0,05$), por lo que se rechaza la hipótesis nula, y se concluye con un nivel de confianza al 95% que: Entre el reconocimiento de los ingresos diferidos existe una correlación directamente proporcional media (coeficiente Rho de Spearman = $0,477$) con en el margen bruto de la Distribuidora Malibú SAC de la ciudad de Tacna, periodo 2014 - 2017.

4.4.1.2. Segunda hipótesis específica

a) Planteamiento de hipótesis

H₀ Hipótesis nula

El reconocimiento de los ingresos diferidos no influye significativamente el margen operacional de la Distribuidora Malibú SAC de la ciudad de Tacna, periodo 2014 - 2017.

H₁ Hipótesis alterna

El reconocimiento de los ingresos diferidos influye significativamente el margen operacional de la Distribuidora Malibú SAC de la ciudad de Tacna, periodo 2014 - 2017.

b) Nivel de significancia 0,05

Tabla 12

Correlación de la hipótesis específica 2

			Reconocimiento de ingresos diferidos	Margen operacional
Rho de Spearman	Reconocimiento de ingresos diferidos	Coeficiente de correlación	1,000	0,467**
		Sig. (bilateral)	.	0,001
		N	48	48
	Margen operacional	Coeficiente de correlación	0,467**	1,000
		Sig. (bilateral)	0,001	.
		N	48	48

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

c) Conclusión

Los resultados, muestran que el valor de nivel de significancia ($p = 0,001$) es menor que el nivel de significancia ($0,05$), por lo que se rechaza la hipótesis nula, y se concluye con un nivel de confianza al 95% que: Entre el reconocimiento de los ingresos diferidos existe una correlación directamente proporcional positiva media (coeficiente Rho de Spearman = $0,467$) con en el margen operacional de la Distribuidora Malibú SAC de la ciudad de Tacna, periodo 2014 - 2017.

4.4.1.3 Tercera hipótesis específica**a) Planteamiento de hipótesis****H₀ Hipótesis nula**

El reconocimiento de los ingresos diferidos no influye significativamente el margen neto de la Distribuidora Malibú SAC de la ciudad de Tacna, periodo 2014 – 2017.

H₁ Hipótesis alterna

El reconocimiento de los ingresos diferidos influye significativamente el margen neto de la Distribuidora Malibú SAC de la ciudad de Tacna, periodo 2014 – 2017.

b) Nivel de significancia 0,05

Tabla 13*Correlación de la hipótesis específica 3*

		Reconocimiento de ingresos diferidos	Margen neto
Rho de Spearman	Coefficiente de correlación	1,000	0,331**
Reconocimiento de ingresos diferidos	Sig. (bilateral)	.	0,022
	N	48	48
Margen neto	Coefficiente de correlación	0,331**	1,000
	Sig. (bilateral)	0,022	.
	N	48	48

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

c) Conclusión

Los resultados, muestran que el valor de nivel de significancia ($p = 0,022$) es menor que el nivel de significancia (0,05), por lo que se rechaza la hipótesis nula, y se concluye con un nivel de confianza al 95% que: Entre el reconocimiento de los ingresos diferidos existe una correlación directamente proporcional positiva media (coeficiente Rho de Spearman = 0,331) con en el margen neto de la Distribuidora Malibú SAC de la ciudad de Tacna, periodo 2014 - 2017.

4.4.2. Verificación de hipótesis general

a) Planteamiento de hipótesis

H₀ Hipótesis nula

El reconocimiento de los ingresos diferidos no influye significativamente en la información económica financiera de la Distribuidora Malibú SAC, de la ciudad de Tacna, periodo 2014 - 2017.

H₁ Hipótesis alterna

El reconocimiento de los ingresos diferidos influye significativamente en la información económica financiera de la Distribuidora Malibú SAC, de la ciudad de Tacna, periodo 2014 - 2017.

b) Nivel de significancia 0,05**Tabla 14**

Correlación de la hipótesis general

			Reconocimiento de ingresos diferidos	Información económica financiera
Rho de Spearman	Reconocimiento de ingresos diferidos	Coefficiente de correlación	1,000	0,901**
		Sig. (bilateral)	.	0,000
		N	48	48
	Información económica financiera	Coefficiente de correlación	0,901**	1,000
		Sig. (bilateral)	0,000	.
		N	48	48

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

Conclusión

Los resultados, muestran que el valor de nivel de significancia ($p = 0,000$) es menor que el nivel de significancia (0,05), por lo que se rechaza la hipótesis nula, y se concluye con un nivel de confianza al 95% que: Entre el reconocimiento de los ingresos diferidos existe una correlación directamente proporcional positiva muy fuerte (coeficiente Rho de Spearman = 0,901) con la Información económica financiera de la Distribuidora Malibú SAC de la ciudad de Tacna, periodo 2014 - 2017.

4.5. PROPUESTA DE INNOVACIÓN

Se propone reducir el reconocimiento de los ingresos diferidos de la Distribuidora Malibú SAC, a través de la implementación de un Manual Interno del Proceso de Venta, teniendo como regla que la venta se efectúe de manera inmediata o como plazo máximo de 3 meses para el posterior despacho del producto, es decir que se realice la respectiva entrega del producto al cliente.

Con la implementación de este Manual, se proyecta que los ingresos diferidos disminuyan en un 80%, debido a que será responsabilidad directa del vendedor realizar un seguimiento constante a su cliente, para el pago efectivo de su comisión.

Mientras que, para los años anteriores se propone lo siguiente:

- Realizar una revisión minuciosa de la relación de facturas y boletas pendientes de entrega, mediante un cruce con las Guías de Salida (Internas y de Remisión).
- Publicar un aviso en el periódico local de la ciudad correspondiente, tres veces por semana por un plazo de seis meses; dirigido a todos los clientes que tienen un saldo pendiente por recoger de años anteriores, pueden acercarse a las oficinas administrativas para realizar el trámite correspondiente caso contrario se anulará la venta, sin opción a reclamo.
- Si el cliente pasado los tres meses, no se apersona a las oficinas, para coordinar el despacho de su producto, perderá todos los derechos sobre su compra.

- Posteriormente, en la contabilidad de la Distribuidora Malibú SAC, por los años de antigüedad de los ingresos diferidos se reconocerá como venta, pagando el impuesto a la renta que implique, no obstante, se considerarán como diferidas los pendientes de entrega de los últimos 3 años.

Con esta aplicación se busca, sincerar la información económica financiera de la Distribuidora Malibú SAC, para una correcta toma de decisiones de los usuarios, mediante una buena aplicación de las normas para los ingresos diferidos, el cual tendrá un respectivo control de los despachos pendientes, y a la vez contribuir con el Estado mediante el pago del impuesto a la renta en el momento oportuno, y no generar implicancias tributarias.

4.5.1. Descripción de la estructura de la propuesta

Para implementar el Manual del Proceso de Venta en la Distribuidora Malibú SAC, se podrá lograr mediante:

- **Recopilación de información:** La recopilación de información dependerá de las condiciones específicas.
- **Interpretación y diseño de la información:** Analizar todos los datos recopilados, su importancia y contribución al diseño de las normas a implementar, probablemente gran parte de la información no será necesaria para incluirla en el documento porque no agrega ningún valor para los usuarios directos, pero también puede determinarse que algunos otros datos relevantes y es necesario llevar a cabo una segunda etapa de recolección de información.
- **Elaboración del Manual Interno del Proceso de Venta:** Es la etapa más simple pero laboriosa, su propósito es la creación del documento final bajo

pautas claras y homogéneas, utilizando para ello un lenguaje simple que logra la comprensión y la aplicación adecuada de los usuarios directos del documento y de todos los niveles jerárquicos de la organización.

- **Aprobación y actualización del manual:** La etapa de aprobación del manual independientemente de su objetivo particular es de gran importancia para el uso adecuado del mismo y para la promoción de dicha cultura dentro de la organización en general. Para la aprobación del manual, es importante que se haga a través de un mecanismo formal, ya que solo así los manuales serán consultados y respetados por todos los miembros de la organización.

4.5.2. Descripción de la viabilidad de la propuesta

El Manual Interno del Proceso de Venta, se considera uno de los elementos más efectivos para una correcta contabilización en los ingresos diferidos, sin generar implicancias tributarias posteriores, ya que sería de gran ayuda para la toma de decisiones en la Distribuidora Malibú SAC. Cuya problemática es generada por hechos pasados inconclusos, que van a tener un efecto posterior, y como se ha podido apreciar el importe reflejado en la información económica financiera, es considerado como significativo, es por ello que se propone este Manual para disminuir la problemática que tiene la Distribuidora Malibú SAC.

4.5.3. Manual interno del proceso de venta

1. Presentación:

El rubro de la comercialización de productos de construcción en nuestro país durante los últimos años, ha tenido un crecimiento progresivo, acorde a la situación económica nacional y el crecimiento poblacional que demanda la de zonas urbanas y, por consiguiente, la construcción de más viviendas familiares.

Con estos antecedentes, la Distribuidora Malibú SAC, como comercializadora de ladrillos MAXX, debe buscar consolidar el posicionamiento de la marca, no solo en la ciudad de Tacna, sino en toda la zona sur del país; esto, sólo se logrará mediante la adecuada aplicación de estrategias de marketing y el compromiso del personal involucrado en todo el proceso comercial.

La presentación al posible cliente es el primer paso en el proceso de atención comercial. La empresa debe de aprovechar este momento para causar una excelente impresión ya que no volverá a tener una segunda oportunidad. Para ello se necesita que el proceso de venta cumpla con las siguientes características:

- a. Siempre recibir al cliente con una sonrisa.
- b. Presentarse diciendo su nombre y cargo o función que desempeña en la empresa.
- c. Atenderle en un lugar tranquilo dónde se le pueda prestarle toda la atención.

Es conveniente iniciar la conversación formulando 2 preguntas:

- “¿Es la primera vez que viene a nuestro punto de venta?” (queremos saber si es un cliente permanente, eventual o nuevo, ya que esto variará el resto del proceso de venta)
- “¿Ha comprobado la calidad de los Ladrillos Maxx?” (queremos saber si ya ha adquirido antes nuestro producto, o si hubiera optado por otro indicarle que nosotros tenemos un producto de garantía y a un precio económico)

2. Política de precios:

Frente al mercado emergente del rubro comercial de construcción de la zona sur de nuestro país, es importante establecer precios adecuados y competitivos para

contribuir con su crecimiento. A través de esta política comercial se establecen criterios razonables para mantener un precio adecuado atractivos no solo para el usuario final, sino también empresas dentro de canal de distribución.

El precio por producto fijado por Gerencia será establecido a través de “Listas de precios” y por memorándum para su respectiva aplicación y registro. La modificación del mismo, será a través del mismo tipo de documento, siendo este de carácter definitivo y general.

Se establece la siguiente lista de precios para el consumidor final, en los diferentes puntos de venta:

Tabla 15

Lista de precios por millar al consumidor final – año 2019

PRODUCTO	LISTA DE PRECIOS POR MILLAR AL CONSUMIDOR FINAL - AÑO 2019					
	TACNA		ILO		MOQUEGUA	
	PRECIO (S/)	C/FLETE (S/)	PRECIO (S/)	C/FLETE (S/)	PRECIO (S/)	C/FLETE (S/)
HERCULES 1 C9 MACIZO	S/ 1 400,00	S/ 1 460,00	S/ 1 480,00	S/ 1 540,00	S/ 1 280,00	S/ 1 340,00
HERCULES 1 MACIZO	S/ 1 470,00	S/ 1 530,00	S/ 1 610,00	S/ 1 670,00	S/ 1 340,00	S/ 1 400,00
INFES	S/ 1 400,00	S/ 1 460,00	S/ 1 440,00	S/ 1 500,00	S/ 1 280,00	S/ 1 340,00
TABIQUE 8	S/ 1 220,00	S/ 1 280,00	S/ 1 330,00	S/ 1 390,00	S/ 1 260,00	S/ 1 320,00
PIRAMIDE 20	S/ 4 420,00	S/ 4 605,00	S/ 5 030,00	S/ 5 150,00	S/ 5 030,00	S/ 5 130,00
HERCULES 1	S/ 1 130,00	S/ 1 190,00	S/ 1 040,00	S/ 1 100,00	S/ 1 040,00	S/ 1 100,00
PANDERETA	S/ 1 170,00	S/ 1 230,00	S/ 1 050,00	S/ 1 110,00	S/ 1 010,00	S/ 1 070,00
BLOCKER 2	S/ 1 440,00	S/ 1 540,00	S/ 1 570,00	S/ 1 650,00	S/ 1 770,00	S/ 1 850,00
PIRAMIDE 12	S/ 2 660,00	S/ 2 790,00	S/ 2 600,00	S/ 2 700,00	S/ 2 600,00	S/ 2 720,00
PIRAMIDE 15	S/ 2 660,00	S/ 2 790,00	S/ 2 600,00	S/ 2 700,00	S/ 2 600,00	S/ 2 720,00

Nota: Distribuidora Malibú SAC - Guía documental

Las listas de precios incluyen impuestos de ley, mas no incluirán gastos de distribución, los cuales deberán estar publicados en todos sus locales en forma visible para conocimiento del consumidor.

Como excepción, se manejará como caso especial los precios para las ventas realizadas mediante contratos especiales, en donde se establecerá una lista de precios diferente por cada situación; este el caso de ventas a instituciones públicas, constructoras y tiendas de comercialización.

3. Emisión del comprobante de pago:

Dentro del marco legal tributario, se establecen parámetros para el correcto cumplimiento de las obligaciones tributarias; esto se refleja en la emisión de comprobantes de pago por toda operación de venta que realiza la empresa. Es uno de los principios fundamentales de la empresa, cumplir con estas obligaciones tributarias y proporcionar una correcta atención al cliente.

- a) Los datos de clientes deben ser corroborados con la información actualizada en la página de SUNAT y RENIEC según sea el caso, para un correcto registro y posterior emisión del comprobante electrónico.
- b) Toda operación de venta originará la correcta emisión de comprobante de pago según lo dispuesto por la Ley de Comprobantes de Pago y otras de carácter tributario.
- c) Para la emisión de comprobantes de pago, la empresa mantiene un orden sectorial, mediante la utilización de series distintas asignado en base a la zona geográfica.
- d) La emisión de notas de crédito por cambios o devoluciones de productos, deben cumplir con los requisitos establecidos por la normativa tributaria, previa aprobación por la administración.

- e) Se establecen 2 documentos en la emisión de comprobantes de venta que justifican la salida y el traslado de productos; la Guía de remisión Remitente que se emitirá en la condición de venta “puesto en obra” y la Guía de Salida que se emitirá en la condición de venta “recoge”. Ambos casos mencionados originan el descargo de productos de almacenes.
- f) No es posible emitir documento de descarga de mercaderías si no se ha emitido el correspondiente comprobante de pago por la venta de productos.
- g) La empresa emitirá comprobante de pago por ingresos registrados en las cuentas bancarias no reconocidas, la cual llevará el tenor de “Anticipo de Clientes”

4. Responsabilidad de los encargados de los puntos de ventas:

Es importante para los fines de la empresa mantener puntos de venta particulares como estrategia de posicionamiento de mercado, las cuales se dispondrán como local comercial o depósito.

La empresa mantiene la disponibilidad necesaria para el correcto abastecimiento de productos a los clientes; para ello, la empresa establece un stock mínimo y un stock máximo.

Es importante la realización de toma de inventarios de forma mensual para cada depósito por cada encargado, y un inventario semestral supervisado por el área administrativa para así mantener un control correcto y el cumplimiento de requisitos establecidos en la norma tributaria.

El resultado de los inventarios, contribuyen a la diferenciación de mantener un inventario de productos de primera calidad y separar aquellos productos que sufren daños en la manipulación; estos productos, previa evaluación, serán

trasladados a otro inventario o finalmente desechados como gastos de roturas o mermas.

Es responsabilidad del vendedor informar al cliente que tendrá tres meses contados a partir del día siguiente de la emisión del comprobante para recoger sus productos, caso contrario tendrá que coordinar con el área de contabilidad para la emisión de la nota de crédito respectiva que anule la venta, así como la devolución de dinero si fuera e caso.

5. Autorización de descuentos y promociones:

Frente a un mercado competitivo, la empresa busca introducir estrategias de marketing que le permita obtener mayor participación del mismo; es así que, ejecuta prácticas comerciales como son los descuentos y promociones, que se implementan como impulsor de alcanzar metas comerciales y a establecer hábitos en beneficio del consumidor.

Los descuentos y promociones en todos los casos cumplen con los principios de Legalidad, Libre Competencia, Neutralidad, Libre Elección, No Discriminación e Igualdad ante la Ley.

La empresa trabaja con sub distribuidores bajo condiciones fijada en contratos comerciales, con lo que se estable un padrón de clientes clasificados con este tipo.

Los descuentos y promociones serán aplicados con base de las listas de precios aprobados por la administración.

Las promociones ofertadas por la empresa serán estacionales; estas guardaran los debidos términos de cantidad y plazo ofertado, el cual será publicado

oportunamente para su publicidad. La propuesta de éstas, quedan bajo la propuesta del fabricante de productos MAXX, la cual será aprobada y consentida en un Programa Anual de Promociones.

6. Pago de bonos y comisiones:

En el mercado laboral del rubro comercial de materiales de construcción, se trabaja bajo la modalidad de comisiones y bonificaciones adicionales a sueldos básicos de los agentes de ventas.

La empresa busca brindar un ambiente positivo desde una perspectiva económica y seguro, mediante incentivos que reflejan el reconocimiento merecido por parte del personal de ventas.

La administración efectúa rotación de personal de ventas periódicamente según programa recomendado por Jefatura de Ventas para generar un mayor dinamismo e interacción con el cliente.

Las ventas corporativas, que se resuelven mediante contratos especiales, serán administradas exclusivamente por Jefatura de Ventas. Los cálculos de los incentivos se realizarán en períodos contemplado entre el día 29 del primer mes y el 28 del mes siguiente, con el fin de dinamizar el cierre de planillas.

La empresa designa el factor correspondiente a cada punto de venta, que será multiplicado por el tonelaje vendido total, siendo el siguiente:

Tabla 16*Factores por vendedor*

DESCRIPCIÓN	FACTOR
VENDEDOR DE DEPÓSITO MOQUEGUA	2,50
VENDEDOR DISTRIBUIDORES	0,75
VENDEDOR DE CALLE	5,00
VENDEDOR DE OFICINA MOQUEGUA	3,00
OFICINA SAN MARTIN	2,00
DEPOSITO PARQUE INDUSTRIAL	1,40
DEPOSITO CONO NORTE	2,70
DEPOSITO LA CULTURA	3,00
DEPOSITO VIÑANI	3,00
OFICNA BASADRE Y FORERO	3,00
SUPERVISOR DE ILO	1,90
SUPERVISORA DE MOQUEGUA	1,90
SUPERVISOR DE TACNA	0,93
JEFATURA DE VENTAS	0,22

Nota: Distribuidora Malibú SAC - Guía documental

Se considerará el pago de comisión al vendedor cuando se cumplan los siguientes requisitos:

- a) El comprobante de pago este cancelado en su totalidad.
- b) El comprobante haya sido atendido al 100%.

CAPÍTULO V

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1 CONCLUSIONES

Primera

El reconocimiento de los ingresos diferidos influye significativamente con una correlación directamente proporcional positiva muy fuerte media en la información económica financiera de la Distribuidora Malibú SAC de la ciudad de Tacna, periodo 2014 - 2017, y producto de ello el mayor reconocimiento de los ingresos diferidos fue registrado en el periodo 2017 siendo S/1 969 957,84, debido a que no se ha producido la entrega de los bienes facturados a favor de los clientes.

Segunda

El reconocimiento de ingresos diferidos influye significativamente con una correlación directamente proporcional media en el margen bruto de la Distribuidora Malibú SAC de la ciudad de Tacna, periodo 2014 - 2017. Apreciándose que en el periodo 2015 obtuvo mayor rentabilidad siendo 12,69%, mientras que en el periodo 2014 obtuvo la menor de 0,92%, pero que también es positiva demostrando que cubre su costo de adquisición.

Tercera

El reconocimiento de ingresos diferidos influye significativamente con una correlación directamente proporcional positiva media en el margen operacional de la Distribuidora Malibú SAC de la ciudad de Tacna, periodo 2014 - 2017, al igual que el indicador de margen bruto el periodo 2015 obtuvo la mayor

rentabilidad siendo 2,56%, pero no se pudo mantener estable debido a los gastos operativos ejecutados.

Cuarta

El reconocimiento de ingresos diferidos influye significativamente con una correlación directamente proporcional media con una correlación directamente proporcional media en el margen neto de la Distribuidora Malibú SAC de la ciudad de Tacna, periodo 2014 - 2017, siendo el periodo 2015 el mayor indicador obtenido de 1,75%, que significa que la empresa ha cubierto sus costos y gastos obteniendo mayor rentabilidad a comparación de los otros periodos, sin embargo se puede definir como estable.

5.2. RECOMENDACIONES

Primera

La Distribuidora Malibú SAC, deberá aplicar adecuada y oportunamente las Normas Internacionales de Contabilidad, así como las Normas Internacionales de Información Financiera, ya que son guías fundamentales para la elaborar la información económica financiera, teniendo como resultado una información confiable y certera, que evitará incurrir en contingencias tributarias.

Segunda

A través de la gerencia se debe llegar a un nuevo acuerdo comercial con el proveedor para la distribución de sus productos, estableciendo un precio acorde con la realidad teniendo en cuenta la fuerte competencia en el mercado, y que la Distribuidora Malibú SAC es exclusiva de su marca, con la finalidad de aumentar el indicador del margen bruto.

Tercera

Se debe realizar un análisis detallado de los gastos operativos que incurre la Distribuidora Malibú SAC, específicamente de los gastos de ventas, evaluando la planilla de sueldos, ya que estos gastos se están ejecutando en el periodo indicado, pero los ingresos no se están reconociendo hasta que se entregue el producto al cliente, para lo cual se deberá culminar el proceso de venta.

Cuarta

A través de la implementación del Manual del Proceso de Venta se podrá establecer una política, que realmente es necesaria para la Distribuidora Malibú SAC, ya que no hay un control sobre estos ingresos diferidos, y en lugar que disminuyan va en aumento. Al tener un control sobre ellos, los indicadores

mejorarían, ya que estos importes se podrán reconocer como un ingreso devengado dentro del periodo ejecutado y por lo tanto representará mayor rentabilidad. Es por ello que se propone la implementación de este Manual, con la finalidad de minimizar esta problemática ya que se ejecutaría el problema de raíz que es la culminación del proceso de ventas, tanto las posteriores como las ventas de años anteriores.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Arcoraci, E. (2013). *Contabilidad - Ratios Financieros*. Recuperado de: <http://www.utntyh.com/wp-content/uploads/2013/09/Apunte-Unidad-3-Ratios-Financieros.pdf>.
- Ayala, P. (2014) *Ingresos de Actividades ordinarias. Actualidad Empresarial*. Fuente: Actualidad Empresarial N° 314 del 2012. Recuperado el 22 de mayo del 2019 de: aempresarial.com/web/revitem/5_17006_15510.pdf
- Barco, D. (2009), *Análisis de la Situación de la Empresa Ratios de Rentabilidad*. Recuperado. http://www.aempresarial.com/web/revitem/2_9090_70148.pdf
- Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad (2014). *Marco conceptual para la Información Financiera*. https://www.mef.gob.pe/contenidos/conta_publicacion_nor_co/vigentes/NIIF/marco_conceptual_financiera2014.pdf.
- Consejo Técnico de la Contaduría Pública – Organismo Adscrito al Ministerio de Comercio, Industria y Turismo de Colombia (2016), *Ingresos Recibidos por Anticipado*. Obtenido de: <http://www.incp.org.co/Site/2016/info/archivos/Concepto-511-de-21-Junio-2016.pdf>
- D.S. N° 179-2004-EF. *Ley del Impuesto a la Renta*.
De Aníbal Jesús Paredes Galván. Lima.
- De la Cruz, J., Mego, M. y Toribio, M., (2017), *El principio contable de devengado y su influencia en los estados financieros de la empresa consorcio comercial universal s.a. Con sede en san juan de Miraflores año 2016*. (Tesis de Pregrado, Universidad Peruana de las Américas, Lima, Perú)
- Diario Oficial del Bicentenario El Peruano (2018) Decreto Legislativo N° 1425.
- DRAE. *Diccionario de la Lengua Española de la Real Academia Española*.

Recuperado de: <https://dle.rae.es/>.

- Evanan, E. (2012) *Fiscalización Tributaria: estrategia para el cumplimiento de las obligaciones tributarias*
- Ferrer, A. (2012) *Norma Internacional de Contabilidad 18*. Recuperado el 24 de enero del 2019 de http://aempresarial.com/web/revitem/5_14348_24275.pdf
- Gallizo, J. (2017). *Ratios de solvencia y rentabilidad en empresas familiares y PYMES*. Cuadernos Prácticos de Empresa Familiar, 5 (2017). Recuperado de: <https://repositori.udl.cat/bitstream/handle/10459.1/62571/026545.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Herrera, A., Betancourt, V., Herrera, A., Vega, S. y Vivanco, E. (2016). *Razones financieras de liquidez en la gestión empresarial para toma de decisiones*. QUIPUKAMAYOC Revista de la Facultad de Ciencias Contables Vol. 24 N° 46 pp. 151-160 (2016) UNMSM, Lima - Perú ISSN: 1560-9103 (versión impresa) / ISSN: 1609-8196 (versión electrónica).
- Kennan, M. (2017). *Qué es el porcentaje del margen de operación*. Obtenido de <https://pyme.lavoztx.com/qu-es-el-porcentaje-del-margen-de-operacion-13322.html>
- López, J. (2016) *El principio del devengado de los ingresos y su afectación para la determinación de los pagos a cuenta de la actividad inmobiliaria del régimen general del impuesto a la renta caso empresa roca inmobiliaria y construcción E.I.R.L. Arequipa 2015*. (Tesis de Pregrado, Universidad Nacional de San Agustín, Arequipa, Perú)
- Maca, L. y Luna, G. (2010) *Análisis de rentabilidad económica y financiera y propuesta de mejoramiento en la empresa comercializadora y exportadora de bioacuáticos Coexbi S.A. del Canton Huaquillas en los periodos contables 2008 - 2009* (Tesis de Pregrado, Universidad Nacional de Loja, Loja, Ecuador)
- Mamani, N., (2017) *Análisis económico financiero de la Municipalidad Distrital De Torata, a través de la aplicación de indicadores financieros y de gestión, 2014 –*

- 2015 (Tesis de Pregrado, Universidad José Carlos Mariátegui, Moquegua, Perú)
- Marco Conceptual para la Información Financiera – MEF. Información recuperada de:
https://www.mef.gob.pe/contenidos/conta_publ/con_nor_co/vigentes/niif/marco_conceptual_financiera2014.pdf.
- Montenegro, B. y Melgarejo, C. (2017) *Reconocimiento de ingresos y costos provenientes de contratos de construcción y el impacto en la utilidad de la empresa Edificasa Perú S.A.C. del año 2016*. (Tesis de Pregrado, Universidad Tecnológica del Perú, Lima, Perú)
- NIC 1 (2006). *Presentación de estados financieros*.
- NIC 18 (2006). *Ingresos de actividades ordinarias*.
- NIIF 15 (2018). *Ingresos de Actividades Ordinarias Procedentes de Contratos con Clientes*.
- Noriega, H. (2003). *El logro de equilibrio en las microfinanzas. Guía práctica para movilizar ahorros*. Recuperado de: <https://cdn.website-editor.net/a448ed723b1748cba5c31eeb5213a66e/files/uploaded/04%2520ESPub%2520USAID.gov-pnacu034%2520ES%25202000.pdf>.
- Pyle, W., White, J. y Larson, K. (2003). *Principios fundamentales de contabilidad*. Recuperado el 12 de setiembre del 2018 de: http://gc.initelabs.com/recursos/files/r157r/w13017w/ContaFin1_unidad2.pdf.
- Restrepo, L. (10 de Octubre de 2017). *Principales indicadores de rentabilidad empresarial*. Recuperado de <https://mdc.org.co/principales-indicadores-de-rentabilidad-empresarial>
- Robles, C. (2012). *Fundamentos de Administración Financiera*. México. Red Tercer Milenio S.C.
- Rodríguez, L., (2012). *Análisis de estados financieros con un enfoque en la toma de decisiones*. Monterrey, México

- Rojas, M. (2002). *Manual de investigación y redacción científica*. Lima Book Xx press 2002:94.
- Sala, R. (2016). *La situación económica y financiera de una empresa*. ESAN. Información recuperada de: <https://www.esan.edu.pe/conexion/actualidad/2016/09/09/la-situación-económico-y-financiera-de-una-empresa/>
- Salomé, E. (2015) *Saneamiento contable y su incidencia en los estados financieros de la Municipalidad Distrital de San Agustín de Cajas* (Tesis de Pregrado, Universidad Nacional del Centro del Perú, Huancayo, Perú)
- Silvestre, S., Arriaran, R. y Poma, E. (2017) “*NIC 18 y el reconocimiento de ingresos por la venta de bienes y su incidencia en los estados financieros de la empresa Enviroequip S.A.C.*” (Tesis de pregrado) Universidad Peruana De Las Américas. Lima. Perú.
- Vásquez, L. (2011) *La incidencia del análisis de los estados financieros en la toma de decisiones de las empresas comerciales en la Provincia de Tacna* (Tesis de maestría) Universidad Nacional Jorge Basadre Grohmann. Tacna. Perú.
- Villegas, L., Marroquín, R., Del Castillo, V., y Sánchez, R. (2011). *Teoría y Praxis de la Investigación Científica. Tesis de maestría y doctorado*. Editorial San Marcos

ANEXOS

ANEXO N° 1 MATRIZ DE CONSISTENCIA

RECONOCIMIENTO DE LOS INGRESOS DIFERIDOS Y SU INFLUENCIA EN LA INFORMACIÓN ECONÓMICA FINANCIERA DE LA DISTRIBUIDORA MALIBÚ SAC DE LA CIUDAD DE TACNA, PERIODO 2014 – 2017

PROBLEMA	OBJETIVOS	HIPÓTESIS	VARIABLES E INDICADORES	METODOLOGÍA
<p>Problema principal</p> <p>¿Cuál es la influencia del reconocimiento de los ingresos diferidos en la información económica financiera de la Distribuidora Malibú SAC de la ciudad de Tacna, periodo 2014 - 2017?</p> <p>Problemas Específicos</p> <p>a. ¿De qué manera el reconocimiento de los ingresos diferidos influyen en el margen bruto de la Distribuidora Malibú SAC de la ciudad de Tacna, periodo 2014 – 2017?</p> <p>b. ¿De qué manera el reconocimiento de los ingresos diferidos influyen en el margen operacional de la Distribuidora Malibú SAC de la ciudad de Tacna, periodo 2014 – 2017?</p> <p>c. ¿De qué manera el reconocimiento de los ingresos diferidos influyen en el margen neto de la Distribuidora Malibú SAC de la ciudad de Tacna, periodo 2014 – 2017?</p>	<p>Objetivo principal</p> <p>Determinar la influencia del reconocimiento de los ingresos diferidos en la información económica financiera de la Distribuidora Malibú SAC, de la ciudad de Tacna, periodo 2014 - 2017.</p> <p>Objetivos Específicos</p> <p>a. Analizar de qué manera el reconocimiento de los ingresos diferidos influyen en el margen bruto de la Distribuidora Malibú SAC de la ciudad de Tacna, periodo 2014 – 2017</p> <p>b. Analizar de qué manera el reconocimiento de los ingresos diferidos influye en el margen operacional de la Distribuidora Malibú SAC de la ciudad de Tacna, periodo 2014 – 2017</p> <p>c. Analizar de qué manera el reconocimiento de los ingresos diferidos influye en el margen neto de la Distribuidora Malibú SAC de la ciudad de Tacna, periodo 2014 – 2017</p> <p>d. Diseñar un manual interno de proceso de ventas para la Distribuidora Malibú SAC</p>	<p>Hipótesis Principal</p> <p>El reconocimiento de los ingresos diferidos influyen significativamente en la información económica financiera de la Distribuidora Malibú SAC, de la ciudad de Tacna, periodo 2014 - 2017.</p> <p>Hipótesis Específicas</p> <p>a. El reconocimiento de los ingresos diferidos influyen significativamente en el margen bruto de la Distribuidora Malibú SAC de la ciudad de Tacna, periodo 2014 - 2017.</p> <p>b. El reconocimiento de los ingresos influyen significativamente el margen operacional de la Distribuidora Malibú SAC de la ciudad de Tacna, periodo 2014 - 2017.</p> <p>c. El reconocimiento de los ingresos diferidos influyen significativamente el margen neto de la Distribuidora Malibú SAC de la ciudad de Tacna, periodo 2014 – 2017.</p>	<p>Variable Independiente (X) Reconocimiento de ingresos diferidos</p> <p>1. Ingresos diferidos</p> <p>2. Principio de devengado</p> <p>3. Cumplimiento de las obligaciones tributarias</p> <hr/> <p>Variable Dependientes (Y) Información Económica Financiera</p> <p>1. Margen bruto</p> <p>2. Margen operacional</p> <p>3. Margen neto</p> <p>4. Impuesto a la renta</p>	<p>1. <u>Tipo de investigación</u> Básica</p> <p>2. <u>Diseño de investigación</u> No experimental Descriptiva</p> <p>3. <u>Nivel de investigación</u> Descriptiva y Explicativa</p> <p>4. <u>Población</u> La población está conformada por el análisis de datos de 48 meses, correspondiente a cuatro periodos consecutivos.</p> <p>5. <u>Muestra</u> Se considera como muestra al 100% de la documentación existente.</p> <p>6. <u>Técnicas</u> Análisis documental</p> <p>7. <u>Instrumentos</u> Guía de análisis documental</p>

ANEXO N° 2 OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES

RECONOCIMIENTO DE LOS INGRESOS DIFERIDOS Y SU INFLUENCIA EN LA INFORMACIÓN ECONÓMICA FINANCIERA DE LA DISTRIBUIDORA MALIBÚ SAC DE LA CIUDAD DE TACNA, PERIODO 2014 - 2017

VARIABLE	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DEFINICIÓN OPERACIONAL	INDICADORES	ESCALA DE MEDICIÓN
INDEPENDIENTE Reconocimiento de ingresos diferidos	<p>Cuando en el orden contable de las empresas se habla de ingresos diferidos se está haciendo referencia a los beneficios económicos recibidos como justificación de la prestación de un servicio a futuro o el cumplimiento de las obligaciones derivadas de un contrato, es decir, la compañía recibe el ingreso, pero aún no ha cumplido con su obligación con el tercero, lo cual da lugar a que en caso de incumplimiento debe devolver el dinero y, de ser el caso, pagar las multas o sanciones pertinentes. Este tipo de partidas son válidas y aplicables en Estándares Internacionales, no solo porque estén mencionadas en las normas, sino porque son una realidad de las operaciones comerciales de las empresas. Cuando en la norma no existan lineamientos específicos para este tipo de partidas, la entidad debe proceder a crear una política contable que responda al reconocimiento y medición de dichas operaciones</p>	<p>Son un pasivo que surge cuando un cliente nos paga por adelantado por bienes o servicios que proporcionaremos más adelante. En las operaciones y transacciones que suelen manejar las empresas es muy común encontrar algunas que dan lugar a ingresos diferidos, cuando se evidencie este tipo de operaciones deberán atenderse los lineamientos en cuanto al tratamiento contable mencionados en esta investigación</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Ingresos diferidos 2. Principio de devengado 3. Cumplimiento de obligaciones tributarias 	Categórica Ordinal
DEPENDIENTE Información Económica Financiera	<p>La información económica financiera es fundamental para el análisis e interpretación de los Estados Financieros, es la técnica que se utiliza para el registro de las transacciones, transformaciones y otros hechos que afectan económicamente a la empresa. Asimismo la información financiera está integrada por información cuantitativa expresada en unidades monetarias e información cualitativa, es decir descriptiva, que muestra la posición y desempeño financiero de una entidad, siendo su principal objetivo el que sea útil al usuario en la toma de decisiones económicas.</p>	<p>La Información Financiera es aquella información cuantitativa que se expresa económicamente (unidad monetaria) y generalmente es emanada por la contabilidad. También se puede definir como aquel conjunto de datos que se obtienen de las actividad financiera o económica que realiza una organización y expresa la relación tanto de los derechos, como obligaciones que se tienen en un periodo o fecha determinada.</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Ratio margen bruto 2. Ratio margen operacional 3. Ratio margen neto 4. Impuesto a la renta 	

ANEXO N° 3 FICHA DE ANÁLISIS DOCUMENTAL

	VARIABLES	2014	2015	2016	2017
I. "RECONOCIMIENTO DE INGRESOS DIFERIDOS" (V. I.)	1. Ingresos diferidos	Inventario de ladrillos de ingresos diferidos	Inventario de ladrillos de ingresos diferidos	Inventario de ladrillos de ingresos diferidos	Inventario de ladrillos de ingresos diferidos
	2. Principio de devengado	Liquidación del impuesto a la renta relacionado con los ingresos diferidos	Liquidación del impuesto a la renta relacionado con los ingresos diferidos	Liquidación del impuesto a la renta relacionado con los ingresos diferidos	Liquidación del impuesto a la renta relacionado con los ingresos diferidos
	3. Cumplimiento de obligaciones	Mercaderías del periodo	Mercaderías del periodo	Mercaderías del periodo	Mercaderías del periodo
II. "INFORMACIÓN ECONÓMICA FINANCIERA" (V. D.)	1. Margen Bruto	$\text{Margen bruto} = (\text{Ventas} - \text{Costos de ventas}) / \text{ventas}$	$\text{Margen bruto} = (\text{Ventas} - \text{Costos de ventas}) / \text{ventas}$	$\text{Margen bruto} = (\text{Ventas} - \text{Costos de ventas}) / \text{ventas}$	$\text{Margen bruto} = (\text{Ventas} - \text{Costos de ventas}) / \text{ventas}$
	2. Margen Operacional	$\text{Margen Operacional} = \text{Utilidad operacional} / \text{ventas}$			
	3. Margen Neto	$\text{Margen Neto} = \text{Utilidad Neta} / \text{Ventas}$			
	4. Impuesto a la renta (IR)	$\text{IR} = (\text{Utilidad antes de impuesto} + \text{adiciones} - \text{deducciones}) \times \text{tasa de impuesto}$	$\text{IR} = (\text{Utilidad antes de impuesto} + \text{adiciones} - \text{deducciones}) \times \text{tasa de impuesto}$	$\text{IR} = (\text{Utilidad antes de impuesto} + \text{adiciones} - \text{deducciones}) \times \text{tasa de impuesto}$	$\text{IR} = (\text{Utilidad antes de impuesto} + \text{adiciones} - \text{deducciones}) \times \text{tasa de impuesto}$

ANEXO N° 4

Ingresos diferidos anuales detallados por producto

Año	Tipo de ladrillo		Cantidades			Ingresos diferidos
	Código	Nominación	Facturado	Entregado	Pendiente	
2014	MEMUP-0005	HERCULES 1	173 931	83 738	90 193	S/ 95 373,06
	MEMUP-0008	HERCULES C-9	20 400	9 888	10 512	S/ 10 601,69
	METCP-0001	PANDERETA	9 390	8 970	420	S/ 388,81
	METCP-0002	PANDERETA (10 X 14)	5 040	4 972	68	S/ 69,15
	METCP-0005	BLOCKER 2	260 095	155 999	104 096	S/ 151 635,69
	METEC-0001	PIRAMIDE 12	28 295	18 538	9 757	S/ 24 623,06
	METEC-0003	PIRAMIDE 15	82 344	41 230	41 114	S/ 102 138,90
	METEC-0004	PIRAMIDE 20	1 750	1 740	10	S/ 49,53
			581 245	325 075	256 170	S/ 384 879,90
2015	MEMUP-0005	HERCULES 1	299 176	91 969	207 207	S/ 184 362,39
	MEMUP-0008	HERCULES C-9	20 400	9 996	10 404	S/ 8 709,55
	MEMUP-0009	INFES	15 600	14 256	1 344	S/ 1 399,81
	METCP-0002	PANDERETA 10X14	81 448	27 224	54 224	S/ 44 727,29
	METCP-0005	BLOCKER 2	600 490	75 590	524 900	S/ 662 806,67
	METEC-0001	PIRAMIDE 12	43 400	11 092	32 308	S/ 73 512,26
	METEC-0003	PIRAMIDE 15	140 063	36 427	103 636	S/ 234 164,26
	METEC-0004	PIRAMIDE 20	15 100	14 440	660	S/ 2 699,78
	MEACA-0003	PASTELERO 24	1 171	-	1 171	S/ 2 192,95
			1 216 848	280 994	935 854	S/ 1 214 574,95
2016	MEACA-0002	PASTELERO	60 000	-	60 000	S/ 85 423,73
	MEACA-0003	PASTELERO 24	1 000	777	223	S/ 417,46
	MEMUP-0005	HERCULES 1	240 363	123 833	116 530	S/ 107 258,96
	MEMUP-0008	HERCULES C-9	8 400	-	8 400	S/ 6 905,10
	MEMUP-0009	INFES	7 800	7 128	672	S/ 699,90
	MEMUP-0010	HERCULES C-9 MACIZO	155 000	-	155 000	S/ 162 881,36
	METCP-0001	PANDERETA	144	-	144	S/ 121,82
	METCP-0002	PANDERETA 10X14	31 439	19 613	11 826	S/ 9 919,85
	METCP-0005	BLOCKER 2	429 018	148 124	280 894	S/ 378 956,95
	METEC-0001	PIRAMIDE 12	37 876	16 743	21 133	S/ 48 655,94
	METEC-0003	PIRAMIDE 15	158 598	54 474	104 124	S/ 250 926,94
	METEC-0004	PIRAMIDE 20	6 431	4 812	1 619	S/ 6 137,50
	MSTEC-0003	PIRAMIDE 15 (Segunda)	6 827	2 960	3 867	S/ 5 079,53
MSTCP-0005	BLOCKER 2 (Segunda)	4 000	2 000	2 000	S/ 535,59	
			1 146 896	380 464	766 432	S/ 1 063 920,64
2017	MEMUP-0005	HERCULES 1	620 391	230 367	390 024	S/ 120 330,54
	MEMUP-0010	HERCULES C-9 MACIZO	43 000	2 500	40 500	S/ 42 635,59
	METCP-0005	BLOCKER 2	1 972 907	348 266	1 624 641	S/ 1 009 075,30
	METEC-0003	PIRAMIDE 15	391 278	56 169	335 109	S/ 379 594,19
	METCP-0007	TABIQUE 8	196 000	39 847	156 153	S/ 142 357,19
	MEMUP-0009	INFES	39 800	7 128	32 672	S/ 36 496,52
	METCP-0001	PANDERETA	144	85	59	S/ 49,79
	METCP-0002	PANDERETA 10X14	244 301	57 061	187 240	S/ 80 278,98
	METCP-0011	BLOQUETA DE CONCRETO NP C/BASE	4 000	-	4 000	S/ 2 548,31
	METEC-0001	PIRAMIDE 12	172 758	41 217	131 541	S/ 141 050,51
	METEC-0004	PIRAMIDE 20	5 650	5 462	188	S/ 696,40
MSTEC-0003	PIRAMIDE 15 (Segunda)	6 927	2 960	3 967	S/ 5 229,53	
MEMUP-0008	HERCULES C-9	83 200	68 232	14 968	S/ 9 614,95	
			3 780 356	859 294	2 921 062	S/ 1 969 957,79

Nota: Recopilación propia.

ANEXO N° 5

ESTADO DE RESULTADO INTEGRAL RELACIONADO CON LOS INGRESOS DIFERIDOS

Periodo comprendido del 01 de Enero de 2014 al 31 de Diciembre de 2017

Expresado en Soles

ESTADO	PERIODO			
	2014	2015	2016	2017
INGRESOS DIFERIDOS	384 879,89	1 214 574,95	1 063 920,64	1 969 957,84
(-) COSTO DE ADQUISICIÓN	(381 348,16)	(1 060 410,98)	(993 090,55)	(1 842 162,50)
UTILIDAD BRUTA	3 531,73	154 163,97	70 830,09	127 795,34
(-) GASTOS DE ADMINISTRACION	(4 569,69)	(11 775,38)	(15 242,53)	(19 658,66)
(-) GASTOS DE VENTA	(41 900,46)	(111 296,87)	(54 900,14)	(89 239,84)
UTILIDAD OPERATIVA	(42 938,42)	31 091,72	687,42	18 896,84
DESCUENTOS REBAJAS OBTENIDOS	45 417,33	0,00	14 816,64	0,00
INGRESOS FINANCIEROS	200,80	7,14	5,87	0,00
(-) GASTOS FINANCIEROS	(302,76)	(14,12)	(143,33)	0,00
RESULTADO ANTES DE PARTICIPACION E IMPUESTOS	2 376,95	31 084,74	15 366,60	18 896,84
PARTICIPACION DE LOS TRABAJADORES	0,00	0,00	0,00	0,00
IMPUESTO A LA RENTA	(1 245,94)	(9 857,18)	(4 909,80)	(6 001,53)
UTILIDAD (PERDIDA) NETA DEL EJERCICIO	1 131,01	21 227,56	10 456,80	12 895,31

Nota: Recopilación propia.

ANEXO N° 6:

**Estado mensual de ingresos diferidos, margen bruto, margen operacional y
margen neto de los años 2014 al 2017**

Año	Mes	Ingresos diferidos	Margen bruto	Margen operacional	Margen neto
2014	Ene	23 092,77	0,93%	-11,02%	0,45%
	Feb	15 395,20	0,89%	-10,60%	0,84%
	Mar	7 697,60	0,91%	-11,23%	0,21%
	Abr	23 092,80	0,93%	-11,42%	0,01%
	May	69 278,38	0,92%	-11,08%	0,36%
	Jun	42 336,79	0,92%	-11,22%	0,22%
	Jul	57 731,98	0,92%	-11,22%	0,23%
	Ago	53 883,18	0,92%	-10,95%	0,42%
	Set	34 639,19	0,92%	-11,22%	0,23%
	Oct	19 244,00	0,90%	-11,21%	0,24%
	Nov	11 546,40	0,90%	-12,04%	-0,01%
	Dic	26 941,60	0,91%	-11,23%	0,22%
2015	Ene	72 874,50	8,33%	1,74%	0,83%
	Feb	48 583,00	16,21%	3,54%	2,17%
	Mar	12 145,75	50,21%	15,75%	13,36%
	Abr	72 874,50	6,36%	0,04%	-0,15%
	May	255 060,74	5,78%	-0,18%	-0,22%
	Jun	133 603,24	8,57%	1,72%	0,73%
	Jul	182 186,24	7,48%	1,17%	0,45%
	Ago	145 748,98	6,34%	0,61%	0,18%
	Set	109 311,75	3,71%	-1,71%	-1,01%
	Oct	60 728,75	8,12%	1,55%	0,66%
	Nov	36 437,25	17,07%	3,97%	2,36%
	Dic	85 020,25	14,12%	2,49%	1,59%
2016	Ene	63 835,24	6,90%	3,01%	1,45%
	Feb	42 556,83	6,76%	0,41%	1,15%
	Mar	21 278,41	6,76%	0,41%	1,01%
	Abr	63 835,24	6,80%	0,36%	1,02%
	May	159 588,09	6,39%	-2,74%	0,48%
	Jun	117 031,27	6,65%	0,41%	1,05%
	Jul	159 588,10	6,65%	0,39%	1,08%
	Ago	170 227,30	7,12%	4,30%	1,66%
	Set	95 752,86	6,66%	0,39%	1,07%
	Oct	53 196,03	5,80%	-8,96%	-0,56%
	Nov	31 917,62	6,66%	0,41%	1,00%
	Dic	85 113,65	6,84%	2,36%	1,33%
2017	Ene	118 197,46	8,40%	2,55%	3,58%
	Feb	78 798,31	6,51%	1,31%	1,11%
	Mar	39 399,16	6,51%	1,31%	1,21%
	Abr	118 197,47	5,49%	-0,61%	-1,22%
	May	354 592,41	6,51%	2,31%	1,20%
	Jun	216 695,36	5,95%	0,63%	0,50%
	Jul	256 094,52	5,68%	-0,45%	-0,02%
	Ago	275 794,10	8,66%	2,91%	2,35%
	Set	177 296,21	6,51%	1,31%	0,55%
	Oct	98 497,89	6,51%	1,31%	0,56%
	Nov	59 098,74	2,12%	-4,10%	-4,21%
	Dic	177 296,21	8,99%	2,98%	2,21%

Nota: Recopilación propia.