

**INSTITUTO DE EDUCACIÓN SUPERIOR
TECNOLÓGICO PRIVADO
JOHN VON NEUMANN**

**CARRERA PROFESIONAL TÉCNICA DE
CONTABILIDAD**



**“PROPUESTA DE MEJORA FINANCIERA Y LEGAL DE UN
NEGOCIO DE MUEBLES DE MELAMINA EN TACNA, 2016”**

**TESIS PARA OPTAR EL TÍTULO A NOMBRE DE LA NACIÓN DE:
PROFESIONAL TÉCNICO EN
CONTABILIDAD**

AUTORES:

DIOSDADO JONAS INGA CHOQUECOTA
GISELA CHOQUE MAMANI
ALFREDO GABRIEL VALDEZ RAMIREZ

DOCENTE GUÍA:
ERNESTO LEO ROSSI

**TACNA – PERÚ
2016**

“El texto final, datos, expresiones, opiniones y apreciaciones contenidas en este trabajo
son de exclusiva responsabilidad del (los) autor (es)”

ÍNDICE

RESUMEN.....	1
INTRODUCCIÓN	3
CAPÍTULO 1: ANTECEDENTES DEL ESTUDIO	5
1.1 Título del Tema:.....	5
1.2 Planteamiento del Problema:	5
1.2.1- Diagnostico:.....	5
1.2.2- Pronóstico:.....	6
1.2.3- Control:.....	6
1.3 Objetivo General:	7
1.4 Objetivos Específicos:	7
1.5 Justificación:	7
1.5.1- Justificación Teórica	7
1.5.2- Justificación Metodológica	8
1.5.3- Justificación Práctica	8
1.6 Definiciones Operacionales:	8
1.6.1- Negocio Informal	8
1.7 Metodología:	10
1.8 Alcances y Limitaciones:	10
1.8.1- Alcance	10
1.8.2- Limitaciones	11
CAPITULO 2: MARCO TEÓRICO	12
2.1 Base legal:	12
2.1.1- Las personas naturales	13
2.1.2- Las personas jurídicas.....	14
2.1.2.1- Individual de Responsabilidad Limitada (EIRL)	15
2.2 Base Tributaria	16
2.2.1- El Nuevo Régimen Único Simplificado (NRUS)	17
2.2.2- Régimen Especial de Renta (RER).....	20
2.2.3- Régimen General de Renta (RG)	22
2.3 Base Financiera:	26
2.3.1- Estados financieros.....	26
2.3.1.1- Estado de Situación Financiera.....	26
2.3.1.2- Notas a los Estados Financieros	27
2.3.1.3- Estado de Resultados	28
2.3.2- Ratios Financieros	28

2.3.2.1- Ratios liquidez	29
2.3.2.1.1- Ratio de Liquidez corriente	29
2.3.2.1.2- Ratio de liquidez Severa o Prueba acida	29
2.3.2.1.3- Ratio prueba defensiva.....	30
2.3.2.2- Ratios de endeudamiento, solvencia o de apalancamiento	30
2.3.2.2.1- Ratio de endeudamiento total.....	31
2.3.2.2.2- Ratio de endeudamiento Patrimonial	31
2.3.2.2.3- Ratio de Razón de Autonomía	32
2.3.2.3- Medidas de Actividad	32
2.3.2.3.1- Rotación de los Inventarios.....	32
2.3.2.3.2- Rotación de cuentas por cobrar	33
2.3.2.3.3- Rotación de cuentas por Pagar.....	33
2.3.2.4- Medidas de Rentabilidad	34
2.3.2.4.1- Margen de Utilidad	34
2.3.2.4.3- ROE, Return on Assets	35
2.3.3- Análisis Financieros	35
2.3.3.1-Analisis Horizontal	35
2.3.3.2- Análisis Vertical	36
2.3.4- Criterios para la evaluación del Proyecto.....	37
2.3.4.1- Valor Actual Neto, VAN.....	38
2.3.4.2- Tasa Interna de Retorno, TIR	39
2.4 Análisis crítico de las bases teóricas	39
CAPÍTULO 3: MARCO REFERENCIAL	40
3.1 Informe General de la empresa:.....	40
3.1.1- Historia	40
3.1.2- Descripción de la actividad	41
3.1.3- Filosofía empresarial	42
3.1.3.1- Misión.....	42
3.1.3.2- Visión	42
3.1.3.3- Política de Calidad	42
3.1.3.4- Políticas de venta.....	43
3.1.4- Productos ofrecidos	43
3.2. Diagnóstico Organizacional:	48
3.2.1- Método F.O.D.A.....	48
3.3 Análisis Crítico Referencial:	51
CAPITULO 4: DESARROLLO DEL TEMA	53
4.1 Detalle de los Estados Financieros:	53
4.1.1 Estado de situación Financiera	53

4.1.2 Estado de Resultados	54
4.2 Propuestas de Mejoras:	55
4.2.1 Cuantificar el patrimonio actual que posee el empresario informal, primera propuesta de mejora.	55
4.3 Mecanismos de Control:	69
4.3.1 Indicadores Financieros	69
4.3.1.1 Medidas de Liquidez	69
4.3.1.1.1 Razón Corriente	69
4.3.1.1.2 Prueba Acida	70
4.3.1.1.3 Prueba Defensiva	70
4.3.1.2 Medidas de Deuda	71
4.3.1.2.1 Endeudamiento Total	71
4.3.1.2.2 Endeudamiento Patrimonial	71
4.3.1.2.3 Ratio de endeudamiento, Razón Autónoma	72
4.3.1.3 Medidas de Actividad.....	72
4.3.1.3.1 Rotación de Inventarios	72
4.3.1.3.2 Rotación de Cuentas por Cobrar.....	72
4.3.1.3.3 Rotación de cuentas por Pagar	73
4.3.1.4 Medidas de Rentabilidad.....	73
4.3.1.4.1 Margen de Utilidad.....	73
4.3.1.4.2 R.O.A.	74
4.3.1.4.3 R.O.E.	74
4.3.1.5 Propuesta de mejora según Ratios	74
4.4.1- VAN	75
4.4.2- TIR	76
4.4.3- Propuesta de mejora en base a VAN y TIR.....	78
4.5 Supervisión de Mecanismos Control por fechas:	78
4.6 Resultados Esperados:.....	80
CAPÍTULO 5: SUGERENCIAS	82
CAPÍTULO 6: CONCLUSIONES.....	83
CAPÍTULO 7: BIBLIOGRAFIA.....	84
ANEXOS.....	86

Lista de figuras

<i>Ilustración 1 Cuadro resumido de las obligaciones tributarias del NRUS.....</i>	<i>19</i>
<i>Ilustración 2 Cuadro de las obligaciones tributarias del RER.....</i>	<i>21</i>
<i>Ilustración 3 Cuadro de las obligaciones tributarias del RG</i>	<i>23</i>
<i>Ilustración 4 Armario.....</i>	<i>44</i>
<i>Ilustración 5 Armario.....</i>	<i>44</i>
<i>Ilustración 6 Centro de entretenimiento.....</i>	<i>45</i>
<i>Ilustración 7 Herramientas para el proceso</i>	<i>47</i>
<i>Ilustración 8 Herramientas para el proceso</i>	<i>47</i>
<i>Ilustración 9 Herramientas para el proceso</i>	<i>48</i>

Lista de tablas

<i>Tabla 1 Constitución de un Negocio.....</i>	<i>13</i>
<i>Tabla 2 Método FODA.....</i>	<i>49</i>
<i>Tabla 3 Estado de Situación Financiera</i>	<i>56</i>
<i>Tabla 4 Requerimiento de materiales directos Centro de entretenimiento</i>	<i>63</i>
<i>Tabla 5 Requerimiento de materiales directos Closet</i>	<i>63</i>
<i>Tabla 6 Estado de Resultados.....</i>	<i>66</i>
<i>Tabla 7 Cuadro comparativo</i>	<i>67</i>
<i>Tabla 8 Mecanismos de Control Interno.....</i>	<i>79</i>

RESUMEN

Actualmente en la ciudad de Tacna, hay una gran cantidad de negocios informales los cuales suelen preferir mantenerse alejados de la SUNAT y su tributación pues consideran que de ser formales tendrían más gastos que los que poseen actualmente.

El presente trabajo estará guiado por los roles que ejerce el propietario, cabe señalar que la presentación de trabajo estará en dependencia a la información del negocio, se señala además que el negocio se maneja de forma empírica, por lo tanto para la realización de este trabajo se adquirirá información basadas en supuestos que el propietario pueda compartirnos o que el presente grupo pueda interpretar con bases en Contabilidad, adicional a este índole trabajaremos con herramientas financieras que nos darán proyecciones futuras, pero que estarán sujetas a los criterios del propietario, no obstante se trabajara con el mismo propietario y se podrá analizar un periodo determinado en el cual se basara gran parte del presente trabajo.

Considerando los factores analizados se presentará una propuesta de mejora desde la integración al sector legal, los materiales usados para la elaboración de los muebles, los procesos de ensamblaje de los muebles como producto final, además de supervisar los costos y gastos en general y poder realizar nuevos tiempos de elaboración, todo lo señalado anteriormente se hace con el fin de que el propietario pueda mejorar o acondicionar su negocio

para así poder brindar la satisfacción necesaria a sus clientes y así mismo, transmitiendo el poder de consolidarse como una empresa rentable y legal.

INTRODUCCIÓN

La presente tesis es una investigación que tiene por objetivo evaluar la situación actual de un comerciante informal cuyo negocio es la elaboración y venta de muebles de melamina. Los datos se obtuvieron de la entrevista a este y esperamos que la investigación que se realiza refleje la situación actual que viven muchos empresarios empíricos.

Este trabajo presenta los siguientes capítulos:

En el capítulo I se presenta el planteamiento de la investigación, el problema, los objetivos, la justificación, los alcances y limitaciones de la misma, además de las definiciones operacionales y los aspectos metodológicos.

En el capítulo II se aborda el marco teórico, mediante una presentación, comparación y análisis de las bases teóricas.

En el capítulo III se abordan los aspectos del estudio en cuestión, en nuestro caso el comerciante informal de muebles de melamina, recabaremos toda la información posible y determinaremos que aspectos podemos mejorar y que otros desechar.

En el capítulo IV presentaremos la propuesta de mejora y la desarrollaremos, para así poder determinar el plan de acción que realizaremos.

Definiremos los mecanismos de control mediante indicadores que proporcionaremos, a su vez realizaremos estudios legales y financieros. Para determinar la viabilidad de nuestra propuesta de mejora.

En el capítulo V presentaremos las sugerencias obtenidas después de la presente investigación las cuales serán concordantes con los objetivos trazados para la presente tesis.

CAPÍTULO 1: ANTECEDENTES DEL ESTUDIO

1.1 Título del Tema:

Propuesta de mejora financiera y legal de un negocio de muebles de melamina en Tacna, 2016

1.2 Planteamiento del Problema:

1.2.1- Diagnostico:

La escasa información referente a los procesos y beneficios de la formalización hacia los pequeños negocios ha ocasionado que los pequeños empresarios opten por permanecer en la clandestinidad tributaria, pues consideran que la formalización no trae ningún beneficio sino que por el contrario ellos perderán dinero con el pago de tributos. Actualmente los pequeños micro empresarios no cuentan con asesoramiento financiero y legal por lo que generalmente tienden a tener errores en cuanto a sus costos y sus gastos en el negocio que ellos realizan.

En cuanto a lo señalado anteriormente, tenemos al propietario de negocio el señor Keny Ayca Quenta; quien pasara a ser nuestro entrevistado. El entrevistado no tiene conocimiento financiero ni legal, nos menciona que siendo informal en ocasiones ha perdido oportunidades de venta, todo esto

debido a que solo aplica conocimientos empíricos, incluso el entrevistado desconoce cuál es su margen de ganancia por producto vendido o cuánto gana al mes con su actividad.

1.2.2- Pronóstico:

De mantenerse esta constante se incrementarán los casos de negocios que acaban en un plazo máximo de 1 año tras haber iniciado, por lo cual el familiar de uno de los integrantes que es objeto de estudio no podría formalizarse y permanecería vendiendo sus muebles de manera informal.

1.2.3- Control:

Los conocimientos de los pequeños empresarios empíricos está determinada por las experiencias que ellos obtienen al ingresar a determinado negocio, en la mayoría de los casos usando casi la mayor parte de su patrimonio, por lo cual con este trabajo buscaremos determinar la manera más adecuada y segura con la cual una persona con negocio informal pueda adecuarse al actual mercado formal, estableceremos mecanismos financieros efectivos para ayudar a tomar las decisiones correctas bajo un estudio detallado de la realidad del comerciante.

1.3 Objetivo General:

- Diseñar una propuesta de mejora financiera y legal que ayudara al Sr. Keny Ayca Quenta en el manejo de su negocio de muebles de melamina.

1.4 Objetivos Específicos:

- Cuantificar el patrimonio actual que posee el empresario informal
- Generar un cuadro de errores en su gestión actual
- Determinar a qué tipo de Régimen Tributario le conviene incorporarse

1.5 Justificación:

1.5.1- Justificación Teórica

Para sustentar nuestra justificación teórica estaremos recabando información de los medios de comunicación y digitales, como también de prensa escrita y todos los artículos informativos. Haremos uso del código tributario, Decreto Supremo n° 133-2013-Código Tributario, Ley del impuesto a la renta, decreto supremo N.° 179-2004-ef (texto actualizado al 8.8.2016, fecha de publicación de la ley N.° 30498), Ley para la Lucha contra la Evasión y para la Formalización de la Economía ley n° 28194, Ley del impuesto general a las ventas e impuesto selectivo al consumo decreto supremo n° 055-99-ef.

1.5.2- Justificación Metodológica

Empezaremos por hacer un previo estudio al comerciante informal y utilizaremos la metodología de entrevistas y consultas para poder conocer su situación actual, dicha información será registrado, procesado y analizado, con aquella información se podrá determinar el mejor modo de formalizarse y determinar las mejores decisiones financieras en su negocio.

1.5.3- Justificación Práctica

La tributación en Tacna está reglamentada por el Decreto Legislativo N° 816, el cual indican los pagos obligatorios que deben hacer las personas naturales o jurídicas. Por lo que para una buena y adecuada competencia en el mercado actual es necesario ser totalmente formal, pues esta es la única forma en que un negocio puede crecer. Con el presente estudio podremos darle una solución a nuestra problemática.

1.6 Definiciones Operacionales:

1.6.1- Negocio Informal

Es aquella actividad económica que se realiza sin estar bajo la supervisión del ente recaudador, en nuestra realidad el ente recaudador es la SUNAT.

Se denomina economía informal o economía irregular a la actividad económica oculta sólo por razones de elusión fiscal o de controles administrativos (por ejemplo, el trabajo doméstico no declarado, la venta ambulante espontánea o la infravaloración del precio escriturado en una compraventa inmobiliaria)

En el Perú el sector informal genera el 19% del PBI, por lo cual se debe centrar los esfuerzos en este sector. Según: (Roberto Villamil, PUCP)

Un negocio informal es aquella que realiza actividades no registradas ni supervisadas por un ente superior **(ECONOMIA, s.f.)**

Los estados financieros constituyen una representación estructurada de la situación financiera y del rendimiento financiero de la entidad **(NIC, 2006)**

El régimen tributario es un conjunto de normas que regulan el cumplimiento de las obligaciones sustanciales, vinculadas directamente con el pago de los tributos, y las obligaciones formales, relacionadas con tramites, documentos o instrumentos que facilitan el pago de tributos. **(SUNAT, WWW.SUNAT.GOB.PE, 2016)**

Propuesta de mejora, para mejorar un proceso significa: cambiarlo para hacerlo más efectivo, eficiente y adaptable, que cambiar y como cambiar depende del enfoque específico del empresario y del proceso. **(Harrington, 1993)**

1.7 Metodología:

Para el cumplimiento de nuestros objetivos, se aplicara la metodología de entrevista. Para la aplicación de entrevistas hacia el propietario formularemos preguntas abiertas y cerradas, al mismo tiempo que nos brinde declaraciones de su proceder hasta el momento, para así poder determinar las mejores alternativas para su negocio.

1.8 Alcances y Limitaciones:

1.8.1- Alcance

El presente trabajo de investigación va a considerar la situación actual de un comerciante informal Sr. Keny Ayca Quenta cuyo negocio es la elaboración de muebles de melamina y su forma de venta es a pedido entre sus conocidos. Todo esto situado en la ciudad de Tacna durante el presente periodo 2016.

1.8.2- Limitaciones

Contamos únicamente con la información de nuestro comerciante informal, pero lo adecuado sería contar con alguna información adicional con respecto al mercado actual de muebles de melamina en la ciudad de Tacna.

Para el cálculo de su situación financiera actual solo hemos tomado en cuenta los datos que el comerciante informal nos ha brindado de forma empírica, pues nunca ha registrado de manera ordenada la actividad que realiza.

CAPITULO 2: MARCO TEÓRICO

El siguiente marco teórico da definiciones y conceptos que van a ser puestos en práctica en este presente trabajo, además servirán para poder implementar mejoras en los lanzamientos de la nueva empresa y orientarlo a que régimen tributario al cual se va incluir de acuerdo a LEY DEL IMPUESTO A LA RENTA, DECRETO SUPREMO N.º 179-2004-EF (TEXTO ACTUALIZADO AL 8.8.2016, FECHA DE PUBLICACIÓN DE LA LEY N.º 30498)

2.1 Base legal:

En este espacio se presentaran las normas de acorde a leyes establecidas por el estado peruano tales como el código civil aprobado por la Comisión Revisora creada por la Ley N° 23403 (DECRETO LEGISLATIVO N° 295), según la clasificación de código civil artículo 73 nos dice que hay dos divisionarias las cuales están conformadas por las personas naturales y personas jurídicas. Las empresas pueden llegar constituirse de acuerdo a las bases legales con la que más se llegue a beneficiar.

Constituir una empresa a partir de la persona natural o persona jurídica. A continuación se señalaran pasos para poder constituir un empresa en el Perú, son 8 pasos que se van a tomar en cuenta. Los cuales son:

Tabla 1 Constitución de un Negocio

Nº pasos	IDEA DE NEGOCIO		
1	Persona Jurídica	Elaboración de la Minuta	
2		Escritura Publica	
3		Inscripción en registros Públicos	
4		Tramitar el Registro Único del Contribuyente	Persona Natural
5		Solicitar permiso, autorización o registro especial	
6		Obtener autorización del libro de planillas	
7		Tramitar la Licencia Municipal	
8		Legalizar los libros Contables	

2.1.1- Las personas naturales

Las personas naturales es un individuo que ejerce derechos y que cumple obligaciones a título personal, cuando esta persona constituye una empresa tiene a cargo todas las obligaciones de su empresa esto implica que esta persona sea responsable y que garantice el bien estar de los patrimonios que lleva de la empresa constituida por el individuo un ejemplo seria: si la empresa de este individuo de régimen natural llega a tener un excesivo endeudamiento externo y este no llega a cubrir el endeudamiento tendría que hacerse cargo con bienes personales.

Estar sujeto al régimen de persona natural tiene sus ventajas y desventajas, las ventajas serían las siguientes:

- Una sola persona (el titular) se encarga del control y de la administración de la empresa.
- Tiene la ventaja de cambiar de régimen para favorecerse.
- Pueden expandir o reducir su patrimonio según le parezca conveniente
- Pueden ser vendidas o liquidadas fácilmente.
- Pueden cambiar de giro de negocio sin ningún inconveniente.
- La documentación contable es reducida.
- Su inversión es mínima y no hay excesivos pagos legales.
- No requiere de mucha documentación para constituirse lo que la hace ser más rápida y sencilla al momento de su constitución.

Las desventajas de las personas naturales son:

- Su capital es limitado y dependiente del propietario.
- Es difícil obtener un crédito.
- Sin el dueño la empresa se detiene.

2.1.2- Las personas jurídicas

La persona jurídica, es un ente que cuenta con obligaciones y derechos acordes a leyes de sociedades, pero no como individuo, sino como organización, a esto se adiciona que puede ser fundada por una o más

personas, lo anterior mencionado se toma en referencia a tener objetivos basados en generar ingresos o ser sin ánimo de lucro tal como se toma en referencia en (ley 26887, 1997). De acuerdo a evaluación personal realizada al propietario del negocio vamos a acceder trabajar con una E.I.R.L. Esta situación estará de acorde a evaluación en el presente trabajo.

2.1.2.1- Individual de Responsabilidad Limitada (EIRL)

La Empresa Individual de Responsabilidad Limitada (E.I.R.L. por sus siglas), es aquella empresa que pertenece a una persona física de manera individual y es una entidad dotada de personalidad jurídica propia con capacidad, para ser titular de derechos y obligaciones, los cuales forman un patrimonio independiente y separado de los demás bienes de la persona física propietaria de dicha empresa (Zavala, 2007)

Puntos a tener en cuenta en una E.I.R.L.:

- ✓ El Capital de la empresa deberá estar íntegramente suscrito y pagado al momento de constituirse la empresa.
- ✓ La empresa tiene patrimonio propio (conjunto de bienes a su nombre), que es distinto al patrimonio del titular o dueño.
- ✓ La EIRL es siempre comercial.

- ✓ La EIRL podrá desarrollar operaciones civiles y comerciales, salvo aquellas reservadas por ley a las sociedades anónimas, por ejemplo bancos y compañías de seguros.
- ✓ El administrador es el titular, quien representa a la EIRL judicial y extrajudicialmente, con todas las facultades de administración y disposición.

¿Qué ocurre si muere el empresario individual?

En caso que el titular de la EIRL fallezca, los herederos podrán designar un gerente común para la continuación de su giro hasta por el plazo de un año, transcurrido éste, la EIRL se terminará. Lo anterior, es otra de las limitaciones de la EIRL, las que deben tener presente quienes quisieran optar por constituirla frente a otras alternativas.

2.2 Base Tributaria

Regímenes Tributarios. Cuando una empresa o personas deciden realiza actividades empresariales esta tienen tres formas de contribuir al estado peruano, para formar parte de un régimen tributario primero se debe de registrar en el registro único de contribuyentes (R.U.C.) para obtener la mejor opción que le corresponda, la empresa o negocio debe considerar el tipo de clientes a los que venderá sus bienes o servicios y el monto de los ingresos que proyectará tener anualmente. (sunat, 2016)

Si el contribuyente escoge un régimen no significa que este sea la definitiva ya que puede cambiar siempre y cuando sus compras o ingresos no superen anualmente el monto establecido por dicho régimen.

2.2.1- El Nuevo Régimen Único Simplificado (NRUS)

Pueden pertenecer a este régimen personas naturales como también Empresas Individuales de Responsabilidad Limitada (EIRL) con pequeños negocios que brindan sus servicios a consumidores finales, este régimen nos da a conocer el máximo de ingresos o compras que llegan a realizarse anualmente, cuando se está sujeto a este régimen solo está permitido tener un solo establecimiento comercial y este solo puede emitir boletas de venta o tickets, queda prohibido emitir facturas.

Las actividades que no pueden realizarse en este Régimen es el transporte de carga, el servicio de transporte terrestre nacional o internacional de pasajeros, la organización de espectáculos públicos, los titulares de agencias de viaje y publicidad, etc. (sunat, 2016)

Cuando una empresa se acoge a este régimen sus ingresos no deben superar los S/.360,000 al año y/o 30,000 mensuales y también las compras de bienes o servicios no deben superar los S/. 70,000 sin contar con los vehículos o predios, Los pagos se realizan por medio del internet con el nombre de cargo en cuenta o tarjeta de débito o crédito VISA, como también personalmente

apersonándose al sistema de pago fácil en las ventanillas de los bancos autorizados, generando una constancia de pago con el formulario N°1611.

(Moises, 2016)

Según las modificaciones realizadas en enero del año 2017 indican que el máximo de los ingresos no deben de superar los S/.96.000 y que solo quedarían dos categorías que serían la categoría uno que el pago mensual llegaría a ser de S/.20.00 y el de la segunda categoría llegaría a ser de S/.50.00.

Referente a categoría uno el total de sus adquisiciones o ingresos mensuales no deben de superar los S./5.000 y la categoría dos será hasta los S/.8.000 soles mensuales. Se aplican cambios a partir del 01 de enero del 2017.

Ilustración 1 Cuadro resumido de las obligaciones tributarias del NRUS

OBLIGACIONES	DESCRIPCIÓN																								
Comprobantes de Pago que emiten	Sólo boletas de venta y tickets de máquina registradora. La autorización se tramita ante una imprenta autorizada por la SUNAT																								
Libros y Registros Contables	No están obligados a llevar.																								
Planilla Electrónica	Si tiene empleados a su cargo, el Titular como Empleador se inscribe al T-Registro y a sus trabajadores y presenta la PLAME mensual ante la SUNAT para pagar Essalud y ONP en caso haya afiliados al Sistema Nacional de Pensiones.																								
Cuota mensual a pagar	Según tabla de categorías (desde S/ 20 hasta S/.600 nuevos soles)																								
	<table><tr><th>Categoría</th><th>Ingresos hasta</th><th>Compras hasta</th><th>Cuota S/</th></tr><tr><td>1</td><td>S/ 5,000</td><td>5,000</td><td>20</td></tr><tr><td>2</td><td>8,000</td><td>8,000</td><td>50</td></tr><tr><td>3</td><td>13,000</td><td>13,000</td><td>200</td></tr><tr><td>4</td><td>20,000</td><td>20,000</td><td>400</td></tr><tr><td>5</td><td>30,000</td><td>30,000</td><td>600</td></tr></table>	Categoría	Ingresos hasta	Compras hasta	Cuota S/	1	S/ 5,000	5,000	20	2	8,000	8,000	50	3	13,000	13,000	200	4	20,000	20,000	400	5	30,000	30,000	600
	Categoría	Ingresos hasta	Compras hasta	Cuota S/																					
	1	S/ 5,000	5,000	20																					
	2	8,000	8,000	50																					
	3	13,000	13,000	200																					
	4	20,000	20,000	400																					
5	30,000	30,000	600																						
Declaración Anual de Renta	No están obligados a presentar, porque el negocio no está afecto al impuesto a la Renta.																								

Fuente: S.U.N.A.T.

2.2.2- Régimen Especial de Renta (RER)

Se llegan a establecer en este régimen todas las personas naturales con negocio o empresas societarias que realizan y muestran tener compras e ingresos que no puedan superar los s/. 525.000 anualmente, el R.E.R. Nos dice que el valor de los activos fijos de una empresa no puede llegar a superar el monto de s/.126.000 de este monto se excluye el registro vehicular y los inmuebles.

La cantidad de trabajadores no deberá de ser mayor a 10 personas por turno laboral establecido. La empresa no deberá de realizar dentro de sus actividades el servicio de espectáculos públicos, transporte de carga de mercancías, actividades de doctores o médicos, agencias de viaje y publicidad, actividades empresariales ya sean de gestión y técnico, etc.

(SUNAT, Concepto del Régimen Especial, 2016)

Ilustración 2 Cuadro de las obligaciones tributarias del RER

OBLIGACIONES	DESCRIPCIÓN
Comprobantes de Pago que emiten	<ul style="list-style-type: none"> Facturas, boletas de venta y tickets de máquina registradora. La impresión de comprobantes se tramita ante una imprenta autorizada por la SUNAT. Las Facturas pueden ser emitidas en forma electrónica a través del portal de la SUNAT. Esta modalidad es opcional.
Libros y Registros Contables	<ul style="list-style-type: none"> Registro de Compras y Registro de Ventas, que se llevan en forma impresa o electrónica a través del Programa de Libros Electrónicos - PLE. En este caso la modalidad es opcional. Los Libros de formato impreso se legalizan antes de su uso.
Planilla Electrónica	El Titular o Empresa como Empleador, se inscribe en el T- Registro y también a sus trabajadores y presenta la PLAME mensual ante la SUNAT para pagar Essalud y ONP en caso haya afiliados al Sistema Nacional de Pensiones.
Tributos mensuales afectos	<ul style="list-style-type: none"> Por Impuesto a la Renta: se paga cuota del 1.5 % sobre los ingresos netos mensuales. Por el IGV: se paga el 18% sobre las ventas del mes, con deducción del IGV pagado en las compras.
Declaración Anual	No están obligados a presentar por que los pagos mensuales del impuesto a la renta son definitivos.

Fuente: S.U.N.A.T.

2.2.3- Régimen General de Renta (RG)

Este régimen está adecuado especialmente para las medianas y grandes empresas que generan ingresos por rentas de tercera categoría y desarrollan actividades sin que tengan que cumplir condiciones o requisitos especiales, están comprendidas también, las actividades desarrolladas por los Notarios, las sociedades civiles, las entidades que se asocien y los agentes mediadores de comercio, rematadores, martilleros y cualquier otra actividad no permitida para los Regímenes del Nuevo RUS y el Régimen Especial del Impuesto a la Renta.

Ha este régimen tributario también pueden acogerse las pequeñas empresas si así lo prefieren, según el Decreto Legislativo 1086-Ley de MYPES y su reglamento.

Ilustración 3 Cuadro de las obligaciones tributarias del RG

OBLIGACIONES	DESCRIPCIÓN
Comprobantes de Pago que emiten	<ul style="list-style-type: none"> Facturas, boletas de venta y tickets de máquina registradora.
Libros y Registros Contables	<p>Se llevan de acuerdo al monto de ingresos brutos, que se regulan por cantidad de UIT:</p> <ul style="list-style-type: none"> Hasta 150 UITs de ingresos se llevan: Registro de Compras, Registro de Ventas y Libro Diario Simplificado *Desde 150 UITs hasta 500 UITs: Registro de Compras, Registro de Ventas, Libros Diario y Mayor. *Desde 500 hasta 1,700 UITs: Registro de Compras, Registro de Ventas, Libros Diario, Mayor e Inventarios y Balances. *Más de 1,700 UIT: Llevan Contabilidad Completa. Se llevan de forma física o electrónica. Los libros en formato impreso, se legalizan antes de su uso. Para los Principales Contribuyentes (PRICOS) el llevado de libros electrónico es obligatorio, para los demás contribuyentes es opcional. Se ha iniciado la obligación con los Registros de Compras y de Ventas y se continúa con los Libros Diario y Mayor.
Planilla Electrónica	<ul style="list-style-type: none"> El Titular o Empresa como Empleador, se inscribe en el T - Registro y también a sus trabajadores y presenta cada mes la PLAME, que es la Planilla Mensual para pagar Essalud y ONP en caso tenga trabajadores afiliados al Sistema Nacional de Pensiones. También se pagan con la PLAME, las retenciones por pago de rentas de 4ª y 5ª. Categoría.
Tributos mensuales afectos	<ul style="list-style-type: none"> Por Impuesto a la Renta: se realizan pagos a cuenta, el importe que resulte mayor entre un coeficiente y el 1.5% sobre los ingresos netos mensuales. Por el IGV: se paga el 18% sobre las ventas del mes, con deducción del IGV pagado en las compras. <p>Para pagar estos dos tributos se usa el PDT 621 que se ubica y se presenta por Internet o mediante un USB ante la ventanilla de un banco autorizado.</p>
Declaración Anual y pago de regularización	<ul style="list-style-type: none"> La Declaración se presenta y vence en marzo de cada año, después del cierre de cada ejercicio. Se realiza con un PDT que se envía por Internet o se presenta por ventanilla de un banco con un USB. El pago de regularización, se calcula con tasa del 30% sobre las utilidades de la empresa y se realiza también por Internet o mediante boleta de pago ante un banco autorizado.

(SUNAT, WWW.SUNAT.GOB.PE, 2016)

Fuentes: S.U.N.A.T.

A continuación se consideran los cambios realizados para el periodo 2017

El régimen MYPE Tributario, fue aprobado el 20 de diciembre 2016 bajo el legislativo N° 1269, está dirigido a aquellos contribuyentes que no supera las 1700 UIT.

Como se puede acceder al nuevo régimen MYPE tributario. Se incorporan a contribuyentes que hayan estado en el régimen General, cuyos ingresos netos en el periodo 2016 no hayan superado las 1700 UIT. Se incorporan además a contribuyentes que estén acogidos al Nuevo RUS que tengan condición de EIRL acogidas a dicho régimen. Que no hayan optado acogerse en enero del 2017. Asimismo, de acuerdo a la norma también pueden acogerse de manera voluntaria los contribuyentes que se encuentren en cualquiera de los regímenes ya existentes.

Como pago el impuesto a la renta en el régimen MYPE tributario, el impuesto a la renta se determina aplicando escala progresiva acumulativa de acuerdo a los siguientes detalles:

Hasta 15 UIT = 10%
Más de 15 UIT = 29%

Los pagos del impuesto a la renta se pagaran:

Ingresos anuales netos que no superen a las 300 UIT: 1% a los ingresos netos obtenidos en el mes. Contribuyentes del RMT que en cualquier ms del ejercicio superen las 300 UIT: con forme a las reglas de R.G. establecidas en la ley del impuesto a la renta y normas reglamentarias.

Los libros contables que se tomaran en cuenta en este régimen son:

Con ingresos anuales hasta 300 UIT
Registro de Ventas
Registro de compras
Libro diario Simplificado
Con ingresos que superen 300 UIT
Obligados a llevar todos los registros acorde al artículo 65 de la ley del Impuesto a la Renta

Los beneficios de Acogerse en el Régimen MYPE tributario, acorde a los contribuyentes que inicien actividades durante el 2017 y aquellos que provengan del Nuevo RUS durante el 2017, la SUNAT no aplicara sanciones siempre y cuando se cumpla con subsanar la infracción de acuerdo a resolución de superintendencia:

Omitir el llevar los registros de libros contables establecidos por ley.

Llevar libros contables sin condiciones establecidas por las normas.

Llevar con un periodo de retraso mayor establecido por las normas

No exhibir los libros contables que la administración tributaria solicita.

No presentar declaraciones dentro de los plazos establecidos.

El presente régimen entrara en vigencia partir del 01 de enero 2017.

2.3 Base Financiera:

En este espacio se presentaran las herramientas de control interno que nos indicaran la situación económica y financiera de la empresa además de presentarnos los cambios que puede experimentar el negocio con respecto a su formalización.

2.3.1- Estados financieros

2.3.1.1- Estado de Situación Financiera

El balance general es la hoja de ruta de una empresa, que en un momento determinado se refleja un resumen de la contabilidad donde aparecen todo aquello que una empresa posee, lo que debe y lo que le deben, en el balance general aparecen, básicamente, los activos, los pasivos y el patrimonio. Es un instrumento decisivo para saber qué podemos hacer con una empresa ya que el resultado que nos da es decisivo ya que contiene información útil. La información que normalmente nos refleja es si hay un exceso de inversiones o si la empresa tiene excesivas deudas.

Se compone del siguiente modo:

- **Activo:** Es el conjunto de bienes, derechos y otros recursos que dispone una empresa, ya sean tangibles o intangibles, esta hace que la empresa obtenga beneficios económicos en el futuro.

- Pasivo: son las deudas que la empresa posee, se recogen las obligaciones y se representa lo que se debe a terceros: pagos a bancos, salarios, proveedores
- Patrimonio: Son los conjuntos de bienes, derechos, obligaciones y deudas, que son de la propiedad de la empresa al momento de constituirse los medios económicos y financieros.

2.3.1.2- Notas a los Estados Financieros

Las notas a los estados Financieros nos permiten ver la información que no está presente en los estados financieros, esta información es importante porque ayuda a los usuarios a tomar las mejores decisiones claras y precisas, las notas no necesariamente tiene que pertenecer a los estados financieros.

Estas notas se deben de preparar basándose en las siguientes reglas:

- Las notas establecidas deben de presentarse por medio de números, letras y tituladas para poder dar una fácil comprensión e interpretación.
- Tiene que ser aplicado y peculiar, las notas deben de tener relación directa con los estados financieros.
- Las notas deben ser presentadas en una secuencia lógica, guardando en cuanto sea posible el mismo orden de los rubros de los estados financieros.

Todo estado financiero debe contener las notas explicativas respectivas, de tal forma que la persona que los consulte, puede tener la suficiente claridad sobre ellos con el fin que estos puedan cumplir con su verdadero objetivo.

2.3.1.3- Estado de Resultados

También es conocido como "Estado de pérdidas y ganancias" es un estado financiero que muestra detalladamente los ingresos, los gastos y el beneficio o pérdida que ha generado una empresa durante un tiempo determinado, el estado de resultados brinda una visión panorámica de cuál ha sido el comportamiento de una empresa, si ha generado utilidades o no. El reporte que nos da es muy útil para el empresario ya que le ayuda a saber si su compañía está vendiendo y qué cantidad está vendiendo y cómo se administran los gastos, solo así se podrá saber con exactitud si tendrá utilidades.

2.3.2- Ratios Financieros

Es la comparación entre dos variables financieras, al relacionarse el estado de ganancias y perdida o las cuentas del balance general, la información obtenida nos permite analizar y tomar la mejor decisión para la empresa, también permite determinar la dirección que tomara la empresa y los cambios que pueden llegar a pasar en un tiempo determinado.

Existen una gran variedad de ratios que nos permite analizar el estado económico financiero, a continuación are una selección.

2.3.2.1- Ratios liquidez

2.3.2.1.1- Ratio de Liquidez corriente

Este ratio nos permitirá saber qué cantidad de deudas a corto plazo tiene una empresa y como pueden llegar a cubrirse con los activos y cuanta cantidad monetaria aproximadamente puede llegar a saldarlas.

La fórmula es:

$$(\text{Activo corriente} / \text{Pasivo corriente})$$

2.3.2.1.2- Ratio de liquidez Severa o Prueba acida

Con el indicador de la prueba acida nos obtendremos información más detallada a comparación del ratio de liquides la capacidad de la empresa para afrontar sus deudas en un corto plazo, Los inventarios son excluidos del análisis porque son los activos menos líquidos y son sujetos a carencia o perdida en caso haya una bancarrota.

La fórmula es:

$$(\text{Activo Corriente} - \text{Existencias}) / \text{Pasivo}$$

Si al obtener el resultado nos da igual a 1 nos dice que la empresa si cumple con sus responsabilidades a corto plazo.

Si al obtener el resultado nos da mayor a 1, nos dice que la empresa está en riesgo de tener activos sin moverse, sin fruto.

Si al obtener los resultados nos da menor a 0,8 nos dice que la empresa no es responsable con sus obligaciones a corto plazo (financieramente inestable)

2.3.2.1.3- Ratio prueba defensiva

Nos ayuda a medir la capacidad efectiva de una empresa en un determinado tiempo, son considerado solo los activos que están en caja, bancos y todos los valores que se pueden negociar, esto nos ayuda a ver si la empresa es capaz de sobrevivir solo con sus activos más líquidos sin tener que recurrir a los flujos de ventas.

Su fórmula seria:

$$\text{Caja y banco} + \text{efectivo y equivalente de efectivo} / \text{Pas. Corriente}$$

2.3.2.2- Ratios de endeudamiento, solvencia o de apalancamiento

Son los que expresan el respaldo que posee la empresa frente a sus deudas totales ya que nos muestra el total de los recursos que hemos obtenido

de tercero, se Combinan las deudas de corto y largo plazo para tener un concepto más definido de la capacidad financiera de la empresa.

Esto nos permite conocer si la empresa es estable o que tan consolidada esta la empresa en la composición de sus pasivos,

2.3.2.2.1- Ratio de endeudamiento total

Con este ratio relacionamos el activo fijo, el pasivo no corriente o a largo plazo, permitiéndonos saber si el activo total se financio con los recursos o con capital ajeno y de cuanto llego a ser.

Su fórmula es:

$$((\text{Pas. Corriente.} + \text{Pas. No Corriente.}) / \text{Activo total}) \times 100$$

2.3.2.2.2- Ratio de endeudamiento Patrimonial

Con este ratio evaluaremos el resultado entre los recursos totales a corto plazo y largo plazo que han sido proporcionados por los acreedores y los propietarios de la empresa, con esto veremos el nivel de coeficiente del apalancamiento financiero.

Su fórmula es:

$$(\text{Pasivo total} / \text{Patrimonio}) \times 100$$

2.3.2.2.3- Ratio de Razón de Autonomía

La Razón de Autonomía indica el alcance que la empresa está mostrando para denotarse autosuficiente financieramente hablando ante sus acreedores. Se determina según se divida su patrimonio entre el activo.

Su fórmula es:

$$\text{Patrimonio} / \text{Activo Total}$$

2.3.2.3- Medidas de Actividad

Son también conocidos como ratios operativos o razones de rotación de actividad, por medio de esta evaluamos la cantidad de actividad y eficacia que tiene el manejo de los recursos financieros de una empresa, la evaluación que se realiza es sobre los inventarios, los pagos, los activos fijos, activos totales y cobranzas.

Es recomendable que el resultado de las cuentas por cobrar gire de manera razonable de tal forma que no implique costos financieros muy altos y que se pueda utilizar el crédito como una estrategia de las ventas.

2.3.2.3.1- Rotación de los Inventarios

Nos muestra el tiempo que demora la inversión en inventarios hasta convertirse en efectivo y saber el número de veces que esta inversión va al mercado en un año y cuántas veces se repone.

La fórmula es:

$$\text{Costos de ventas} / \text{inventario promedio}$$

2.3.2.3.2- Rotación de cuentas por cobrar

Nos permite calcular el plazo aproximado de créditos que la empresa puede otorgar a sus clientes para así poder analizar la política de cobranzas y créditos, también podemos saber la liquidez de las cuentas por cobrar, cuando recupera los créditos concedidos a velocidad en efectivo en el transcurso del año.

La fórmula es:

$$\text{Ventas al crédito} / \text{Cuentas por cobrar comerciales}$$

2.3.2.3.3- Rotación de cuentas por Pagar

Esta rotación mide el plazo promedio que tiene la empresa para pagar sus obligaciones que llegaría a ser el número de veces que las cuentas por pagar se convierten en efectivo anualmente.

La fórmula es:

$$\text{Costo de Ventas} / \text{Cuentas por pagar comerciales}$$

2.3.2.4- Medidas de Rentabilidad

Nos permite conocer el rendimiento financiero de una empresa con relaciona sus ventas, inversión y su patrimonio, señalando la eficiencia operativa en la gestión empresarial también nos permite conocer los Indicadores negativos que expresan la etapa de disgregación que la empresa está atravesando y que afectará toda su estructura.

2.3.2.4.1- Margen de Utilidad

Son la utilidad obtenida por la empresa después de pagar todos los gastos e impuestos. Además de los costos directos de producción y las cuentas como el alquiler, el agua y la electricidad, los préstamos bancarios y los ingresos fiscales.

La fórmula es:

$$\text{Utilidad neta} / \text{ventas netas} = \%$$

2.3.2.4.2- ROA, Return On Equity

Se le cono también como rentabilidad sobre activos o rentabilidad Económica, es un indicador que se encarga de calcular el rendimiento del capital. Determina la rentabilidad obtenida por la empresa sobre sus fondos propios.

Su fórmula es:

$$\text{UAI} / \text{Activo Total}$$

2.3.2.4.3- ROE, Return on Assets

También conocido como Rentabilidad Financiera o rentabilidad sobre el patrimonio, es uno de los indicadores más utilizados por las empresas este indicador muestra relación entre la utilidad lograda en un determinado periodo y los activos de las empresa.

Su fórmula es:

$$\text{UAI} / \text{Total Patrimonio}$$

2.3.3- Análisis Financieros

Estudio que se realiza a la información contable y financiera de la empresa. El analizar e interpretar la información nos ayudara a comprender el origen y comportamiento de los recursos y obligaciones de la empresa.

2.3.3.1-Analisis Horizontal

Señala cual fue el crecimiento o decrecimiento de una cuenta del estado de situación financiera o estado de resultados; en un periodo determinado. Nos da señal de que la empresa pudo haber tenido un buen periodo, malo o se sigue manteniendo al periodo anterior

Se determina hallando la diferencia del periodo actual (p2) menos el periodo anterior (p1), el valor obtenido se divide con el monto del periodo anterior (p1) y para hallar el valor porcentual se multiplica por 100.

Sus fórmulas son:

Estado de Situación Financiero

$$((P2-P1) / P1)*100$$

P2 = Cuenta “n” en el periodo actual del Estado de situación financiera

P1 = Cuenta “n” en el periodo (años anterior) del Estado de situación financiera

Estado de resultado

$$((p2-p1) / p1)*100$$

p2 = Cuenta “n” en el periodo actual del Estado de Resultado

p1 = Cuenta “n” en el periodo (años anterior) del Estado de Resultado

2.3.3.2- Análisis Vertical

Se usa para saber si hay una correcta distribución de los activos o pasivos y patrimonio y de manera equitativa. El objetivo es determinar qué

cantidad de porcentaje representa cada cuenta del activo dentro del total activo, del pasivo y patrimonio dentro del total pasivo y patrimonio y cuentas del estado de resultados dentro de la utilidad neta.

Sus fórmulas son:

Estado de situación Financiera

$$(\text{Valor de cuenta "X"} / \text{Valor de cuenta principal}) \times 100$$

Valor de cuenta X = cuenta específica del activo

Valor de cuenta principal = Total activo

Estado de Resultados

$$(\text{Valor de cuenta "x"} / \text{Valor de cuenta principal}) \times 100$$

Valor de cuenta x = cuenta específica de Estado de Resultados

Valor de cuenta principal = Utilidad neta

2.3.4- Criterios para la evaluación del Proyecto

Para que un proyecto pueda ser aprobado debe de cumplir con varias metas trazadas dentro de ellas esta poder determinar la rentabilidad negocio, analizar el riesgo en base a las oportunidades. Para muchos es de suma importancia analizar primero la viabilidad del proyecto pues se puede decir fácilmente si realiza o no se realiza el proyecto. En todo caso nuestro grupo ha

optado por estas dos metodologías de evaluación gracias a que son las más utilizadas en el mercado.

2.3.4.1- Valor Actual Neto, VAN

El van es una fórmula que dice por un lado cual es el valor del negocio y por otro lado es si nos conviene hacerlo o no, el criterio que se aplica es que si el valor del negocio es positivo nos conviene hacerlo y si es negativo no nos conviene hacerlo.

Para calcular el VAN, se debe haber determinado el flujo de caja proyectado y su rentabilidad mínima a esperar del negocio en función del riesgo que este tiene; a lo que suele denominar tasa de descuento que representa el costo de oportunidad del capital (cok).

Su fórmula es:

$$VAN = (F1 / (1+R)^n) + (F1 / (1+R)^n) + (F1 / (1+R)^n) + \dots$$

- Flujo de año (F1)
- Tasa de descuento (R)
- Periodo (n)

2.3.4.2- Tasa Interna de Retorno, TIR

La TIR es una fórmula que calcula la rentabilidad de un negocio, nos indica si nos conviene o no hacer este negocio. La TIR se calcula en base al flujo de caja, es decir si proyectas tu flujo de caja podrás calcular la TIR de tu negocio. También representa el máximo costo que el inversionista podría pagar por el capital prestado.

El criterio a adoptar para decidir si conviene o no; hacer es un negocio es que la rentabilidad sea suficientemente atractiva para el riesgo que ese negocio tiene. También se le define como la tasa de descuento que hace que el $(VAN=0)$

2.4 Análisis crítico de las bases teóricas

El presente proyecto será realizado con las herramientas y teorías de los libros, autores y sitios web consultados, estas fuentes nos proveerán información la cual será analizada y clasificada para así poder entender aspectos internos y externos del negocio ya sea en el ámbito legal o financiero todo lo anterior mencionado será efectuado para poder así realizar la propuesta de mejora financiera y legal que ayudara al propietario en el manejo de su negocio de muebles de melamina

CAPÍTULO 3: MARCO REFERENCIAL

3.1 Informe General de la empresa:

3.1.1- Historia

El señor Keny Ayca fabricante empírico de muebles hechos a base de melamina, se dio cuenta que su producción ha ido creciendo de acuerdo los ingresos obtenidos de la elaboración de sus muebles personalizados hechos en melamina. Estos muebles se hacen a pedido anticipado; pues al elaborarlos se tiene en cuenta cierto tiempo pues su proceso es de manera artesanal esto se toma referencia en el montado.

El señor Keny Ayca comenzó a trabajar con muebles después de terminar sus estudios secundarios, opto por aprender de manera empírica trabajando en diferentes regiones del Perú. Destacado sus habilidades al momento de del montado. Tras haber participado en diferentes empresas de fabricación de madera y melamina en la ciudad Lima, decidió que era momento de volver a su ciudad natal (Tacna), A las dos semanas de volver a Tacna sufrió un accidente que lo dejo incapacitado por un año y con secuelas que le impiden trabajar como antes.

Pero Keny Ayca no se dio por vencido, por lo que decidió volver hacer lo que más sabía. Que es trabajar en la elaboración de muebles. El decidió hacer

su negocio a partir de la gran ayuda de sus allegados. Y bueno los clientes que ha ido adquiriendo a lo largo del tiempo en Tacna; están conformes con los muebles que ah elaboro pues se dan cuenta que Keny tiene un largo conocimiento en el armado y elaboración de muebles, y ello se muestra en la calidad presentada en cada trabajo.

Por la demanda presentada en los últimos años Keny ha decidido aumentar su producción queriendo así entregar la calidad que brinda en cada producto elaborado por el a más personas. Ya en este punto Keny Ayca tuvo la idea de formar una empresa, pero no tuvo a su disposición el asesoramiento adecuado; esto hizo que el siga haciendo negocios de manera informal.

A mediados de año 2016 el señor Keny Ayca recibió asesoramiento de parte del presente grupo para que pueda considerar una formalización y estructuración de la empresa que una vez estuvo dispuesto a formar.

3.1.2- Descripción de la actividad

- El encargado es el señor Keny Ayca.
- Su giro del negocio que se va a presentar está compuesto por la elaboración y comercialización de muebles de melamina.
- No cuenta con personal a su disposición por referirse a un negocio propiedad personal.

3.1.3- Filosofía empresarial

3.1.3.1- Misión

Ante el poco uso de la melamina en muebles de uso doméstico, este negocio nace con la finalidad de ofrecer productos de calidad y hechos a mano, con precios accesibles a las personas de la ciudad de Tacna, siendo los primeros clientes amigos, conocidos, y personas que vienen por recomendación de otras.

3.1.3.2- Visión

Ser una empresa líder en fabricación y comercialización de muebles hechos en melamina, en donde se busque satisfacer necesidades de nuestros clientes brindándoles productos de alta calidad y con un excelente acabado.

3.1.3.3- Política de Calidad

La calidad será previamente evaluada por el propietario, quien cuenta a su disposición con varios años de fabricación esto hace que su punto de vista es más que una referencia empírica, también se verá apoyado con herramientas que son especializadas para el montado de muebles.

3.1.3.4- Políticas de venta

Las ventas en un principio solo dependían de los allegados del propietario del negocio, pero poco a poco fue creciendo gracias a la calidad del producto, para optar por más clientela se trabajara con anuncios en radios y periódicos, además de disponerle una página web para que pueda acelerar su crecimiento.

3.1.4- Productos ofrecidos

Los productos ofrecidos son dos, estos productos tienen mayor demanda entre los allegados.

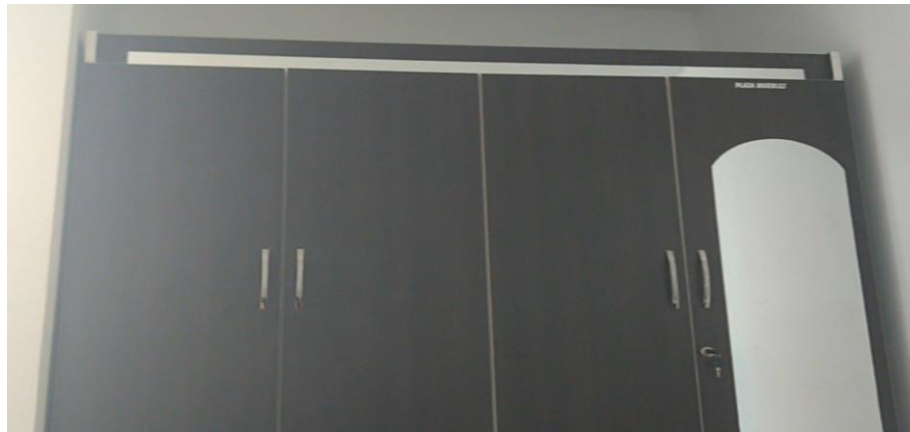
➤ Closets:

Especificaciones:

Este producto está hecho a base de melamina, entre lo más básico contaría con tres divisiones, las cuales son holísticamente señaladas entre espacio para (camisas, pantalones y zapatos), usualmente es lo que se ofrece a los clientes habituales. Pero tratando de implementar diferencias en el mercado este closet puede llegar a contar con divisionarias personalizadas como (lugar para pantalones, zapatos, maleteros, colgadores) según sea del agrado del cliente se puede implantar puertas corredizas o repisas interiores entre otros. Esto se

hace por el espacio y la comodidad que se desea dar al cliente con el fin de satisfacer sus necesidades.

Ilustración 4 Armario



Armario, en finalizado

Ilustración 5 Armario



Armario finalizado, con acabado fino

Materiales:

Para su elaboración se va tener en cuenta los siguientes materiales, como producto base y fundamental se encuentra la melamina, placa

protectora, placas corredizas si son necesarias, los tacos de madera, aceites de sellado y accesorios personalizados como (manijas, cerrojos, etc.) como aditivo al mueble se tienen en cuenta; tornillos, clavos, tarugos, pulidor y goma industria entre otros.

➤ Centro de Entretenimiento:

Especificaciones

Estos muebles tienen diseños modernos con capacidades de instalar televisores de 32 pulgadas, generalmente su color es café, pero de acuerdo a pedidos de los clientes puede variar la medida estándar es de 1.90cm de alto. 1.28cm de largo, 42 cm ancho. Las divisiones generales están divididas en recinto para DVD y Equipo de sonido incluyendo además la porta CD, con compartimientos espaciosos y gavetas multiusos.

Imagen 3 centro de entretenimiento

Ilustración 6 Centro de entretenimiento



Centro de Entretenimiento, en proceso de armado

Materiales:

Para su elaboración se va tener en cuenta los siguientes materiales, como producto base y fundamental se encuentra la melamina, placa protectora y separadora (puertas), placas corredizas (CD), bisagras cangrejo y normales (puerta), los tacos de madera, aceites de sellado y accesorios personalizados como (manijas, cerrojos, etc.) como aditivo al mueble se tienen en cuenta; tornillos, clavos, tarugos, pulidor y goma industria entre otros.

➤ Elaboración y Seguimiento:



Como los productos mencionados van a ser armado de forma artesanal el dueño procederá utilizar herramientas para la adecuada fabricación de los muebles.

Se indica adicionalmente que los muebles que se ofrecen están a disposición de ser personalizados por el cliente u optar por el producto habitual.

Dentro de la elaboración de nuestros muebles se hace un seguimiento de los imperfectos, tales que si se llega a encontrar uno puede ser devuelto y arreglado sin cargo alguno y el tiempo de garantía es de 1 año.

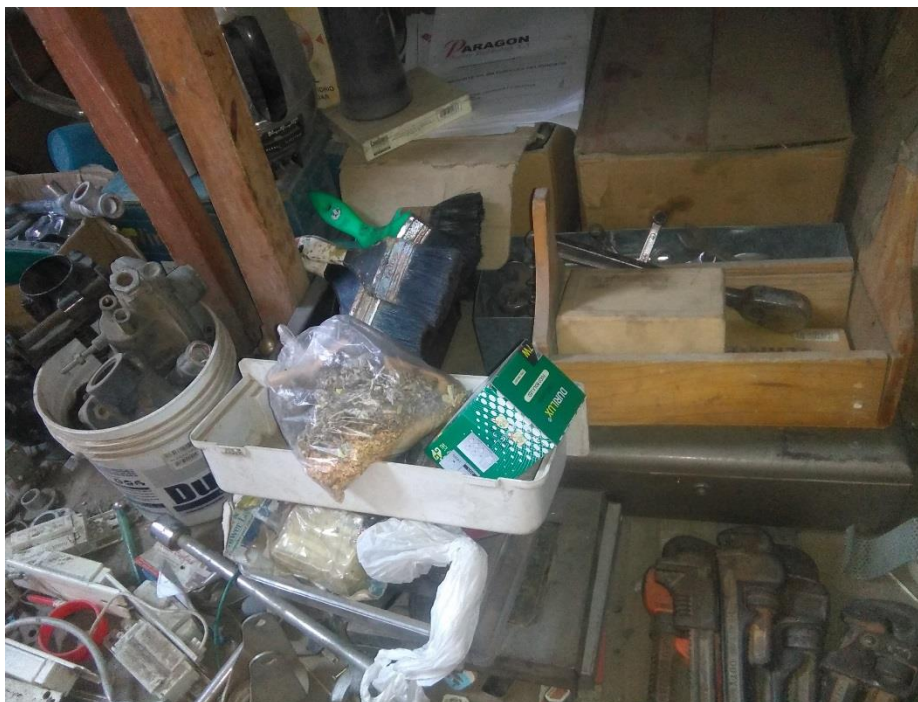
Ilustración 7 Herramientas para el proceso



Ilustración 8 Herramientas para el proceso



Ilustración 9 Herramientas para el proceso



3.2. Diagnóstico Organizacional:

3.2.1- Método F.O.D.A

Según en nuestro resumen, este es el caso de un pariente que ha estado laborando de forma informal, los motivos que lo llevaron a estos actos fueron la falta de información y el poco asesoramiento.

A continuación se presentara de acuerdo a lo investigado un método que está enfocado en el análisis y solución de problemas, en este método puede poner en practica la identificación de las fortalezas y la debilidades del

futuro ente, a su vez las oportunidades (aplicadas y no aplicadas) y amenazas. Los grupos estarán divididos en internos y externos así también como positivos y negativos, a continuación se mostrara gráficamente lo antes señalado y se procederá a explicar.

Tabla 2 Método FODA

	Internos	Externos
Positivos	Fortalezas	Oportunidades
Negativos	Debilidades	Amenazas

Fortalezas

Son talentos especiales que cuenta la empresa y por lo que la hace diferente dentro de la competencia, por lo que se entiende que está incluido en el ambiente interno de la empresa, esto puede ser los recursos que se controlan, habilidades que la integran y actividades de desarrollo positivo.

Oportunidades

Son factores que resultan de manera favorable para la empresa. Intervienen de manera externa están ligados al entorno en el actúa la empresa, dichas oportunidades nos permitirán obtener atributos adicionales al resto.

Debilidades

Esta dentro del ambiente interno de la empresa y se clasificarían en circunstancias que induzcan una posición contraproducente frente a la competencia, esto se puede clasificar en; habilidades que no posee la empresa, actividades que no desarrolla la empresa y recursos que no tienen.

Amenazas

Estas situaciones están en el ambiente externo de la empresa, pueden ser perjudiciales y nocivos para la prosperidad de la empresa

Fortalezas

- Productos con la mayor garantía en el mercado
- Productos elaborados de manera artesanal incluye el armado
- Productos personalizados a criterio del cliente
- Productos en alta calidad

Oportunidades

- Cantidad muy reducida de competencia en el mercado de la melamina
- Alta demanda en productos hechos de melamina
- Expansión de mercado gracias a la zona fronteriza
- Posibilidades de acogerse a un régimen tributario

Debilidades

- Por el momento no cuenta con formalidad
- Disposición de solo dos productos
- Concentrarse solo en campo de melamina
- No cuenta con una red contactos

Amenazas

- Diferencias elevadas en los precios de otras regiones
- Poca acogida de las elaboración artesanal
- Los mercados nuevos no suelen prosperar más de 1 año
- Aumento de los costos de la material de producción

3.3 Análisis Crítico Referencial:

De acuerdo con las bases legales y la inserción a un régimen tributario; se ha propuesto adecuar el negocio al Régimen especial de Renta y completar su inscripción en una E.I.R.L., todo lo anterior se ha hecho con la finalidad de que el negocio cumpla con los aspectos legales. Adicional a lo anterior se ha hecho un Marco referencial del negocio con el fin de ordenarlo adecuadamente a las nuevas normas que pueden conllevar tener un negocio formal.

Para nuestro grupo resulta de suma importancia el analizar la historia y filosofía empresarial del propietario del negocio, pues no dará señal de lo que

se desea realizar en la futura empresa. A partir de señalado se podrá realizar un buen plan de mejora. Al analizar los productos ofrecidos podremos detallar los materiales, las herramientas, la elaboración y el seguimiento que se le hace al producto para poder así generar el cuadro de errores.

CAPITULO 4: DESARROLLO DEL TEMA

4.1 Detalle de los Estados Financieros:

4.1.1 Estado de situación Financiera

KENY AYCA
ESTADO DE SITUACION FINANCIERA
DEL 01 DE NOVIEMBRE AL 30 DE NOVIEMBRE DEL 2016
EXPRESADO EN SOLES

ACTIVO		PASIVO Y PATRIMONIO	
ACTIVO CORRIENTE		PASIVO CORRIENTE	
Efectivo y Equivalentes de Efectivo	1,200.00	Cuentas por Pagar Comerciales	1,000.00
Cuentas por Cobrar Comerciales	750.00	Otras Cuentas por Pagar	
Existencias	540.00		
		TOTAL PASIVO CORRIENTE	1,000.00
		PASIVO NO CORRIENTE	
		TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	-
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	2,490.00	TOTAL PASIVO	1,000.00
ACTIVO NO CORRIENTE		PATRIMONIO NETO	
Inmuebles, Maquinaria y Equipo (neto de depreciación acumulado)	113,000.00	Capital	114,490.00
Activos Intangibles		Reservas	
Otros Activos		Resultados Acumulados	
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	113,000.00	TOTAL PATRIMONIO NETO	114,490.00
TOTAL ACTIVO	115,490.00	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO NETO	115,490.00

Tacna, 30 de Noviembre del 2016

4.1.2 Estado de Resultados

Keny Ayca	
Estado de Resultados	
Noviembre del 2016	
Expresado en nuevos soles	
VENTAS	10,250.00
CV	10,062.48
UTILIDAD BTA	187.52
GASTOS ADM	
GASTOS VTAS	50
UTILIDAD OP	137.52
ING FINANC	
OTROS INGRESOS	
GASTOS FINANC	
OTROS GASTOS	
UAI	137.52

Cabe resaltar que estos estados han sido tomados en cuenta de un exhaustivo análisis de deductivo que se realizó de la mano del propietario de negocio, queda sujeto a cierto desliz de la realidad del negocio, se tomara las medidas necesarias para su aproximación con la realidad.

A continuación se mostraran propuestas de mejora relacionadas con los objetivos específicos y general. Se señala que se realizaran en cierto orden analizado en la empresa.

4.2 Propuestas de Mejoras:

4.2.1 Cuantificar el patrimonio actual que posee el empresario informal, primera propuesta de mejora.

Mediante una entrevista personal el Sr. Keny Ayca nos menciona que desconoce la cantidad de dinero que tiene invertido en su negocio, por lo que su toma de decisiones es siempre por conceptos empíricos o supuestos.

Primero cuantificaremos el negocio actual del Sr. Keny Ayca, para lo cual mediante una entrevista personal nos ha dejado determinar los montos de su estado de situación financiera del presente mes.

Tabla 3 Estado de Situación Financiera

[illegible]

						PASI VO NO COR RIEN TE						
						TOTA L PASI VO NO COR RIEN TE						
TOT AL ACTI VO COR RIEN TE	S/. 2,49 0.00	S/. 12,1 90.0 0	2.16 %	9.74 %	389.5 6%							
						TOTA L PASI VO	S/. 1,00 0.00	S/. 10,1 12.4 8	0.87 %	8.08 %	911.2 5%	
ACTI VO NO COR RIEN TE												
Inmu eables , Maqu inaria y Equi po	S/. 113, 000. 00	S/. 113, 000. 00	97.8 4%	90.2 6%	0.00%	PATRIMONIO NETO						
(neto de depr eciac ión						Capit al	S/. 114, 490. 00	S/. 114, 490. 00	99.1 3%	91.4 5%	0.00%	

acumulada)												
Activos intangibles						Reservas						
Otros Activos						Resultados Acumulados		S/. 587.52		0.47%		
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	S/. 113,000.00	S/. 113,000.00	97.84%	90.26%	0.00%							
						TOTAL PATRIMONIO NETO	S/. 114,490.00	S/. 115,077.52	99.13%	91.92%	0.51%	
TOTAL ACTIVO	S/. 115,490.00	S/. 125,190.00	100.00%	100.00%	8.40%	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO NETO	S/. 115,490.00	S/. 125,190.00	100.00%	100.00%	8.40%	

Posteriormente se detalla la mayoría de la cuentas en Notas a los Estados Financieros que especificaran los movimientos, muebles, maquinaria, entre otros referente del propietario

Notas a los Estados Financieros

Nota 01	
Efectivo y equivalente de efectivo	
Saldo libre de disposición de efectivo y bancos (+)	1200
Ingreso Ventas 5 closets y 3 Centros (+)	9900
Cobro Centro de entr. del mes anterior (+)	750
Pago cxp mes anterior (-)	-1000
Saldo de Efectivo y equivalentes de efectivo (=)	10850

Saldo libre de disposición de efectivo y bancos: cuenta con 10850 soles en efectivo para realizar cualquier operación a su disposición

Nota 02	
Cuentas por Cobrar Comerciales	
Cuentas por cobrar comerciales con terceros (+)	750
Cobro del Centro de entr. Del mes anterior (-)	-750
Centro de entr. a crédito este mes (+)	800
Saldo de cuentas por cobrar comerciales (=)	800

Cuentas por cobrar comerciales terceros: Saldo a favor por parte de un centro de entretenimiento que tiene un costo de 800 soles

Nota 03	
Existencias	
Materias primas (+)	540
Saldo de Existencias (=)	540

Materias primas: Material utilizado para la elaboración de los muebles, cuenta con 3 x (planchas de melamina) a un precio unitario de 180 soles que haciendo a un costo de 540 soles

Nota 04		
Inmueble Maquinaria y Equipos		
	Saldos iniciales (+)	113000
	Saldo de Inmueble, maquinaria y equipo (=)	113000

Saldos iniciales:	
Casa	S/.
	110,000.00
01 Recortadora de Melamina	S/.
	1,000.00
02 Taladros	S/.
	580.00
01 Roteadora	S/.
	600.00
02 Mesas de Madera Gruesa	S/.
	560.00
Set de Herramientas	S/.
	260.00
Total	S/.
	113,000.00

Inmueble, Maquinaria y equipo: Aquí está determinado todo lo que el Sr. Keny Ayca ocupa para realizar su actividad, se ha decidido incluir el valor de su predio, en el cual realiza el armado de los muebles. (En su domicilio tiene taller donde realiza sus actividades de armado)

Nota 05		
Cuentas por Pagar Comerciales		
Cuentas por pagar comerciales con terceros (+)		1000
Pago del mes anterior (-)		-1000
Compra de materia prima 5 closet y 4 Centros (+)		9312.48
Saldo de cuentas por cobrar comerciales (=)		9312.48

Cuentas y documentos por pagar a relacionados: saldo a pagar de 9312.48 soles en favor a prestamista.

Nota 06	
Otras Cuentas por Pagar	
Salario del Sr. Keny Ayca (+)	750
Gastos Varios del mes (+)	50
Saldo de otras cuentas por pagar (=)	800

Nota 07	
Resultados Acumulados	
Utilidad del ejercicio (+)	587.52
Saldo de Resultados Acumulados (=)	587.52

Ahora que tenemos cuantificado el negocio del Sr. Keny Ayca podemos usarlo para la toma de decisiones financieras, y a su vez usar esta información para medir con el paso del tiempo el crecimiento del negocio.

4.2.2 Generar un Cuadro de Errores de su gestión actual, segunda propuesta de mejora.

Actualmente el Sr. Keny Ayca es el único que toma las decisiones sobre su propio negocio, por lo que muchas de ellas son tomadas de manera empírica y por ende no todas son las mejores elecciones, debemos realizar un cuadro detallando sus principales errores y como solucionarlos.

Ahora presentaremos las principales falencias de este negocio para así poder mejorar estos aspectos lo más pronto posible.

Gestión Actual
<ul style="list-style-type: none"> - Limitantes de venta - Toma de decisiones en base a supuestos - No tener información financiera fiable - No tiene una estructura de costos con respecto a sus productos - No cuenta con Cuenta en el Banco

Para entender los “limitantes de venta” que sufre el Sr. Ayca, él nos menciona que en varias ocasiones no ha podido concretar la venta por no poder emitir comprobante alguno, pues algunos potenciales clientes requerían este documento, por lo cual es importante formalizarnos determinando el mejor régimen posible, este será explicado en el siguiente punto.

La toma de decisiones puede ser más concreta ahora con la información financiera elaborada a base de la entrevista y presentada en el punto anterior, este Estado de Situación Financiera de la empresa nos ayudara a determinar el rumbo que esta debe seguir para su perduración en el tiempo.

Otro tema preocupante es la falta de un análisis de costos con respecto a sus 2 productos estrellas, el centro de entretenimiento y el closet, los precios actuales son los mismos que cuando inicio su negocio, por lo que hemos decidido analizar este punto de manera inmediata.

Tabla 4 Requerimiento de materiales directos Centro de entretenimiento

DESCRIPCION	CANTIDAD POR MUEBLE	Un. De Medida	Costo por unid. Medida	Totales
Melamina	3	Planchas	180	540
Pegamento	1	200 ml.	4	4
Bisagras	8	unid.	1.5	12
Correderas	6	juegos	4	24
Tornillos(4x50y 3x40)	2	Paquetex24	8	16
Soportes	12	unid.	0.26	3.12
Tapacanto	34	mtrs	1.8	61.2
				660.32

Tabla 5 Requerimiento de materiales directos Closet

DESCRIPCION	CANTIDAD POR MUEBLE	Un. De Medida	Costo por unid. Medida	Totales
Melamina	6	Planchas	180	1080
Pegamento	2	200 ml.	4	8
Bisagras	16	unid.	1.5	24
Correderas	12	juegos	4	48
Tornillos(4x50y 3x40)	3	Paquetex24	8	24
Colgadores y accesorios	6	unid.	6	36
Soportes	24	unid.	0.26	6.24
Tapacanto	60	mtrs	1.8	108
				1334.24

Entonces:

Centro de Entretenimiento	
Materia Prima	S/.660.32
Mano de Obra	S/.83.33
Costos indirectos	S/.5.55
Costo total	S/.749.20

Closet	
Materia Prima	S/.1,334.24
Mano de Obra	S/.83.33
Costos indirectos	S/.5.55
Costo total	S/.1,423.12

*Teniendo en cuenta que el precio de venta del centro de entretenimiento es de 750 soles, y el costo de producción es 749.20, por lo que el margen de ganancia es de 0.80

* Teniendo en cuenta que el precio de venta del closet es de 1450 soles, y el costo de producción es 1423.12, por lo que el margen de ganancia es de 26.88

Con respecto a la situación de precios de venta proponemos al Sr. Keny Ayca que evalúe los precios de venta que tiene actualmente, pues su margen de ganancia es poca comparada con los días de trabajo que le ocupa armar determinados muebles (2 días y medio el centro de entretenimiento y 3 días y medio el clóset). El Sr. Keny nos comenta que él consideraba que tenía una ganancia mayor en cada producto, pero que gracias al costeo realizado debe aumentar ligeramente sus precios (alrededor de S/.40 a S/.50) pues desde que inició su negocio ha mantenido sin cambio alguno los precios., decisión que nos parece la más sensata, pues ya tiene una clientela ganada y buenas recomendaciones.

Lo adecuado es implementar una cuenta Corriente para el negocio, por temas de seguridad financiera y agilizar las operaciones de cobro y pago. La cuenta corriente ayudará al señor Keny Ayca a obtener crédito financiero, para que pueda disponer de dinero a mediano plazo. Según lo recomendado por el grupo; es que pueda integrarse a las filas del Banco de Crédito del Perú, pues este banco es el más indicado al momento de hacer negocios, como adicional se tiene el asesoramiento interno y línea crediticia al instante.

4.2.3 Determinar a qué tipo de Régimen tributario le conviene incorporarse, tercera propuesta de mejora

Mediante la entrevista al Sr Keny Ayca hemos determinado su flujo de efectivo mensual (tiene una venta promedio de 5 closets y 4 centros de entretenimientos mensuales)

Flujo de caja Mensual aproximado

Ingresos por Venta	S/.10,250.00
Compra de materiales	S/.9,312.48

Tabla 6 Estado de Resultados

KENNY AYCA					
ESTADO DE RESULTADOS					
DEL 01 DE NOVIEMBRE AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2016					
EXPRESADO EN SOLES					
	Periodo		VERTICAL		HORIZONTAL
	Noviembre	Diciembre	Noviembre	Diciembre	
VENTAS	10,250.00	10700	7453.46%	1821.21%	4.39%
CV	10,062.48	10,062.48	6771.73%	1585.05%	0.00%
UTILIDAD BTA	187.52	637.52	681.73%	236.17%	48.00%
GASTOS ADM					
GASTOS VTAS	50	50	36.36%	8.51%	0.00%
UTILIDAD OP	137.52	587.52	645.38%	227.66%	50.70%
ING FINANC					
OTROS INGRESOS					
GASTOS FINANC			545.38%	127.66%	0.00%
OTROS GASTOS					
UAI	137.52	587.52	100.00%	100.00%	327.23%

Por lo tanto, si tenemos en cuenta el siguiente cuadro comparativo:

Tabla 7 Cuadro comparativo

CONCEPTOS	NUEVO REGIMEN UNICO SIMPLIFICADO				REGIMEN ESPECIAL A LA RENTA	REGIMEN GENERAL DE RENTA
PERSONA NATURAL	SI PUEDE ACOGERSE				Si puede acogerse	Si puede acogerse
PERSONA JURIDICA	SOLO PUEDEN INSCRIBIRSE LAS EIRL				Si puede acogerse	Si puede acogerse
LIMITE DE INGRESOS	Hasta s/360.000 anuales o s/30.000 mensuales				Hasta s/525.000 anuales	Sin limite
LIMITE DE COMPRAS	Hasta s/360.000 anuales o s/30.000 mensuales				Hasta s/525.000 anuales	Sin limite
COMPROBANTES DE PAGO QUE PUEDEN EMITIR	<input type="checkbox"/> Boleta de venta				Facturas boletas y todos los demás permitidos	Facturas boletas y todos los demás permitidos
	<input type="checkbox"/> Tickets que no dan derecho a crédito fiscal, gasto o costo.					
DECLARACION JURADA ANUAL – RENTA	No				No	SI
PAGO DE TRIBUTOS MENSUALES	Categoría	Ingresos. S/. hasta	Compras S/. hasta	Cuotas S/.	RENTA: cuota de 1.5% de ingresos netos mensuales IGV: 18%	RENTA: pago a cuenta mensual. El que resulte como coeficiente o el 1.5% según la ley del impuesto a la renta IGV: 18%.
	1	5	5	20		
	2	8	8	50		
	3	13	13	200		
	4	20	20	400		
	5	30	30	600		
TRABAJADORES	Sin limite				Máximo 10 por turno	Sin limite

Con la información obtenida podemos darnos cuenta que lo más conveniente para el negocio de nuestro entrevistado es la inscripción como E.I.R.L. y a su vez incorporarse al RER, debido a los beneficios que este régimen proporciona a los nuevos negocios. Así mismo, observar que no debe presentar declaración anual de renta lo que indica que es sencillo y de bajo costo. Al comparar la categoría de pago de tributos mensuales podemos darnos cuenta que su tasa es de 1.5% de los ingresos netos mensuales y 18% de I.G.V., debido a las compras mensuales que realiza para la fabricación de sus muebles de melamina.

El pago es de internet por medio del clave sol por cargo en cuenta, si se afilia la tarjeta de crédito o débito para pagar por internet o el pago puede ser directo en un banco mediante el formulario virtual N° 1612. En los bancos a los que se puede realizar el pago son: Interbank, Scotiabank, Banco Continental, Banco de Crédito, Banco de la Nación y Banco Financiero.

Si analizamos financieramente esta decisión sabremos que al formalizarse tendrá más acceso a créditos por parte de entidades bancarias. De manera comercial es beneficiado de manera intermedia, pues si bien puede participar en las compras del estado y sector privado, no todas estas últimas le comprarán pues los comprobantes que entregan se ven muy restringidos por ejemplo una empresa no le conviene comprar mucho de una tienda o solicitar el servicio de un fontanero que me entregue una boleta de venta. La razón está en que una boleta de venta no va a rebajar el impuesto general a las ventas a

pagar cuando se realice la liquidación de impuestos. Sin embargo para personas naturales que querían comprar en una empresa más formal, podrán hacerlo sin problema alguno con las boletas de venta que ahora se expedirán.

4.3 Mecanismos de Control:

Referente a las medidas que se ha estado tomando en negocio, pueden que sean las correctas para el propietario, pero se procederá a analizar de acuerdo a medidas internacionales que nos darán un punto referente de crecimiento y circulación entre otro. Y de acuerdo a lo analizado se tomara medidas de mejora o se seguirá trabajando al equivalente de los años anteriores.

4.3.1 Indicadores Financieros

4.3.1.1 Medidas de Liquidez

4.3.1.1.1 Razón Corriente

Razón corriente:	$\frac{2,490}{1,000} = 2.49$
-------------------------	------------------------------

Razón corriente: En el presente periodo el negocio de Keny Ayca cuenta con s/.2.49 por cada sol de deuda a cubrir en presente periodo. Una razón corriente demasiada baja podría indicar que la empresa tiene problemas de liquidez, y por lo tanto estaría en dificultad para atender sus compromisos a

corto plazo y una razón corriente muy alta podría indicar recursos inmovilizados.

Pero referente a esta razón corriente se puede decir que la empresa está en la posición económica de cubrir sus deudas.

4.3.1.1.2 Prueba Acida

Prueba acida:	$\frac{2,490}{1,000} = \frac{540}{1,000} = 1.95$
----------------------	--

Prueba Acida: El negocio de Keny Ayca cuenta para el presente periodo con S/.1.95 por cada sol de deuda exigible a corto plazo. Esta razón mide la capacidad inmediata de la empresa para cubrir sus obligaciones corriente, es decir la disponibilidad de activos líquidos que tiene la empresa para hacer frente a sus pasivos más exigibles. Esto da señal que la prueba acida es óptima.

4.3.1.1.3 Prueba Defensiva

Prueba Defensiva	$\frac{1,200}{1,000} = 1.2$
-------------------------	-----------------------------

Prueba Defensiva: Este indicador muestra que el negocio cuenta en efectivo con S/. 1.2 por cada sol de deuda para poder cubrir obligaciones o realizar nuevas inversiones. En este indiciador se considera únicamente los activos mantenidos en efectivo y equivalentes de efectivo.

4.3.1.2 Medidas de Deuda

4.3.1.2.1 Endeudamiento Total

Endeudamiento Total:	$\frac{1,000}{5,490} = 0.1821$
-----------------------------	--------------------------------

Endeudamiento total: Para el presente periodo el negocio de Keny Ayca presenta una deuda del 0.1821, por lo que se entiende que es una mínima parte de los activos totales; entonces 28.21% ha sido financiado externamente, con dinero de terceros y el resto se ha financiado con el patrimonio de la empresa. Lo que indica que la empresa se solventa ella misma en su gran mayoría. Para la aplicación de este indicador no se ha considerado la casa pues este último indica un gran monto de comparación.

4.3.1.2.2 Endeudamiento Patrimonial

Deuda Patrimonial:	$\frac{1,000}{4,490} = 0.2227$
---------------------------	--------------------------------

Deuda patrimonial: El endeudamiento externo vinculado a el pasivo total, representa el 22.27% del patrimonio del negocio. Lo que indica que el patrimonio es el responsable del negocio. Para la aplicación de este indicador no se ha considerado la casa pues este último indica un gran monto de comparación.

4.3.1.2.3 Ratio de endeudamiento, Razón Autónoma

Razón de Autonomía	$\frac{4,490}{5,490} = 0.8179$
---------------------------	--------------------------------

Razón de endeudamiento 2 Razón autónoma: Este índice muestra que el 81.79% del activo total es representado por el patrimonio lo que indica que la empresa se financia en su gran mayoría por su propio capital. Para la aplicación de este indicador no se ha considerado la casa pues este último indica un gran monto de comparación.

4.3.1.3 Medidas de Actividad

4.3.1.3.1 Rotación de Inventarios

Rotación de inventarios:	$\frac{9,312}{540} = 17.245$	Por días	$\frac{30}{17.25} = 1.7396$
---------------------------------	------------------------------	-----------------	-----------------------------

Rotación de Inventarios: Esto nos indica que la empresa en el presente periodo cambia por completo su inventario cada 2 días.

4.3.1.3.2 Rotación de Cuentas por Cobrar

Rotación Cuentas por Cobrar:	$\frac{10,250}{750} = 13.667$	Por días	$\frac{30}{13.67} = 2.1951$
-------------------------------------	-------------------------------	-----------------	-----------------------------

Rotación de cuentas por cobrar: Este indicador no menciona que el negocio, para el presente periodo convierte sus cobros a efectivo en un promedio de 2 días. (Cobra cada dos días).

4.3.1.3.3 Rotación de cuentas por Pagar

Rotación Cuentas por Pagar:	$\frac{9,312}{1,000} = 9.3125$	Por días	$\frac{30}{9.31} = 3.2215$
------------------------------------	--------------------------------	-----------------	----------------------------

Rotación de cuentas por pagar: EL negocio está pagando las obligaciones cada 3 días.

4.3.1.4 Medidas de Rentabilidad

4.3.1.4.1 Margen de Utilidad

Margen de utilidad:	$\frac{138}{10,250} = 0.0134$
----------------------------	-------------------------------

Margen de Utilidad: Esto significa que para el presente periodo, cada sol que ingresa la empresa, al dueño le corresponde 0.0134 céntimos. Lo cual es muy bajo. Se tiene que incrementar este ratio ya sea aumentando las ventas o reduciendo gastos e incluso costos de fabricación. Pues de seguirse esta situación, no se podrá sustentar la existencia.

4.3.1.4.2 R.O.A.

ROA:	$\frac{138}{5,490} \times 100 = 2.5049$
-------------	---

ROA, Rentabilidad sobre activos: El negocio de Keny Ayca para el presente periodo obtuvo una rentabilidad de sus activos en un 2.51%. Se tiene que mejorar este índice a toda costa pues de seguirse con la problemática no podrá perdurar en el tiempo. Para la aplicación de este indicador no se ha considerado la casa pues este último indica un gran monto de comparación.

4.3.1.4.3 R.O.E.

ROE:	$\frac{138}{4,490} \times 100 = 3.0628$
-------------	---

ROE, Rentabilidad sobre Patrimonio: La RENTABILIDAD del patrimonio asciende a 3.06%, no es el más adecuado, por lo que se espera mucho más para seguir apostando en el negocio. Para la aplicación de este indicador no se ha considerado la casa pues este último indica un gran monto de comparación.

4.3.1.5 Propuesta de mejora según Ratios

Según los indicadores de liquidez la empresa se encuentra estable pues para los cálculos establecidos se representa solo el periodo de noviembre además se tiene que resaltar que no se está considerando el activo que hace referencia al inmueble con mayor cantidad monetaria que es la casa. Para ello

se explica que la casa ocupa el mayor rango e variación en cuanto a activos y patrimonio.

También se señala que las medidas de deuda la empresa se solventa en su gran mayoría con recursos propios esto con razón a que como no se conoce otro endeudamiento adicional. En cuanto a medidas de actividad se menciona que sus cuantas están con rotación establecida según los criterios del dueño.

Las medidas de rentabilidad no son las apropiadas pero se tiene que considerar que la evaluación realizada es solo por un mes y que sus medias pueden variar según sea el caso de considerar o no el activo casa. En acuerdo con lo señalado se han implementado mejoras que están adheridas en la parte 4.1 que representan las propuestas de mejora en general se hace mención, en sentido referente a los EEFF, considerándose los ratios como indicador gestión.

4.4.1- VAN

Realizaremos un cálculo del VAN, con las aproximaciones de flujos de efectivo que tendrá desde 2017 hasta el 2019. Cabe resaltar que los montos son el total de ganancias obtenidas que nuestro entrevistado el Sr. Keny Ayca nos da como datos aproximados, pues recordemos que a partir del próximo mes incrementará en S/.50 los precios de sus muebles (que son 9 al mes en promedio), este nos proporcionara un incremento de los flujos anuales de S/. 5400 a su vez, el pago de tributos según el nuevo RUS, seria de S/. 200

mensuales, que es igual a un egreso anual de S/. 2400, nuestra Utilidad Neta desde el período 2017 sería de S/. 4650.24

Considerando una TEA de 8% (que es lo que ofrecen en promedio el sistema bancario), debemos hallar la tasa mensual:

$$i \text{ anual} = 8.0\%$$

Ahora determinando los flujos mensuales hallaremos el VAN (considerando como inversión la maquinaria y equipo que posee actualmente el entrevistado, cuyo monto es de S/.3000):

$$VAN = \frac{4650.24}{1.08} + \frac{4650.24}{1.08^2} + \frac{4650.24}{1.08^3} - 3000$$

$$VAN = S/.8984.12$$

Si bien tenemos un resultado positivo en los 3 años siguientes, confiamos en que el negocio prosperará con el paso del tiempo y que esto se reflejara en los futuros estados financieros.

4.4.2- TIR

Usaremos la Tasa Interna de Retorno para determinar hasta qué punto nos brinda una rentabilidad mensual este negocio y determinar la viabilidad de

la empresa. Lo realizaremos de forma manual mediante el método de interpolación.

Anteriormente para el cálculo del VAN usamos la tasa anual de 8%, ahora trataremos con un 150%

$$VAN = \frac{4650.24}{1.5} + \frac{4650.24}{1.5^2} + \frac{4650.24}{1.5^3} - 3000$$

$$VAN = -S/.98.25$$

Entonces:	150% = VAN = - 98.25
	8% = VAN = 8984.12

1.5 x 8984.12 =	13476.18
0.08 x 98.25 =	7.86
	13484.04

$$8984.12 + 98.25 = 13484.04$$

$$9082.37 = 13484.04$$

$$TIR = 13484.04 / 9082.37$$

$$TIR = 1.48463892$$

$$TIR = 148.46\%$$

Entonces nuestro negocio genera una utilidad máxima de 148.46% anual, que es mayor a la ofrecida por el sistema bancario, a la vez que este

escenario puede ir mejorando con el crecimiento de la empresa y el reconocimiento que adquiriera esta por sus muebles de buena calidad.

4.4.3- Propuesta de mejora en base a VAN y TIR

Con un propósito que se entabla como medición de que si el negocio va o no va, se puede decir; que el negocio se considera positivo, su escenario puede ir mejorando con el crecimiento de la empresa para ello se implantará un mecanismo de control que nos dará una nueva visión en detallada cada 3 meses en base a lo mencionado se recomienda que se siga con los se mejore con los nuevos cotos mencionado en, Generar un Cuadro de Errores de su gestión actual.


4.5 Supervisión de Mecanismos Control por fechas:

Para poder obtener una información relevante del negocio se tendrá que aplicar los mecanismos ya utilizados anteriormente en el mecanismo de control. Con respecto a su formalización el negocio, como es portador del R.E.R. lleva una contabilidad que es básica (Registro de compras y registro de ventas) y por ello no hay un margen establecido en cuanto a costos o indicadores, pero una vez establecido estos mecanismos ya tendrá noción del mercado en general y para poder perdurar en el tiempo y poder generar rentabilidad, tendrá que implementarse con nuevas propuestas para su negocio.

Tabla 8 Mecanismos de Control Interno

Mecanismos de Control Interno	
Primer análisis de Indicadores	noviembre 2016
Control Interno General de costos	noviembre 2016
Control Interno de costos	diciembre 2017
Control Interno de costos	enero 2017
Segundo análisis de Indicadores	febrero 2017
Control Interno de costos	febrero 2017
Control Interno de costos	marzo 2017
Control Interno de costos	abril 2017
Tercer análisis de indicadores	mayo 2017
Control Interno de costos	mayo 2017
Control Interno de costos	junio 2017
Control Interno de costos	julio 2017
Cuarto análisis de Indicadores	agosto 2017
Control Interno de costos	agosto 2017
Control Interno de costos	septiembre 2017
Control Interno de costos	octubre 2017
Quinto análisis de Indicadores	noviembre 2017
Control Interno de costos	noviembre 2017

 Control habitual

 control Principal

El presente cuadro, señalara el seguimiento que se realizara a los Indicadores financieros y el control interno; tendrá un señalamiento periódico de tres meses en cuanto a indicadores financieros y un mes en cuanto al control de costos, cabe mencionar que se establecerán los mismos mecanismos empleados en la presente propuesta de mejora. Estos

mecanismos han sido en su totalidad aceptados por el señor Keny Ayca Quenta.

Para que se pueda saber cómo va evolucionando la empresa se señalaron los meses de Febrero, Mayo, Agosto y Noviembre de periodo 2017, en todos los meses señalados se tendrá que hacer análisis y control interno de costos vinculados a las fechas precedentes que se señalan en blanco dentro del cuadro.

La nueva mecánica mostrara resultados en el control Principal de Noviembre del 2017 a partir de esa fecha se muestran se podrá generalizar esta mecánica.

4.6 Resultados Esperados:

La situación del Negocio es óptima, las medidas implementadas son los antecedentes de que el señor Keny Ayca haya estado dispuesto a formalizarse en ocasiones anteriores, como se mencione los preliminares de la presente tesis el señor Keny Ayca no logro formalizarse por su poca experiencia en el mundo legal y el poco o nulo asesoramiento.

Lo que se espera de la empresa según nuestras expectativas, es que pueda llegar a ser una gran cadena de muebles, como se sabe esto no es imposible, pero se tiene que tomar en cuenta que integrase dentro del mercado competitivo tienes sus limitaciones además de que se suele fracasar en tiempos concretos, como se dice desde un principio se ha ido siguiendo cada movimiento realizado por el señor Keny Ayca y con el debido asesoramiento ha

podido confrontar algunos problemas que lo acogían en cuanto tiempos de producción. No obstante se señala que el rendimiento es bueno tiene una alta calidad de productos y diversidad de compradores, con respecto a los análisis realizados por el grupo se detalla que ha sido un reto, pero se logró el objetivo con ansias del negocio ahora solo se espera las respuestas de nuestras implementaciones en la vida empresarial del señor Keny Ayca.

CAPÍTULO 5: SUGERENCIAS

De acuerdo a la evaluación realizada sugerimos:

- Afiliarse al R.E.R. pues esta es la mejor opción para el negocio que evaluamos.
- Mantener cuantificado el negocio del señor Keny Ayca de manera continua, para observar los cambios que sucedan a futuro. Las cuantificaciones se tomaran en cuenta dentro del control interno para la toma de decisiones.
- Vinculado a la formación del negocio y los criterios de SUNAT, se puede hacer un leve seguimiento interno a las declaraciones mensuales. Con lo anterior señalado se accederá a tantear la cuota mensual que indicara que no excedió de las tablas de compras ni de ingresos.
- Adicionalmente se puede implementar la tecnología (computadoras, internet, telefonía fija y móvil) con esto herramientas se podrá estar en otro plano de las ventas y se podrá agilizar algunas operaciones ya sean declaraciones, compras y cobros.

CAPÍTULO 6: CONCLUSIONES

Concluimos que para formalizar este negocio, lo más adecuado es registrarse mediante el R.E.R. para así facilitar su incorporación al sector formal a la vez que se nos facilita los registros contables exigidos por ley.

Una buena cuantificación de un pequeño negocio ayuda a determinar los márgenes reales de ganancias o pérdidas a la vez que nos da una vista real de cómo va avanzando el negocio.

Mediante un cuadro de errores podemos determinar las falencias principales de este negocio, con lo cual podemos mejorarlo.

CAPÍTULO 7: BIBLIOGRAFIA

1- Roberto Villamil (2015). PUCP – Lima, Perú. Recuperado de:

[http://centrum.pucp.edu.pe/oci/presentaciones/10-APERHU_-
_Roberto_Villamil.pdf](http://centrum.pucp.edu.pe/oci/presentaciones/10-APERHU_-_Roberto_Villamil.pdf)

2- (Código Tributario – Decreto Supremo n° 133-2013). SUNAT. Recuperado de: <http://www.sunat.gob.pe/legislacion/codigo/>

3- Ley del Impuesto a la Renta - Ley del impuesto a la renta, decreto supremo N.° 179-2004-ef (texto actualizado al 8.8.2016, fecha de publicación de la ley N.° 30498),

4- Ley para la Lucha contra la Evasión y para la Formalización de la Economía ley n° 28194

5- Código Civil

6- Normas APA (2016). Recuperado de: www.normasapa.com

7- Revista electrónica mensual “Tributemos” - SUNAT- Lima, Perú. Recuperado de: <http://www.sunat.gob.pe>

8- Effio Pereda Fernando (2013). Finanzas para contadores. Lima, Perú.

9- Jurista Editores (2015). Legislación Tributaria, concordado y sumillado.

Jurista Editores EIRL. Lima, Perú.

10- Zeballos Zeballos Erly (2015). Contabilidad General Teoría y Práctica.

Impresiones Juve EIRL. Arequipa, Perú.

11- Villegas Hector B (1998). Curso de Finanzas, Derecho Financiero y

Tributario. Ediciones Depalma. Buenos Aires, Argentina.

12- Ley del impuesto general a las ventas e impuesto selectivo al consumo

decreto supremo n° 055-99-ef.

<http://www.sunat.gob.pe/legislacion/igv/ley>

13- ECONOMIA, I. P. (s.f.). www.comexperu.org.pe. Obtenido de

[http://www.comexperu.org.pe/media/files/revista/febrero04%5Canalisis.p
df](http://www.comexperu.org.pe/media/files/revista/febrero04%5Canalisis.pdf)

14- NIC. (enero de 2006). www.normasinternacionalesdecontabilidad.es.

Obtenido de www.normasinternacionalesdecontabilidad.es/nic/nic.htm

15- Harrington, J. (1993). *mejoramiento de los precesos de la empresa*. Mexico








D.F.: MCGRAW_HILL/ Interamericana de Colombia.

ANEXOS

A continuación se anexara un plan de acción que será entregado al propietario, con este plan de acción se espera la adecuada vinculación de nuestras ideas para con el negocio:

PLAN DE ACCIÓN

1- Cronograma:

Actividad o Tareas	Responsable	1	2	3	4	5	6
Cuantificación del Negocio	GABRIEL						
Análisis de Costos	GI SELA						
Arreglos del Taller	TODOS						
Trámites Documentarios	DIOSDADO, KENY						
Obtención de Licencia	DIOSDADO, KENY						
Búsqueda de clientes potenciales	GABRIEL, GI SELA						
Inicio de Operaciones	TODOS						

- Trámites Documentarios : 70 Soles
- Obtención de Licencia : 100 Soles
- Búsqueda de Clientes Potenciales : 20 Soles

Con un gasto aproximado de 190 soles, y en un plazo de 6 días podríamos estar ya iniciando operaciones de manera formal.

2- Análisis de Costos:

$$\begin{array}{rcl}
 \text{Ventas: 5 closets} & = & 5 * 1500 = 7500 \\
 4 \text{ centros} & = & 4 * 800 = \underline{3200} \\
 & & 10700
 \end{array}$$

$$\text{Costo de Ventas} = 9312.48$$

$$\text{Gastos de Ventas} = 50$$

$$\text{Gastos Financieros} = 750$$

$$\text{Utilidad antes de Impuestos} = 587.52$$

- Esto considerando que muy aparte de esta UAI, es que el Sr. Keny Ayca Percibirá un sueldo de 750, que será para sus gastos personales, y no tendrá la necesidad de usar el dinero de la empresa para sus gastos.

3- Análisis de Mercado:

Mediante encuesta realizada a personas que visitaban las tiendas de muebles de la Av. Patricio Meléndez, podemos saber que aproximadamente el 60% de los compradores preguntan por muebles hechos a base de melamina, por su durabilidad, elegancia y gran variedad de diseños.

Por lo que una vez iniciadas las operaciones podemos hacer publicidad mediante volantes y folletos el trabajo de nuestro empresario. Al mismo tiempo charlaremos con las diferentes tiendas de muebles de la Av. Patricio Meléndez para analizar la opción de que ellos ofrezcan los muebles de melamina mediante pedido.

Firma del representante del grupo

Keny Ayca Quenta