



**Universidad
Norbert Wiener**

**FACULTAD DE INGENIERÍA Y NEGOCIOS
ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE NEGOCIOS Y
COMPETITIVIDAD**

Tesis

**Propuesta de mejora continua para la gestión contable en los
emprendedores empresariales asociados a redes de mercadeo,**

Lima 2022

Para optar el Título profesional de Contador público

AUTORA

Br. Torres Luyo, Jesús María

ORCID

0000-0002-1925-6722

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN GENERAL DE LA UNIVERSIDAD

Sociedad y transformación digital

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN ESPECÍFICA DE LA UNIVERSIDAD

Gestión, negocios y tecnociencia

LIMA - PERÚ

2022

Miembros del jurado

Presidente del Jurado

.....

Secretario

.....

Vocal

.....

Dr. David Flores Zafra
ORCID: 0000-0001-5846-325X
Asesor Metodológico

Dr. Genaro Edwin Sandoval Nizama
ORCID: 0000-0002-9684-9935
Asesor temático

Dedicatoria


Dedico el presente estudio de investigación a mis padres, abuela, hermano y esposo, quienes fueron mi soporte, mi motivación, para lograr culminar con éxito mi etapa académica.

Agradecimiento

Agradezco a Dios por ser mi guiarne día a día permitirme gozar de buena salud y por guiarne cada paso.

A mis familiares por el apoyo incondicional, por motivarme a seguir adelante durante el proceso de esta investigación, asimismo, a la universidad Norbert Wiener por la enseñanza que me ha brindado durante todo el proceso, reforzándome con el estudio de investigación.

Declaración de autoría

 Universidad Norbert Wiener	DECLARACIÓN DE AUTORIA		
	CÓDIGO: UPNW-EES- FOR-017	VERSIÓN: 01	FECHA: 30/11/2020
		REVISIÓN: 01	

Yo, Jesús María Torres Luyo, estudiante de la escuela académica profesional de Negocios y Competitividad de la Universidad Privada Norbert Wiener, declaro que el trabajo académico titulado: “Propuesta de mejora continua para la gestión contable en los emprendedores empresariales asociados a redes de mercadeo, Lima 2022” para la obtención del Título Profesional de Contabilidad y Auditoría es de mi autoría y declaro lo siguiente:

1. He mencionado todas las fuentes utilizadas, identificando correctamente las citas textuales o paráfrasis provenientes de otras fuentes.
2. No he utilizado ninguna otra fuente distinta de aquella señalada en el trabajo.
3. Autorizo a que mi trabajo puede ser revisado en búsqueda de plagios.
4. De encontrarse uso de material intelectual ajeno sin el debido reconocimiento de su fuente y/o autor, me someto a las sanciones que determina los procedimientos establecidos por la UPNW.

.....
Firma

Jesús María Torres Luyo
DNI: 71196070



Lima, 24 de Junio de 2022.

Índice

Caratula	i
Miembros del jurado	ii
Dedicatoria	iii
Agradecimiento	iv
Declaración de autoría	v
Índice	vi
Índice de Tablas	viii
Resumen	xi
Abstract	xii
I. 12	
II. 31	
2.1. Enfoque, tipo, diseño, sintagma y métodos	31
2.2. Población, muestra y unidades informantes	32
2.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos	33
2.5. Proceso de recolección de datos	34
2.6. Método de análisis de datos	34
III. 35	
3.1 Descripción de resultados cuantitativos	35
3.2 Descripción de resultados cualitativos	46
3.3 Diagnóstico	50
3.4. Propuesta	55
3.4.1. Priorización de los problemas	55
3.4.2. Consolidación del problema	55
3.4.3. Fundamentos de la propuesta	55
3.4.4. Categoría solución	56
3.4.5. Direccionalidad de la propuesta	57
3.4.6. Actividades y cronograma	58
IV. 60	
4.1. Discusión	60
4.2. Conclusiones	64

4.3. Recomendaciones	65
V. 66	
ANEXOS	70
Anexo 1: Matriz de consistencia	71
Anexo 2: Evidencia de la propuesta	72
Anexo 3: Instrumento cuantitativo	77
Anexo 4: Instrumento cualitativo	79
Anexo 5: Base de datos	82
Anexo 7: Pantallazos del Atlas. Ti	87
Anexo 8: Fichas de validación de la propuesta	88
Anexo 9: Turnitin	96
Anexo 10: Matrices de trabajo	97

Índice de Tablas

Tabla 1 Matriz de categorización	34
Tabla 2 Frecuencias y porcentajes de la subcategoría Contabilidad Estratégica	36
Tabla 3 Frecuencias y porcentajes de la subcategoría Impuestos Tributarios	37
Tabla 4 Frecuencias y porcentajes de la subcategoría Toma de decisiones	39
Tabla 5 Pareto de la categoría gestión contable	40
Tabla 6 Análisis Vertical de las mercaderías en los periodos 2020 y 2021	43
Tabla 7 Análisis Vertical del Efectivo y equivalente a efectivo de los años 2020 y 2021	44
Tabla 8 Liquides Corriente en los años 2020 y 2021	45
Tabla 9 Rentabilidad neta de los Ingresos totales en los años 2020 y 2021	46

Índice de figuras

Figura 1 Diagrama de Ishikawa	16
Figura 2 Frecuencias y porcentajes de la subcategoría contabilidad estratégica	36
Figura 3 Frecuencias y porcentajes de la subcategoría Impuestos Tributarios	38
Figura 4 Frecuencias y porcentajes de la subcategoría Toma de decisiones	39
Figura 5 Pareto de la categoría productividad	41
Figura 6 Variación de los Inventarios en los periodos 2020 y 2021	43
Figura 7 Variación de efectivo y equivalente de efectivo de los años 2020 y 2021	44
Figura 8 Liquides Corriente en los años 2020 y 2021	45
Figura 9 Valoración porcentual de la ratio de rentabilidad en los años 2020 y 2021	46
Figura 10 Análisis cualitativo de la subcategoría contabilidad estratégica	47
Figura 11 Análisis cualitativo de la subcategoría impuestos tributarios	48
Figura 12 Análisis cualitativo de la subcategoría Toma de decisiones	50
Figura 13 Análisis cualitativo de la categoría Gestión Contable	51
Figura 14 Nube de palabras	54

Índice de Cuadros

Cuadro 1 Direccionalidad de la propuesta	57
Cuadro 2 Matriz de actividades y cronogramas	58

Resumen

El presente estudio tuvo como objetivo proponer la metodología de mejora continua para la gestión contable en los emprendedores empresariales asociados a redes de mercadeo, Lima, 2022. La metodología utilizada se basa en el enfoque mixto, de tipo proyectiva, con un diseño secuencias explicativo, sintagma holístico y la aplicación de los métodos deductivo, inductivo y analítico. La muestra de población estuvo conformada por 60 emprendedores asociados a empresas de redes de mercadeo y las unidades informantes corresponden a un especialista contable, un especialista financiero y un contador ajeno a redes de mercadeo. La técnica e instrumentos utilizados corresponden a la encuesta, las entrevistas y análisis documental.

Los resultados evidencian que las propuestas de elaborar un manual de contabilidad y tributación para los emprendedores mediante herramientas contables, permitirá resolver la Falta de cultura contable tributaria y financiera por parte de los emprendedores, el elaborar procedimientos contables alineado a la tributación para emprendedores mediante Bizagi, permitirá resolver la falta de asesor contable y tributario para la gestión de su emprendimiento e implementar indicadores de control para la información contable mediante OKR, permitirá resolver la Falta de control de la información contable e inestabilidad económica del emprendimiento; todas las propuestas contribuyen a la solución de la problemática presentada. Se concluyo que mediante el cumplimiento de los objetivos propuestos se mejoraran los procedimientos contables del emprendimiento, la cultura y conocimiento contable y tributaria de los emprendedores, controlar los ingresos y egresos del emprendimiento.

Palabras clave: Mejora continua, gestión contable, manual, procedimientos, emprendimiento, manual, indicadores de control.

Abstract

The objective of this study was to propose the continuous improvement methodology for accounting management in business entrepreneurs associated with marketing networks, Lima, 2022. The methodology used is based on the mixed approach, of a projective type, with an explanatory sequence design, holistic syntagma and the application of deductive, inductive and analytical methods. The population sample was made up of 60 entrepreneurs associated with network marketing companies and the informant units correspond to an accounting specialist, a financial specialist and an accountant outside of marketing networks. The technique and instruments used correspond to the survey, interviews and documentary analysis.

The results show that the proposals to develop an accounting and taxation manual for entrepreneurs through accounting tools, will allow solving the lack of tax and financial accounting culture by entrepreneurs, developing accounting procedures aligned to taxation for entrepreneurs through BIZAGI, will allow resolve the lack of accounting and tax advisor for the management of your enterprise and implement control indicators for accounting information through OKR, will allow to resolve the lack of control of accounting information and economic instability of the enterprise; all the proposals contribute to the solution of the problem presented. It was concluded that by fulfilling the proposed objectives, the accounting procedures of the enterprise, the accounting and tax culture and knowledge of the entrepreneurs, and the control of the income and expenses of the enterprise will be improved.

Keywords: Continuous improvement, accounting management, manual, procedures, entrepreneurship, manual, control indicators.

I. INTRODUCCION

Actualmente, las empresas de redes de mercadeo están presentes en todo el mundo, el Perú no es la excepción de esta tendencia. Se ha detectado que los emprendedores de empresas de redes de mercadeo no están gozando de todos los beneficios financieros y tributarios, ya que, su situación económica, procesos contables y administrativos no se han realizado con una planeación contable-tributaria adecuada, por lo cual los mismos carecen de estrategias que se podrían aplicar en la elaboración de estos.

La contabilidad estratégica empresarial situado en Bogotá Colombia, nos muestra la importancia de tener la información contable ordenada aplicando las NIC, ya que, caso contrario estaríamos presentando estados financieros no fehacientes que no permitan ser utilizados en disponer y aplicar herramientas que aporten a restablecer la empresa. Es por ese motivo que, se sugiere mantener al personal capacitado en temas contables y tributarios. Con respecto a la práctica de metodología contable la cual requiere un análisis para los tratamientos tributarios y contables, que son de gran aporte para el crecimiento de las empresas chilenas, se observó que, la contabilidad en diversos sectores no cuenta con la capacidad para contratar a profesionales capacitados y obtener buena toma de decisiones contables y tributaria. Se sugiere mejorar dichas prácticas con el fin de tener una mejor gestión contable, logrando así mejores resultados. Las herramientas financieras, permiten analizar de la mejor manera la gestión contable, teniendo resultados eficientes en la toma de decisiones con una contabilidad fehaciente y precisa (Institución Esumer, 2017).

Los emprendedores con el fin de obtener un control eficiente en el procesamiento de datos de la información contable deben ser capacitados para poder determinar con exactitud cuales son los costos y gastos en la cual incurre su negocio con el apoyo del profesional especializado en el área financiera y contable, deben de tener el control de su negocio desde sus inicios y la única manera de lograr dicho objetivo es manteniendo ordenada su contabilidad ya sea con el uso de sistemas contables, o ERP que faciliten mantener dicha información actualizada para que así pueda ser usada para la apertura de nuevas oportunidades de negocio. Dicha información debe manejar procesos contables para que pueda ser usada para el análisis de presupuestos y toma de decisiones, ya que, la contabilidad es una ciencia que permite identificar los ingresos y egresos que tiene el negocio para obtener una contabilidad fehaciente y preparación de estados financieros los cuales permitan ser usados para futuros

apalancamientos financieros y crecimiento de negocio. El emprendedor debe de tener el control de su negocio desde sus inicios y la única manera de lograr dicho objetivo es manteniendo ordenada su contabilidad ya sea con el uso de sistemas contables, o ERP que faciliten administrar de manera adecuada dicha información (Universidad de La Rioja, 2017).

Según informes, las empresas consideradas MYPES en el Perú de diferentes rubros, en sus inicios empiezan siendo emprendedores formales e informales, con poco o nula información de la importancia de la gestión contable y tributaria en su negocio. Se observa que, el estado no las apoya en brindarles asesorías especializadas en temas contables y tributarios, la cual los emprendedores entiendan lo importante de cumplir con sus con sus obligaciones tributarias, sin embargo, vemos que los emprendedores tampoco se preocupan por buscar más información y tener una gestión contable organizada utilizando así el término “culpa compartida”. Los emprendedores enfrentan a diario diversos factores que limitan su crecimiento en el mercado, siendo uno de los más importantes los aspectos contables y tributarios. Así también, la administración de sus ingresos y la carencia de conocimiento para manejar su negocio. Es primordial generar un plan anual con soluciones y estrategias que le permitan a los emprendedores ampliar su negocio de mercadeo en red, evitando así tener sanciones tributarias, mejorar la rentabilidad y lograr su permanencia en el mercado (RPP, 2021).

La gestión contable es la forma en la cual se registran todos los movimientos de ingresos y egresos los cuales darán vida al negocio, para que los mismos sean analizados y evaluados con el fin de ir creciendo progresivamente con el pasar de los años, motivo por el cual los emprendedores formales como microempresas están en constante búsqueda de estrategias y herramientas que les permitan obtener un crecimiento financiero y económico, en un mediano o corto plazo con el fin de obtener una contabilidad real que puedan ser usados en la presentación de información en el sistema tributario. La gestión contable se debe analizar según las practicas financieras con el fin de obtener un resultado eficiente en un proceso continuo para así tener como resultado una información contable fehaciente. En la actualidad el negocio de redes de mercadeo no es reconocida como una manera formal de generar ingresos en el Perú, por ser un concepto relativamente nuevo y por su forma como se administra este modelo de negocio. Sin embargo, cabe señalar que dicho negocio genera un gran impacto en la economía de los emprendedores los cuales no están siendo asesorados con la mejor información para

llevar su gestión contable y tributaria partiendo de la administración de sus finanzas personales (Diario Gestión, 2014).

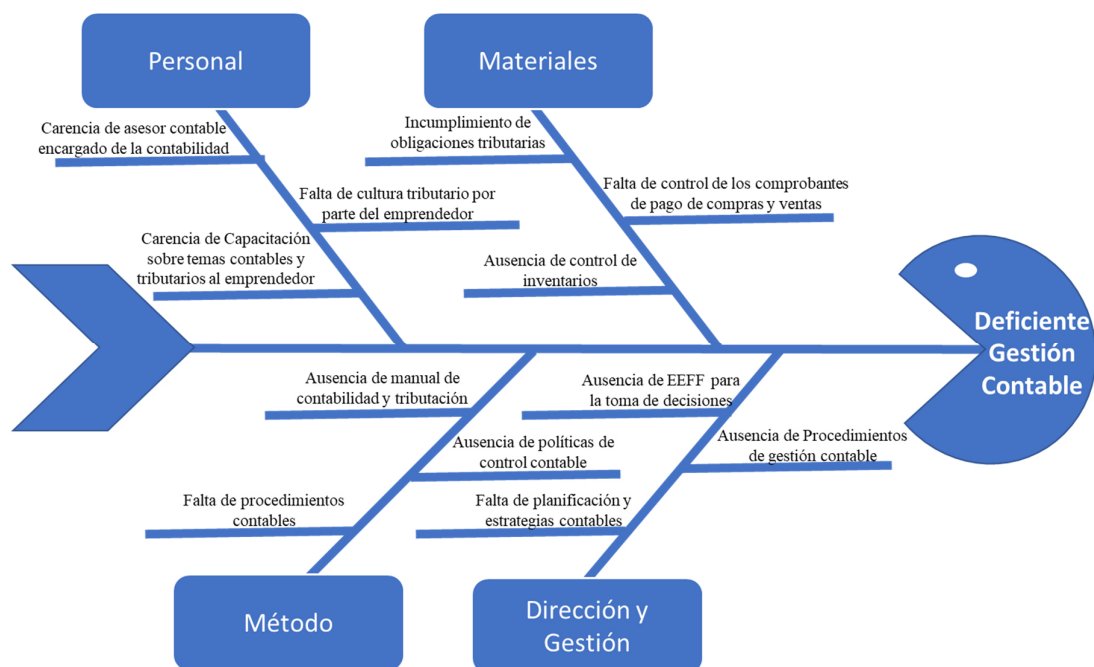
En el Perú también existen emprendedores que invierten en redes de mercadeo, En este contexto, hace varios años la autora del presente trabajo fue invitado a participar de una de ellas, detectando así que para cobrar las comisiones que la empresa ofrece debía de ser Persona Natural con negocio y acogerse al régimen general llevando así contabilidad simplificada y por tanto tributación mensual, dándose cuenta que muchos de los emprendedores no recibían un correcto asesoramiento sobre la parte contable y mucho menos la preparación de un planeamiento tributario y contable de su negocio; ocasionando así que cuando requerían un apalancamiento financiero en alguna entidad, les sea negado.

La insuficiente aplicación de los métodos contables de manera adecuada que se muestran en la información financiera y económica desfavorece a los emprendedores; porque no les permite aprobar a créditos de entidades financieras; perjudicando también la correcta presentación de información a la Superintendencia Nacional de Administración Tributaria. Esta situación se complica, ya que, todos los emprendedores de redes de mercadeo generan sus ingresos mediante comisiones y de acuerdo con la ley del impuesto a la renta y código tributario solo pueden acogerse al régimen general o al MYPE tributario (a partir del 2017) obligándolos así a llevar contabilidad según el reglamento de dichos regímenes tributarios. Los emprendedores no están teniendo conciencia de la importancia de la preparación de los estados financieros y procesos contables, dejando de utilizando técnicas correctas de procesos, gestión contable y tributario; lo cual no les permite tener un panorama real de sus ingresos y rentabilidad de su negocio. Por lo cual las entidades financieras y administración tributaria ponen en cuestión la veracidad de sus ingresos (Superintendencia Nacional de Administración Tributaria, 2017).

Con el fin de identificar los problemas, causas y consecuencias de la presente investigación se utilizó el diagrama de Ishikawa (ver figura 1), donde se observa los problemas que se hallaron en el emprendimiento, Por consiguiente, se realizó el árbol de problemas que se encuentra en la matriz 3 (ver anexo 8).

Figura 1

Diagrama de Ishikawa



Por consiguiente, analizando la problemática que existe en el ámbito internacional y nacional, se identificaron los problemas que afectan al emprendimiento, los cuales corresponden a diversas causas que forman parte de la categoría problema “Gestión Contable”. De la observación directa que se realizó al emprendimiento, las causas identificadas son: (a) falta de educación contable y tributaria por parte de los emprendedores, (b) ausencia de asesor contable y tributario para la adecuada gestión del emprendimiento, (c) falta de control de la información contable e inestabilidad económica del emprendimiento.

Se observó también que, debido a la falta de cultura tributaria, la ausencia de asesor contable y asesor tributario; los emprendedores están generando multas por la falta de aplicación de normas tributarias. La ausencia de estados financieros los limita a tomar decisiones adecuadas para el crecimiento de su emprendimiento, adicional a ello, no existe un manual contable que le permita al emprendedor guiarse para comprender la importancia de mantener una adecuada gestión contable, tomando conciencia de los beneficios tributarios y financieros que podrían estar perdiendo por no aplicar de manera adecuada las normas contables y tributarias. En conclusión, de la observación directa realizada se puede asegurar que, falta de asesor contable y falta de cultura tributaria por parte del emprendedor.

La presente investigación cuenta con estudios de varios autores nacional e internacionales los cuales son considerados como antecedentes.

En el ámbito internacional son:

En Ecuador, Cocha (2018), realizo una tesis sobre la gestión contable de costos una empresa de comida rápida. El objetivo de dicha investigación fue demostrar la importancia de la gestión contable de costos en aquel sector económico. El estudio se realizó con un enfoque mixto aplicando el método deductivo. Se obtuvo como resultado que no se había implementado los estados de resultados integrales que facilitan el cálculo de los costos de ventas generando así un retraso innecesario en la contabilidad para su declaración en los sistemas contables y financieros. Se concluyó que en el establecimiento de comida rápida los responsables de la contabilidad de dicho establecimiento eran personas con baja experiencia en la gestión contable de costos, dando como resultado una baja rentabilidad y liquidez anual proyectada logrando así un bajo crecimiento económico en mediano plazo para el negocio.

En Venezuela, Zambrano *et al.* (2018), realizo una tesis sobre la contabilidad de gestión con herramientas para el proceso de enseñanza y aprendizaje. El objetivo de la tesis fue la identificación y planificación de recursos óptimos para su medición teniendo un sistema de comunicación efectiva. El estudio se realizó mediante un enfoque mixto. Se obtuvo como resultado valorar herramientas de la contabilidad de gestión en los negocios, la cual permite realizar un análisis financiero con el fin de validar si el negocio cuenta con liquidez de contrario encontrar la herramienta adecuada que permita capacitar mediante un proceso de enseñanza a los involucrados el mejor proceso que le permita obtener una buena gestión contable.

En México, Arriaga *et al.* (2018), realizo una tesis sobre propuesta de estrategias de mejora analizando el FODA de pequeñas empresas de Arandas. El objetivo es describir la situación contable y gestión estratégica de pequeñas empresas desde una mirada más generalizada. La investigación se realizó bajo un enfoque cualitativo utilizando las encuestas en una población de 10 personas. Se obtuvo como resultado propuestas de mejora utilizando un análisis FODA en las pequeñas empresas las cuales tenían una falta de filosofía y diseño organizacional, poco profesionalismo, escaso conocimiento en educación financiera y en

consecuencia desconocimiento de beneficios tributarios, contables y de marketing que podrían gozar, asimismo, no contaban con trabajadores competentes en áreas contables.

En Ecuador, Valdez (2019), realizo un estudio sobre la cultura financiera, contable y los patrones de ahorro e inversión en la ciudad de Esmeralda, teniendo como objetivo analizarlos los patrones de ahorro e inversión en dicha ciudad. El estudio se realizo en un enfoque cuantitativo teniendo como tipo de investigación descriptiva. Se concluyo que los usuarios prefieren el consumo, dejando de lado el ahorro.

En Brasil, Vásquez (2019), realizo una investigación sobre la planificación analítica y el diseño normativo para una gestión contable, en la cual tuvo como objetivo realizar el análisis de la planificación analítica para la gestión contable en la ciudad de Rio de Janeiro. El estudio se realizo utilizando un diseño no experimental de tipo descriptiva. Se concluyo que la gestión contable mantenía un bajo análisis, siendo incoherente en todo aspecto, sin contar con una proyección de estabilidad financiera.

En Colombia, Gómez (2020), realizo una investigación sobre la optimización del desempeño en las funciones aplicando el modelo herramientas contables, tuvo como objetivo analizar el impacto en la implementación del modelo de herramientas contables. El estudio se realizó utilizando un enfoque cualitativo, de tipo descriptivo y se utilizó la técnica de observación. Se concluyó que dentro del diagnóstico identifiqué los procesos de contratación de personal y se logró la automatización de procesos, reducir costos y aumentar las ganancias, bajo el modelo de herramientas contables el cual era necesario para para identificar el comportamiento predominante de los colaboradores dentro del trabajo.

En el ámbito nacional tenemos:

Arana (2018), realizo un estudio sobre planeación financiera con el fin de mejorar la rentabilidad en una empresa de servicios en la ciudad de Lima, teniendo como objetivo proponer un plan estratégico que le permita aumentar la rentabilidad de una empresa de servicios. La investigación se desarrolló mediante un enfoque mixto, aplicando el método inductivo y deductivo, no se determinó una población ni muestra sujeto. Se utilizó el análisis documental para el levantamiento de datos, obteniendo como resultado que una planificación financiera con el fin elevar la rentabilidad de la empresa, logrando así elevar sus ventas con la

búsqueda de constante de nuevos clientes utilizando un plan de marketing estratégico mejorando su liquidez y reduciendo los gastos elevados que mantenía la empresa logrando así que la empresa cuente con utilidad contable. Se concluyo que para aumentar la rentabilidad de la empresa es necesario la preparación y realización una planificación financiera para la empresa.

Aranda y Canaza (2018), realizo una tesis sobre desconocimiento de las obligaciones del régimen tributario especial la gestión financiera y la liquidez en la empresa contratistas generales SRL periodos 2013 – 2017, en la ciudad de lima en el año 2018, teniendo como objetivo Determinar en qué medida la gestión financiera influye en la liquidez de la empresa. La investigación se realizó, aplicando el método descriptivo utilizando la técnica del análisis documentario. Se concluyo que no tener un área contable y tributaria dentro del negocio dificulta llevar un control contable y tributario, afirma también que el negocio presenta problemas con respecto al correcto modelo de gestión contable y financiera, afectando de manera directa a la liquidez del negocio.

Chino (2018), realizo una tesis sobre la valoración de los ingresos de mercadeo en red y su repercusión en el crecimiento económico de los emprendedores de la red Herbalife de la ciudad de puno periodo 2017, teniendo como objetivo valorar los ingresos de redes de mercadeo y su incidencia en la mejora económica de los emprendedores asociados a Herbalife. La investigación se realizó, aplicando el método descriptivo, con una población del total de 15 emprendedores, y una muestra de 5 sujetos. Se empleo la técnica de entrevista, obteniendo como respuesta que los ingresos de los integrantes de redes de mercadeo aumento luego de convertirse en asociados de dicha red, sin embargo, no tenían control contable ni tributario de dichos ingresos. Se concluyo que emprender en este modelo de negocio atípico es rentable para los emprendedores sin embargo es importante que implementen una adecuada gestión contable y financiera de su negocio para evitar contingencias contables y tributarias.

Paz (2019), realizo un estudio en el cual propone la mejora continua para gestionar los procesos de una organización, en la cual tuvo como objetivo realizar una propuesta de calidad que optimice los procesos de una organización. La investigación realizada es de tipo proyectiva y método deductivo. Se concluyo que el plan de mejora continua contribuye a mejorar los procesos utilizando el diagrama de flujos se lograría mejorar las diferentes actividades, asimismo, se analizó los procesos más resaltantes con el fin de mejorar la productividad.

Vargas (2019), realizó una tesis sobre la gestión contable y tributario en el rubro construcción en los años 2015 al 2018, teniendo como objetivo establecer la gestión contable y tributario en dicho sector económico en los periodos en mención. La investigación realizada es descriptiva con una población de 200 personas que trabajan en el sector de construcción y una muestras de 41 personas del mismo sector empleando la técnica de encuesta, obteniendo como respuesta que la gestión contable y tributaria no cuenta con un control en el manejo de proyecciones financieras anuales, ya que, no cuenta con una política de trabajo detallada, asimismo, la mala de comunicación entre el personal del área contable con respecto al registro de la documentación de la empresa. Se concluyo que dicho sector realizo una declaración anual con datos no fehacientes los mismos que tuvieron repercusión tributaria, ya que, no contaban con la información de las normas tributarias y contables vigentes en el país.

Ramos (2018), realizó una investigación sobre el control de un sistema contable en el sector industrial en la ciudad de Chimbote en el año 2018. La investigación realizada es preexperimental, la cual tuvo como objetivo determinar el control de un sistema contable en el sector industrial en Chimbote 2017. Se concluye que, la deficiente gestión contable y tributaria parte desde el personal responsable de los temas contables y tributarios del negocio, y a la ausencia del asesor contable las personas encargadas e incluso el mismo emprendedor debe de conocer los procesos contables mensuales y anuales con la finalidad de cumplir con las normas contables y tributarias logrando tomar buenas decisiones en el momento que se requiera. Asimismo, manifestó que la empresa no contaba con un manual de instrucciones de los procesos vinculados con temas contables y tributarios.

Antilón y García (2017), realizaron una tesis sobre la tributación de personas naturales en empresas de redes de mercadeo multinivel, con el fin de analizar si la manera en la cual deben de tributar los emprendedores los cuales son personas naturales en las empresas dedicadas a la comercialización de productos de belleza y nutrición empleando un sistema de mercadeo en red o empresas multinivel cumplen de forma eficiente sus obligaciones tributarias en nuestro país. El estudio realizado es de tipo descriptivo con una población de 150 000 personas que se dedican al mercadeo en red y son personas naturales y una muestra de 100 personas del mismo rubro económico. Se utilizo la técnica de la entrevista a especialistas en tributación y encuesta a los emprendedores independientes teniendo como resultado no tienen una adecuada tributación en ocasiones por falta de información y en otras por mantenerse en

la informalidad. Se concluyo que es importante una propuesta de tributación con una amplia definición para los emprendedores que deciden crecer en su negocio de mercadeo en red y en consecuencia tienen ingresos por comisiones y la dinámica contable y tributaria que se aplique sea preparada específicamente para dicho rubro de negocio no tradicional. Asimismo, logren cumplir con sus obligaciones tributarias.

Cirilo (2019), realiza una tesis sobre el régimen MYPE y el crédito fiscal en los emprendedores de las empresas de redes de mercadeo o multinivel en el año 2019, con el objetivo de analizar la manera en la cual el régimen MYPE tributario se relaciona con los emprendedores de redes de mercado en lo que respecta su crédito fiscal generado. La presente investigación es de tipo descriptivo - correlacional con una población de 4 empresas multinivel y una muestra de 44 distribuidores independientes de mercadeo en red. Se empleo la técnica de la encuesta aplicada a los emprendedores independientes de negocios de mercadeo en red teniendo como resultado la importancia de la adecuada aplicación de la base legal del régimen MYPE tributario de los emprendedores de las empresas de mercadeo en red. Se concluyo que es importante que los emprendedores cumplan con sus obligaciones tributarias partiendo desde lo básico como es la emisión de comprobantes de pago a sus clientes directos para así demostrar a la administración tributaria sus ingresos reales y poder deducir su crédito fiscal teniendo así la real liquidez de su negocio.

Las bases teóricas que le dan sustento al presente estudio son la teoría de la contabilidad, la teoría jurídica contable y la teoría del aprendizaje socio cultural. La teoría de la contabilidad y control debe defiende los puntos de vistas fundamentales del ejercicio contable en un contexto integrado. Los acuerdos de la organización proveen una distribución simple pero comprensiva. El alcance económico de la información contable, mostrado Sunder con un atrayente tratamiento en favor del funcionamiento de los mercados, la disminución de los costos del negocio y el manejo de las expectativas (Sander, 2005).

La contabilidad es un instrumento de control que permite al emprendedor mantener una información financiera real la cual le permitirá elaborar estados financieros que puedan ser utilizados para planteamientos estratégicos y toma de decisiones. Es fundamental para el negocio tener una contabilidad actualizada partiendo desde los libros contables y la elaboración de estados financieros para así poder determinar las estrategias a tomar con el fin del

crecimiento del negocio. La teoría de la contabilidad aporta en la presente investigación a mejorar la elaboración de estados financieros útiles para la toma de decisiones.

La Contabilidad se relaciona con la norma jurídica contable, ya que, constituye una figura objetiva en su aplicación utilizando procesos continuos de evaluaciones generales que permite la ejecución de la actividad tributaria dentro de una empresa. Augusto (2010), afirma que la teoría jurídica tiene como objetivo ordenar la contabilidad cumpliendo los principios jurídicos de contabilidad como lo es Veracidad, certeza, claridad y valoración.

La teoría jurídica contable permite establecer el entendimiento de las normas jurídicas contables que son favorables para el tratamiento tributario de los emprendedores. Faculta la actividad contable jurídica como parte de transcurso que contribuye al régimen tributario que es el ente principal que proporciona el conocimiento contable de una empresa (Fernández, 2004 y Hendriksen, 1974).

Finalmente, la teoría del aprendizaje socio cultural permite llegar al emprendedor con un lenguaje sencillo y dando a conocer conceptos y estrategias contables con el fin de obtener una gestión contable adecuada para su negocio. Vygotsky *et al.* (1978), indicó que la comunicación cultural y social brinda como fruto el aprendizaje del desarrollo humano. El aprendizaje es un proceso de equilibrio constante que se produce entre el sujeto y el objeto por conocer, sin embargo, la enseñanza tiene oportunidades y materiales con la finalidad que el sujeto aprenda activamente, y así formen sus propios conceptos o nociones usando instrumentos propios que encuentre en su realidad.

Para la justificación aplicada en el presente estudio, se ha tomado en consideración la relevancia teórica, metodológica y práctica.

El estudio de mi investigación tiene una justificación teórica, ya que, sustenta (a) la teoría jurídica de la contabilidad con el fin de establecer medidas tributarias adecuadas para los emprendedores. (b) La teoría contable y control la cual permite que la contabilidad se convierta en un sistema que permita medir todas las actividades del negocio, procesando la información y convirtiéndola en informes que serán entregados a los socios o accionistas para la toma de decisiones. Finalmente, (c) la teoría del aprendizaje Socio Cultural el cual nos ayudara a llegar

al emprendedor con un lenguaje sencillo y dando a conocer conceptos y estrategias contables con el fin de obtener una gestión contable adecuada para su negocio.

La parte metodológica está sustentada por el enfoque mixto-proyectivo, mediante el cual se puede recabar información cualitativa y cuantitativa que ayuda a tener un análisis completo del problema en estudio, elaborando una propuesta para los emprendedores de las empresas de redes de mercadeo. Para ello, es necesario la correcta elección de las técnicas e instrumentos que faciliten la recolección de datos para el diagnóstico y el diseño de la propuesta. Asimismo, va a permitir que los futuros estudiantes y profesionales tengan un soporte que les permita obtener información veraz a fin de realizar investigaciones holísticas. Por tal motivo, se realizó el diagrama de Pareto, con el objetivo de identificar el 20% de falencias más graves en los emprendedores. Además, se utilizó la herramienta de uso tecnológico Atlas.ti v.9 con el fin de analizar y conocer los problemas que aquejan a los emprendedores.

Con relevancia práctica, el estudio del presente trabajo de investigación servirá a los emprendedores de las empresas de redes de mercadeo para lograr una buena gestión contable y financiera. Tomar conciencia de la importancia de llevar una adecuada contabilidad con el apoyo de profesionales, evitando así posibles sanciones tributarias teniendo toda la información contable comprensible y detallada para toma de decisiones futuras y llegar así a que su negocio se vuelva una empresa de ingresos residuales.

El presente estudio aplico la categoría solución denominada “Mejora Continua” y la categoría problema que se basa en la “Gestión Contable”.

Categoría solución: Mejora Continua

La mejora continua es una cultura que faculta incrementar la calidad de un producto, servicio o proceso, logrando optimizar de la mejor manera los recursos del negocio en el cual se desee aplicar, ya que, es necesario la participación de los involucrados, es decir, los emprendedores, quienes ejecutaran y cumplirán cada proceso diseñado en beneficio de su emprendimiento. Los emprendedores lograron tomar conciencia de la importancia de su adecuada participación en su emprendimiento (Flores, 2010).

Guerra (2007), indica que, la mejora continua es el control continuo conociendo a donde está dirigido los objetivos trazados, dicho de otro modo; es el cumplimiento de los planes realizando los cambios en el momento adecuado, pero manteniendo la calidad. Se afirma que para que un negocio o emprendimiento logre el éxito, se debe aplicar la mejora continua en cada decisión que se tome, ya que, es una metodología en la cual se realizan actividades que brindan valor agregado, con el fin de tener una mejor calidad al trabajo final, contribuyendo a fortalecer el funcionamiento del negocio y logra cumplir sus objetivos trazados.

Según Carrera *et al.* (2019), la mejora continua consiste en mejorar los conocimientos de los involucrados en el negocio con el fin de avanzar y no permitir mantenerse en el mismo lugar. Se realiza la aplicación con todos los emprendedores asociados a una empresa de redes de mercadeo brindándole conocimiento constante sobre los cambios tributarios y contables con la finalidad que se mantengan actualizados e informados y con el aprendizaje adquirido logren mantener la mejora continua de la gestión contable de su emprendimiento. Asimismo, se podrá aplicar la mejora continua en la elaboración de todos los procedimientos contables alineados a la contabilidad y tributación de los emprendedores.

Subcategoría 1: Metodología herramientas contables

Las herramientas contables son de gran ayuda para organizar la gestión contable de los negocios, sirven para tener claro como se realizan los trabajos dentro de un rubro de negocio facilitando las tareas contables de la entidad. Las principales herramientas contables son los estados financieros, para aprender a usarlos es muy importante que exista una guía o un manual el cual indique su correcto uso (Villareal, 2013).

Según Vega (2015), las herramientas contables por lo general son analíticas y es importante que sean usadas por un especialista en el tema, pero existen herramientas las cuales son de usa más fácil y comprensible por todo usuario. Asimismo, las herramientas contables sirven para la buena toma de decisiones objetivas para el crecimiento del negocio.

Indicadores

Manual de Contabilidad y Tributación

Un Manual de contabilidad y tributación es libro en el cual se podrá reunir lo mas importante de un tema, siendo una de las herramientas contables más importantes ya que permite al

negocio ordenar su gestión contable y tributaria logrando que el negocio crezca y permanezca en el tiempo (Real Academia Española, 2019).

Según Ordoñez *et al* (2017), los manuales contables son importantes ya permiten dar a conocer a todos los emprendedores el manejo del negocio con la intención mantener la gestión contable y tributaria ordenada. Existen muchos negocios que funcionan muy bien sin un manual se debe a que tienen a un responsable capacitado en temas contables y tributarios, a diferencia del negocio de los emprendedores no los tiene y es necesario que sea elaborado un manual en el cual se detalle los tratamientos contables y tributarios de los emprendedores.

Estados Financieros

Los estados financieros son informes, procesos y tratamientos contables que los emprendedores deben de utilizar siempre de la misma manera, siendo la clave de una buena contabilidad para la toma de decisiones. Son utilizados en los negocios con la finalidad de conocer la realidad económica que mantiene el negocio en el momento de su análisis, informando sobre su evolución según los indicadores (Delgado, 2017).

Los principales estados financieros son los estados de resultados, estado de situación financiera, estado de flujo de efectivo y estado de cambios en el patrimonio. El estado de situación financiera muestra los activos, pasivos y el capital de un negocio; dando a conocer a detalle las deudas del negocio, lo que tiene en su poder para seguir generando ganancias al negocio (Román, 2017).

Los estados de Resultados muestran la información sobre los ingresos y egresos de los negocios en un solo periodo contable, dando como resultado de las operaciones las ganancias o pérdidas del emprendimiento. En los estados de resultados podemos determinar si el negocio es rentable o hay que tomar decisiones de mejora para lograr su crecimiento (Rodríguez, 2017).

Los estados de flujo de efectivo dan a conocer las entradas y salidas del efectivo del negocio según sea su uso, ya sea para las operaciones diarias, las inversiones o algún financiamiento que el negocio esta pagando o adquiriendo. Además, el estado de cambios en el patrimonio muestra los cambios que se producen en el negocio dentro las cuentas de capital contable las cuales representan la inversión de los emprendedores (Román, 2017).

Subcategoría 2: Metodología Bizagi

La metodología de Proceso Bizagi es una herramienta que permite elaborar esquemas de flujos con la finalidad de diseñar y automatizar los procesos con la finalidad que el negocio funcione de manera óptima, es decir, que al aplicarse cada proceso se pueda determinar si cada uno de ellos están siendo cumplidos o no por los participantes. Esta herramienta nos permite diseñar flujos en forma secuencias con las actividades que se realizaran para el cumplimiento de un objetivo específico los cuales son previamente definidos en un negocio (Turmero, 2019).

Subcategoría 3: Metodología OKR

Objectives and Key Results (OKR), es una metodología que permite a los negocios a definir sus objetivos, con el fin de encontrar las diferentes maneras de lograrlos y así lograr una evaluación de resultados sobre este proceso. Los OKR son una herramienta que le permite a la nueva ola de emprendedores tener un punto de despegue para el control de sus procesos (Centero y Javier, 2020).

Guzmán (2021), indica que los OKRs son una metodología adoptada por diversas empresas a nivel mundial con la finalidad de realizar un trabajo ágil, sin importar la complejidad de este, porque existen organizaciones muy exitosas como es el caso de Deloitte, PwC, Google, Spotify, entre otros, que se encuentran utilizando esta metodología con el fin de mantener la mejora continua de su compañía.

Categoría Problema: Gestión Contable

La gestión contable es una de las principales estrategias para preparar los estados financieros utilizando un esquema financiero clasificando a los indicadores financieros y realizando un control del presupuesto siendo este un factor importante para la administración del negocio, los mismos que serán útiles para la toma de decisiones los cuales con un adecuado control podremos lograr una buena rentabilidad de la empresa, por lo cual podemos concluir que la gestión contable está relacionada a la elaboración de presupuestos financieros y económicos con la finalidad de obtener un panorama completo del negocio permitiéndonos implementar un plan estratégico que permitan al emprendedor realizar un crecimiento continuo de su negocio (Aliaga, 2009 y Blanco, 1994).

La gestión contable es un proceso minucioso que se realiza en la empresa y es aplicado en tiempo real, siendo importante para la tributación y la responsabilidad fiscal que el emprendedor mantiene con el estado por las ganancias obtenidas en el territorio peruano. Para tener un control de la gestión contable es primordial tener un inventario de todos los documentos contables que el negocio tenga, para así poder realizar una planificación financiera y gestión de todo el negocio (Blanco,2017 y Montel,2013).

Subcategoría 1: Contabilidad Estratégica

La contabilidad estratégica es una estructura financiera la cual se realiza un diagnóstico completo de la contabilidad la cual permite identificar el crecimiento del negocio, y poder tomar decisiones en beneficio del negocio. También se puede definir como el crecimiento organización económico de un negocio teniendo un equipo de trabajo profesional para obtener una información contable fehaciente (Olerón, 2014 y Riveros, 2011).

Indicadores

Información Contable

La información contable es muy importante para los que dirigen el negocio, siendo en sus inicios los mismos emprendedores quienes toman la función de mantener en orden toda la información relacionada con el negocio, con la finalidad de poder organizar el emprendimiento y que en un futuro se convierta en una empresa sostenible en tiempo. Asimismo, todos los involucrados en desarrollo de la actividad pueden conocer el desarrollo del negocio, pero solo quien la dirige deberá conocer completamente los movimientos que se realiza, así como también mantener un orden documentario de cada movimiento (Montel, 2013).

Emprendedor no Capacitado

Un emprendedor es una persona que tiene iniciativa y se propone un objetivo de trabajo y para lograrlo utiliza recursos como su propio conocimiento y los activos que mantenga al inicio de la propuesta de valor dándose, asimismo, mayor valor económico del que ya tenía. Son personas las cuales están en constante innovación creando producto o servicios con su propio conocimiento (Herrera y Montoya, 2013).

Cuando el emprendedor no está capacitado para controlar su contabilidad es necesario que contrate servicios de profesionales especialistas que le permitan resolver las posibles contingencias tributarias y contables en las cuales puede haber incurrido por desconocimiento de la norma o mala práctica de alguna base legal y así evitar correcciones administrativas determinadas por SUNAT (Paredes, 2017).

Subcategoría 2: Impuestos Tributarios

Los impuestos tributarios pertenecen a el sistema tributario peruano, los cuales tienen un impuesto según el tipo de ganancia que el contribuyente mantenga al momento de realizar el pago a la administración tributario, así como también diferencia a las empresas o negocios según su índice de crecimiento. Podemos destacar así que el impuesto por tener negocios es denominado para la administración como renta de tercera categoría y las pequeñas empresas o emprendedores que realizan movimientos económicos en territorio peruano son conocidas como MYPES, para quienes se creó un régimen el cual se denomina Régimen MYPE Tributario (Superintendencia Nacional de administración tributaria, 2022).

Indicadores

Régimen tributario

Con respecto al régimen MYPE tributario busca solucionar una problemática creada con los contribuyentes que no superan los ingresos anuales de 1700 UIT, con la finalidad que tributen según su capacidad e incentivar así a la formalización de sus negocios. En el Perú está en discusión si es necesario implementar un régimen espacial para ciertos sectores económicos como por ejemplo emprendedores de redes de mercadeo a los cuales sus ingresos en el inicio del negocio son bajos y solo es en base a comisión por venta, sin mantener un stock de mercadería para la realización de esta sino más bien apalancándose de la empresa que le brinda la oportunidad de unirse a ella. En la actualidad los emprendedores de empresas de redes de

mercadeo deben pertenecer el régimen MYPE Tributario y pagar renta de tercera categoría (Soria, 2021).

Rentas de tercera categoría

El impuesto a la renta es un tributo se determina de manera anual, sin embargo, dependiendo al régimen tributario el cual te encuentres se podría realizar pagos de manera mensual, Este impuesto graba los ingresos que tienen los emprendedores por los diversos motivos por los cuales se hayan generado. En la actualidad existen la renta de capital, rentas de trabajo, rentas de fuente extranjera y rentas Empresariales o más conocida como la renta de tercera categoría (Superintendencia Nacional de administración tributaria, 2022).

La renta de tercera categoría grava la renta generada por las actividades empresariales de personas naturales y jurídicas, las cuales tienen una intervención con la inversión de capital y trabajo. Asimismo, tienen como característica combinar ambos factores productivos, es decir, la aplicación del capital al trabajo humano y viceversa, con finalidad de producir utilidades por el trabajo realizado (García, 2009).

Subcategoría 3: Toma de decisiones

La toma de decisiones resuelve todas las eventualidades o problemas que suceden en un negocio, ya que, para que exista la toma de decisiones es necesario que previamente exista un problema resolver. Para poder tomar una buena dedición es importante mantener una adecuada gestión contable ya que, se espera que las decisiones a tomar contribuyan con el crecimiento del negocio. La toma de decisiones es primordial para la mejora continua de todo tipo de negocio con la intención de perfeccionarlo con estrategias en base al análisis de estados financieros (Contreras, 2017).

El nacimiento de las redes de mercado son los vendedores de puerta en puerta en las colonias de América Latina, con el pasar de los años se convirtieron en vendedores mayorista los mismo que se asociaban a un único fabricante por medio de correo, sin embargo, no existía ningún vínculo laboral, ni pago por auspicio, pero ya a finales de año 1920 existían un promedio de doscientos mil vendedores callejeros con dicha forma de hacer negocio y es así que se desarrolla la industria de venta directa (Chandler, 2002).

Las redes de mercadeo o también conocido como negocio multinivel es un negocio no tradicional de venta de productos o servicios mediante los distribuidores independientes los cuales reciben una compensación monetaria por las ventas realizadas de manera directa o de su red de distribución que ellos mismos hayan ingresado al negocio. Este modelo de negocio te ofrece un sistema el cual en un inicio el emprendedor es autoempleado, pero cuenta con un sistema técnico de respaldo, por parte de la empresa de red de mercadeo. Dentro de este contexto están las franquicias que están constituidas legalmente y las empresas de mercadeo en red las cuales tienen un sistema de capacitación (Kiyosaki, 2001).

Un negocio tradicional empieza con una visión de trabajo con la finalidad de iniciar un negocio sin embargo carecen de técnicas, estrategias y herramientas con las que puedan llegar a un cliente final. Se sabe que 4 de cada 5 negocios que inician mueren en su primero o segundo año de operaciones (Kiyosaki, 2006).

Indicadores

Políticas contables

Las políticas contables son reglas las cuales se establecen dentro de un negocio o empresa, con la finalidad que sirva como guía frente a las eventualidades que sucedan en el negocio en los temas contables, los mismos que serán de apoyo para la toma de decisiones que se realicen en el desempeño de las actividades. Las políticas contables deben estar alineadas con la NIC, NIIF y los PCGA, en base a ellos se podrán aplicar las diferentes normas que se tomen en cuenta en las políticas contables para la preparación de estaos financieros, los mismos que deben estar desarrollados de manera objetiva para poder ser usados en la toma de decisiones (García, 2013).

Análisis Financiero

El análisis financiero permite comprender los estados financieros medidos por ratios o indicadores los cuales se calculan con la finalidad de obtener una mejor gestión financiera del negocio y lograr así tomar decisión para que el negocio se desarrolle. Estos análisis se pueden realizar de manera mensual, semestral o anual; según como lo determine el emprendedor dentro de sus políticas contables (Ferrer, 2006).

Teniendo en cuenta la formulación del problema, se procedió a determinar el problema general, bajo la siguiente pregunta: ¿cómo mejorar la gestión contable en los emprendedores empresariales de redes de mercadeo, Lima 2022?, del mismo modo, para los problemas específicos, se generó lo siguiente: ¿cuál es la situación de la gestión contable de los emprendedores empresariales de redes de mercadeo, Lima 2022?, y ¿cuáles son los factores que inciden en la gestión contable en los emprendedores empresariales de redes de mercadeo, Lima 2022?.

Sobre los objetivos de la investigación, se planteó como objetivo general: Proponer una planificación contable para la mejora para la gestión contable de los emprendedores empresariales de redes de mercadeo, Lima 2022. De la misma forma, se definieron los objetivos específicos para el diagnóstico el cual es (i) diagnosticar la situación de la gestión contable de los emprendedores empresariales de redes de mercadeo, Lima 2022 y (ii) diagnosticar los factores que inciden en la implementación de la gestión contable en los emprendedores empresariales de redes de mercadeo, Lima 2022. Asimismo, se definieron los objetivos específicos de la propuesta, planteando los siguientes: (iii) elaborar un manual de contabilidad y tributación para los emprendedores mediante herramientas contables, (iv) elaborar procedimientos contables alineado a la tributación para emprendedores mediante BIZAGI y finalmente (v) implementar indicadores de control para la información contable mediante OKR.

II. METODO

2.1. Enfoque, tipo, diseño, sintagma y métodos

Esta investigación es de tipo Mixta la cual es una combinación cualitativa y cuantitativa, con la finalidad de obtener mayor profundidad en la investigación. Teniendo así mayor evidencia que permita analizar el problema. La Investigación mixta permite que tengamos un panorama más amplio del problema pudiendo así realizar un mejor análisis con los datos recolectados (Gómez, 2014).

La investigación holística tiene la finalidad de llevar un estudio amplio a la participación, revisión y mejora, con un proceso de investigación global de los factores internos y externos de los procesos desarrollados (Rivadeneira, 2013). Asimismo, Carhuanchó *et al.* (2019), especifican como un análisis riguroso del entorno que consiente un enfoque más extenso, partiendo desde un planteamiento general que permita un mayor énfasis en la investigación.

La investigación proyectiva visualiza la problemática del negocio analizando a las áreas involucradas para así proponer acciones a tomar para dar frente a la solución del problema. Este tipo de estudio se relaciona con la elaboración de herramientas, técnicas y procedimientos que sean de aporte a la solución del problema. En esta investigación propondremos herramientas y estrategias que permitan solucionar el problema que presentan los emprendedores de redes de mercadeo (Carhuanchó *et al.*, 2019).

La investigación proyectiva genera una propuesta y procesos los cuales son el resultado del estudio y brindan una posible solución a los problemas detectados. Este tipo de investigación tiene como objetivo un proyecto que permita solucionar los problemas que están aconteciendo en el negocio (Hurtado, 2010).

El diseño de la investigación es explicativo secuencial, ya que, se basa en datos teóricos ya existente buscando un diagnóstico de una información obteniendo así una relación con el problema. Se llama así por las variables no son sometidas a pruebas ni manipulación, y se analizan para tal y como es su contenido (Carhuanchó *et al.*, 2019 y Hurtado, 2017).

La investigación inductiva utiliza procesos con la intención de tener conclusiones teniendo como base características esenciales del objeto de estudio, este método observa y registra los hechos que suceden para tomarlas como punto de partida de lo que se desea investigar y se desarrolla en la investigación con la finalidad de validar el problema en mención analizando los sucesos que venían aconteciendo con la finalidad de poder tener un panorama completo del problema real de los emprendedores (Bernal, 2010).

La investigación deductiva busca recopilar datos mediante el análisis de leyes, teorías y principios, con el fin de proponer soluciones al problema que es producto de la investigación motivo por el cual esta investigación busca obtener conclusiones lógicas que puedan ser aplicadas en el negocio de mercadeo de red de los emprendedores (Dávila, 2006).

2.2. Población, muestra y unidades informantes

Conformada por las personas a quienes se le aplicó una encuesta y una entrevista para obtener información real y relevante del problema de estudio. En cuanto a los informantes se contó con 60 emprendedores asociados a una empresa de redes de mercadeo, los cuales son personas que realizan este modelo de negocio. Asimismo, contaremos con un especialista contable quien conoce el tratamiento de la gestión contable para emprendedores de mercadeo en red, 1 especialista financiero que realiza asesoría financiera para dichos emprendedores y 1 contador quien tiene información sobre redes de mercadeo sin embargo no llevan contabilidad para emprendedores de dicho rubro por decisión propia. Todas las unidades informantes dieron a conocer sus respuestas según su especialidad y profesión que ejercen en la actualidad (Hernández y Baptista, 2010).

Categorías y subcategorías apriorísticas

Gestión Contable: Es un proceso minucioso que se realiza en la empresa y es aplicado en tiempo real, siendo importante en el ámbito tributario y la responsabilidad fiscal del emprendedor tiene con el estado peruano por la ganancia obtenida (Blanco, 2017 y Montel, 2013).

Tabla 1*Matriz de categorización*

Categorías	Subcategorías	Indicadores
Gestión Contable	Contabilidad Estratégica	Información Contable
		Emprendedor no Capacitado
	Impuestos Tributarios	Régimen tributario
		Rentas de tercera categoría
	Toma de Decisiones	Políticas contables
	Análisis Financieros	
Categoría Solución		
Mejora Continua		
Subcategorías emergentes		
Herramientas Contables	BIZAGI	OKR

2.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos

Para el presente estudio se llevó a cabo el uso de instrumentos y técnicas que ayudaron a obtener la información que aportara a formular las propuestas de mejora continua para los emprendedores de dicho sector económico.

La entrevista se utilizada en la conversación oral, consiste en una serie de preguntas y respuestas que realiza el investigador a los emprendedores los cuales serán objeto de estudio, con la intención de conocer sus opiniones donde se intercambian ideas según los objetivos ya mostrados. Asimismo, el análisis que realiza el investigador al emprendedor mediante una encuesta para conocer sus saberes previos en temas relacionados a gestión contable y tributaria, así como también se aprovechara en darle a conocer la importancia de llevar su negocio ordenado en temas contables al final de la encuesta con la finalidad de dar un valor agregado al tiempo otorgado por los emprendedores (Carhuancho *et al.*, 2019).

La guía de entrevista es una lista de preguntas realizadas con la intención de conocer toda la información necesaria acerca del problema presentado, la cual se debe realizar de forma dinámica con el fin de atraer la atención e interés del entrevistado. Es por este motivo que se aplicó dicho instrumento con el fin de cumplir con los objetivos predeterminados. Asimismo, se realiza una lista de preguntas en escala de Likert para que se respondan de manera sencilla y su análisis sea sencillo, logrando así obtener información tanto del especialista en tributación

y contabilidad, como también de los emprendedores de redes de mercadeo (Hernández *et al.*, 2014).

2.5. Proceso de recolección de datos

Este sistema tiene como resultado el método mixto para la cual se dará una visión de análisis al problema utilizando la entrevista aplicada a los emprendedores asociados a una empresa de red de mercadeo, descartando así información no relevante. Para realizar el análisis de los datos debemos de seguir los siguientes pasos. Primero realizaremos el recojo de información, luego realizaremos la búsqueda y elaboración de instrumentos para que sean validados y luego serán aplicados con su respectivo permiso obteniendo así la información lista para que sea analizada. El análisis se realizará utilizando el programa Excel (Carhuancho *et al.*, 2019).

En la presente investigación se realizó la triangulo de datos utilizando dos métodos (cualitativos y cuantitativos), se realizó la medición de datos, se utilizó teorías que permiten la investigación de nuevos conocimientos de estudio y lograr la interpretación de los elementos de estudio. Por lo cual la triangulación es una herramienta para la elaboración de una investigación, asimismo, es considerado una técnica utilizada para validar datos a través de la comprobación cruzada (Denzin, 2017).

2.6. Método de análisis de datos

Los autores se han citado utilizando la norma APA, asimismo, se ha utilizado la fuente Times New Roma número 12 en toda la investigación, en la guía de entrevista y cuestionario realizado. La encuesta se llevó a cabo a 60 emprendedores asociados a una empresa de redes de mercadeo para tener información real del problema en mención. Asimismo, se solicitó el permiso para evaluar su situación contable según la información que mantenían en el momento de la entrevista, para lo cual se hizo entrega del usuario y clave del portal de SUNAT, ya que, era la única información que tenían en dicho momento por no contar con un profesional contable que mantenga una gestión contable adecuada para su negocio. Asimismo, la entrevista se realizó a especialistas contables y tributarios que manejan información contable y asesoran a dichos emprendedores, contadores que conocen el rubro de redes de mercadeo, sin embargo, no realizan contabilidad para dicho sector económico por decisión propia. La información recopilada es totalmente veraz y no ha sido manipulada ni direccionada teniendo la seguridad que es la información real que manifiestan los emprendedores.

III. RESULTADOS

3.1 Descripción de resultados cuantitativos

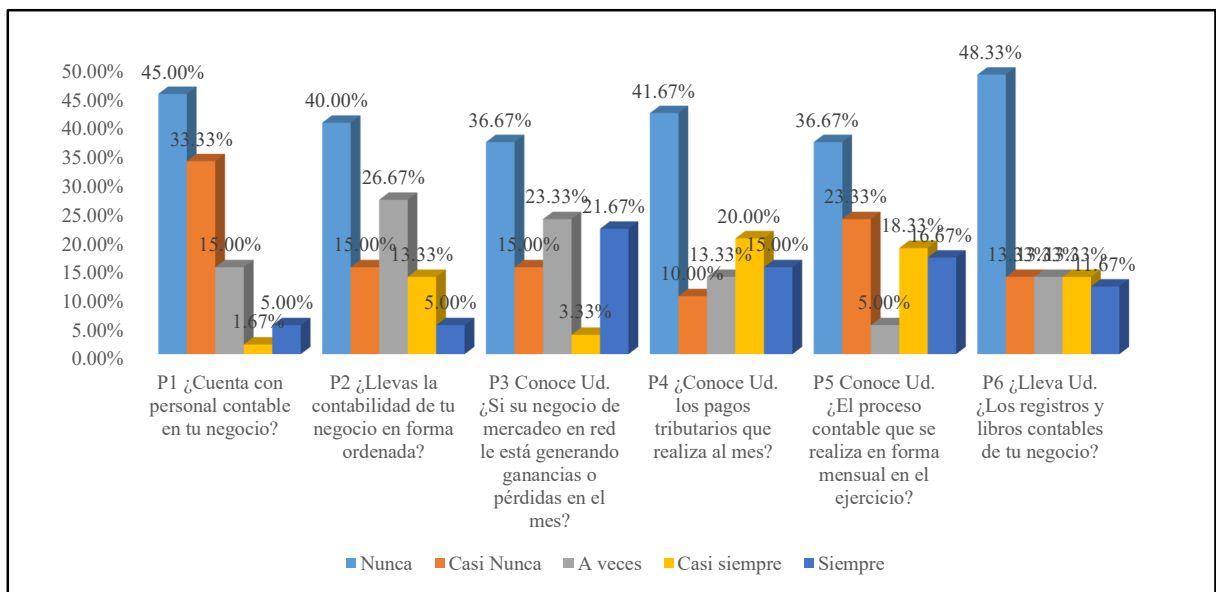
Tabla 2

Frecuencias y porcentajes de los ítems correspondientes a la subcategoría Contabilidad Estratégica

Ítems	Nunca		Casi Nunca		A veces		Casi siempre		Siempre	
	f	%	f	%	f	%	f	%	f	%
P1 ¿Cuenta con personal contable en tu negocio?	27	45.00%	20	33.33%	9	15.00%	1	1.67%	3	5.00%
P2 ¿Llevas la contabilidad de tu negocio en forma ordenada?	24	40.00%	9	15.00%	16	26.67%	8	13.33%	3	5.00%
P3 Conoce Ud. ¿Si su negocio de mercadeo en red le está generando ganancias o pérdidas en el mes?	22	36.67%	9	15.00%	14	23.33%	2	3.33%	13	21.67%
P4 ¿Conoce Ud. los pagos tributarios que realiza al mes?	25	41.67%	6	10.00%	8	13.33%	12	20.00%	9	15.00%
P5 Conoce Ud. ¿El proceso contable que se realiza en forma mensual en el ejercicio?	22	36.67%	14	23.33%	3	5.00%	11	18.33%	10	16.67%
P6 ¿Lleva Ud. ¿Los registros y libros contables de tu negocio?	29	48.33%	8	13.33%	8	13.33%	8	13.33%	7	11.67%

Figura 2

Frecuencias y porcentajes de los ítems correspondientes a la subcategoría contabilidad estratégica



En la tabla 1 y figura 1, se observa que el valor “casi siempre”, resalta sobre la pregunta 4, el cual se relaciona a si, ¿Conoce los pagos tributarios que realiza al mes?, es decir, que tan solo un 35% aproximadamente, que corresponde a un total de 21 emprendedores, quienes afirman que tienen conocimiento sobre los pagos tributarios que se realiza mensualmente en su negocio de mercadeo en red. Asimismo, se observa que el valor “casi nunca” y “a veces” representa un 48.33% sobre la pregunta 1 en la cual pregunte ¿Cuentas con personal contable en tu negocio?, es decir, que existe un rechazo de un total de 29 emprendedores al momento de contratar a un personal que se encargue de la contabilidad de su negocio, ya que, no reconocen la importancia de mantener a una persona capacitada para dichas funciones. Es más preocupante que en dicha pregunta un 45% que representa a 27 emprendedores afirma que “Nunca”, han tenido una persona responsable de su contabilidad. Podemos afirmar que, en total existe un total del 93.33% de emprendedores que no tienen a una persona preparada para registrar sus temas contables dentro de su negocio, ocasionando así que no mantengan una gestión contable organizada.

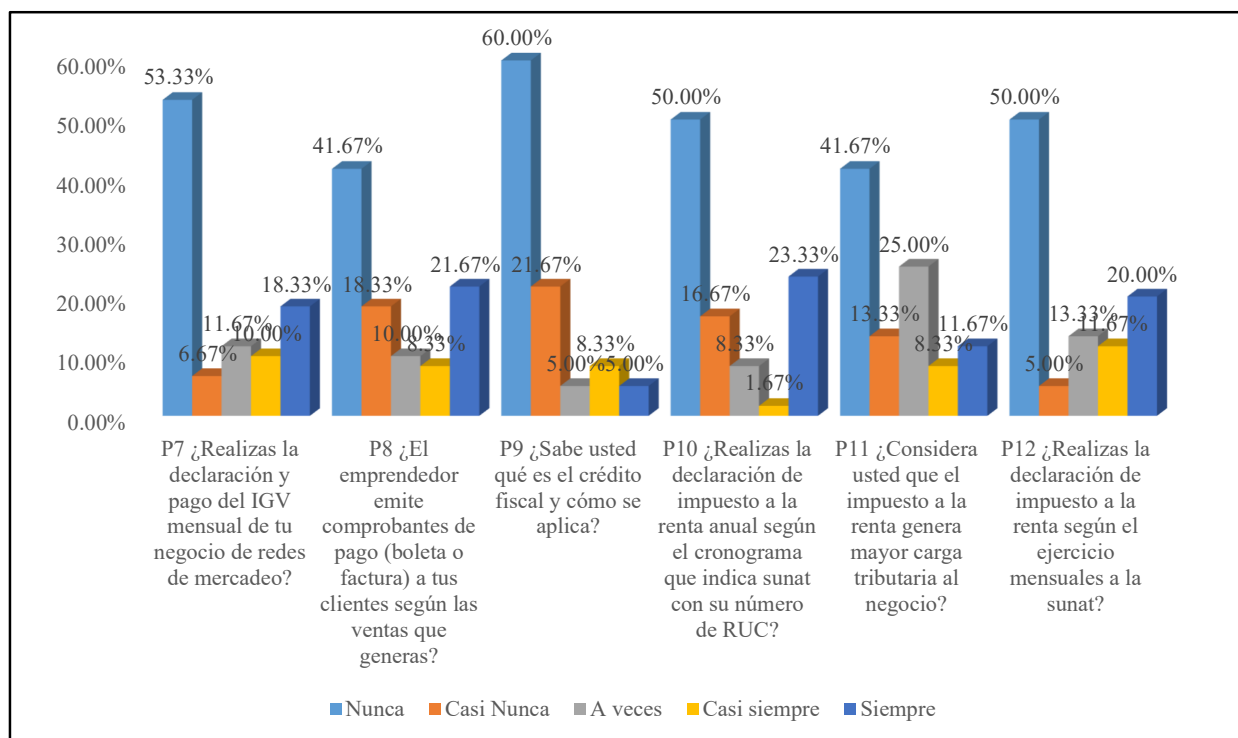
Tabla 3

Frecuencias y porcentajes de los ítems de la subcategoría Impuestos Tributarios

Ítems	Nunca		Casi Nunca		A veces		Casi siempre		Siempre	
	f	%	f	%	f	%	f	%	f	%
P7 ¿Realizas la declaración y pago del IGV mensual de tu negocio de redes de mercadeo?	32	53.33%	4	6.67%	7	11.67%	6	10.00%	11	18.33%
P8 ¿El emprendedor emite comprobantes de pago (boleta o factura) a tus clientes según las ventas que generas?	25	41.67%	11	18.33%	6	10.00%	5	8.33%	13	21.67%
P9 ¿Sabe usted qué es el crédito fiscal y cómo se aplica?	37	61.67%	15	25.00%	3	5.00%	2	3.33%	2	3.33%
P10 ¿Realizas la declaración de impuesto a la renta anual según el cronograma que indica sunat con su número de RUC?	30	50.00%	10	16.67%	5	8.33%	1	1.67%	14	23.33%
P11 ¿Considera usted que el impuesto a la renta genera mayor carga tributaria al negocio?	25	41.67%	8	13.33%	15	25.00%	5	8.33%	7	11.67%
P12 ¿Realizas la declaración de impuesto a la renta según el ejercicio mensuales a la sunat?	30	50.00%	3	5.00%	8	13.33%	7	11.67%	12	20.00%

Figura 3

Frecuencias y porcentajes de los ítems correspondientes a la subcategoría Impuestos Tributarios



A través de la tabla 2 y figura 2 se puede interpretar lo siguiente: Con respecto a la pregunta 12: ¿Realizas la declaración de impuesto a la renta según el ejercicio mensuales a la sunat?, tan solo el 11.67% de los emprendedores encuestados, realizan dicha declaración en fechas establecidas según el cronograma que publica Sunat, además podemos apreciar que existe un 50% de emprendedores que afirman que “Nunca” realizan las declaraciones en fechas establecidas por la administración tributaria. Con relación a la pregunta 9: ¿Sabe usted qué es el crédito fiscal y cómo se aplica?, un considerable 61.67% de emprendedores afirman que “Nunca” han conocido sobre su aplicación del crédito fiscal mientras que tan solo el 6.67% aproximadamente afirman que si conocen su aplicación. Asimismo, se aprecia en la pregunta 7 ¿Realizas la declaración y pago del IGV mensual de tu negocio de redes de mercadeo?, un alarmante 53.33% de emprendedores deja de enviar la declaración mensual del IGV de su negocio.

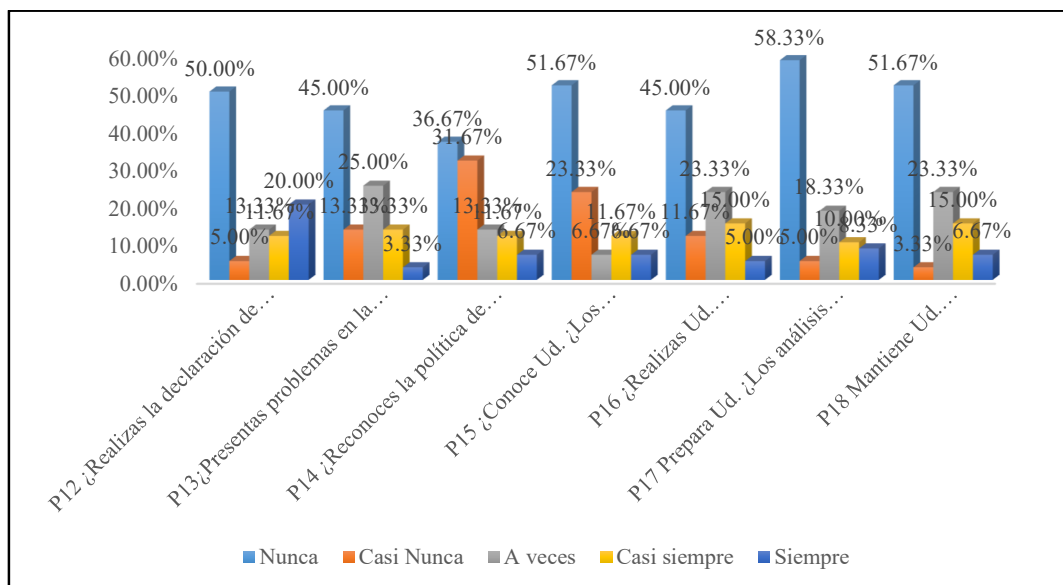
Tabla 4

Frecuencias y porcentajes de los ítems correspondientes a la subcategoría Toma de decisiones

Ítems	Nunca		Casi Nunca		A veces		Casi siempre		Siempre	
	f	%	f	%	f	%	f	%	f	%
P13 ¿Presentas problemas en la aplicación de las normas contables de tu negocio de mercadeo en red?	29	48.33%	13	21.67%	16	26.67%	1	1.67%	1	1.67%
P14 ¿Reconoces la política de plan de compensación de ingresos a las cobranzas?	22	36.67%	19	31.67%	8	13.33%	7	11.67%	4	6.67%
P15 ¿Conoce Ud. ¿Los procedimiento y aplicación contable en la preparación de estados financieros?	31	51.67%	14	23.33%	4	6.67%	7	11.67%	4	6.67%
P16 ¿Realizas Ud. presupuestos mensual y anual para su análisis financiero?	27	45.00%	7	11.67%	14	23.33%	9	15.00%	3	5.00%
P17 Prepara Ud. ¿Los análisis financieros con las ratios de liquidez?	35	58.33%	3	5.00%	11	18.33%	6	10.00%	5	8.33%
P18 Mantiene Ud. ¿Apalancamiento financiero de alguna entidad o persona?	31	51.67%	2	3.33%	14	23.33%	9	15.00%	4	6.67%

Figura 4

Frecuencias y porcentajes de los ítems correspondientes a la subcategoría Toma de decisiones



A través de la tabla 3 y figura 3 se pueden interpretar lo siguiente: la pregunta 16 ¿Realizas Ud. presupuestos mensual y anual para su análisis financiero? tan solo un 5% de los emprendedores siempre realiza un presupuesto anual, sin embargo, es alarmante la pregunta 17, Prepara Ud. ¿Los análisis financieros con las ratios de liquidez? el 58.33% de los emprendedores encuestados, afirman que. “nunca” han realizado un análisis financiero con ratios de liquidez. Es preocupante conocer en la pregunta 14 en la cual se preguntó si ¿reconoces la política de plan de compensación de ingresos a las cobranzas? Tan solo el 6,67% de emprendedores siempre conoce como generar ingresos en su negocio de mercadeo en red. Podemos afirmar que están perdiendo ingresos por no conocer las diferentes maneras de como generar sus ganancias en el negocio.

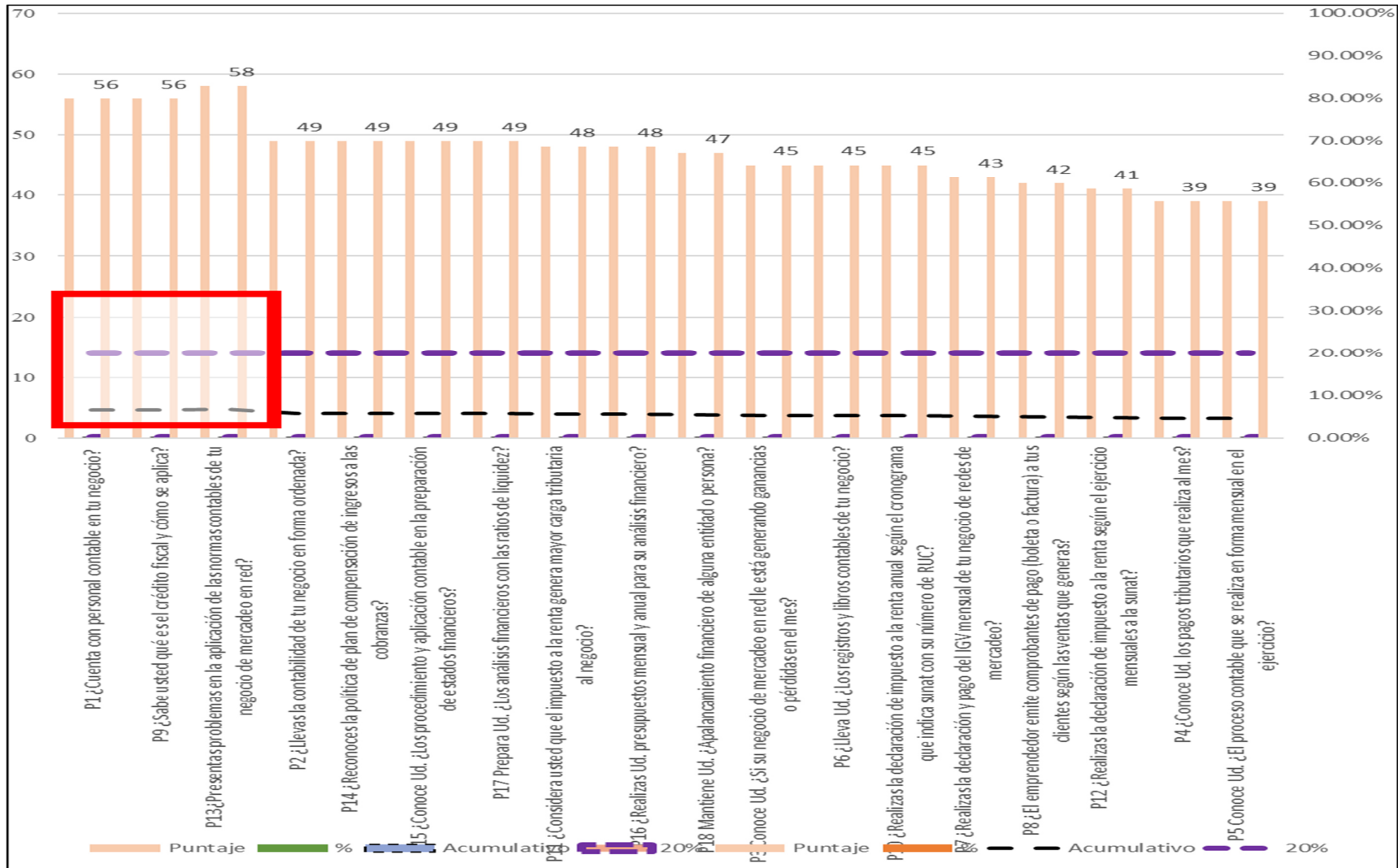
Tabla 5

Pareto de la categoría gestión contable

Ítem	Puntaje	%	Acumulativo	20%
P1 ¿Cuenta con personal contable en tu negocio?	56	6.60%	6.60%	20%
P9 ¿Sabe usted qué es el crédito fiscal y cómo se aplica?	56	6.60%	13.21%	20%
P13 ¿Presentas problemas en la aplicación de las normas contables de tu negocio de mercadeo en red?	58	6.84%	20.05%	20%
P2 ¿Llevas la contabilidad de tu negocio en forma ordenada?	49	5.78%	25.83%	20%
P14 ¿Reconoces la política de plan de compensación de ingresos a las cobranzas?	49	5.78%	31.60%	20%
P15 ¿Conoce Ud. ¿Los procedimiento y aplicación contable en la preparación de estados financieros?	49	5.78%	37.38%	20%
P17 Prepara Ud. ¿Los análisis financieros con las ratios de liquidez?	49	5.78%	43.16%	20%
P11 ¿Considera usted que el impuesto a la renta genera mayor carga tributaria al negocio?	48	5.66%	48.82%	20%
P16 ¿Realizas Ud. presupuestos mensual y anual para su análisis financiero?	48	5.66%	54.48%	20%
P18 Mantiene Ud. ¿Apalancamiento financiero de alguna entidad o persona?	47	5.54%	60.02%	20%
P3 Conoce Ud. ¿Si su negocio de mercadeo en red le está generando ganancias o pérdidas en el mes?	45	5.31%	65.33%	20%
P6 ¿Lleva Ud. ¿Los registros y libros contables de tu negocio?	45	5.31%	70.64%	20%
P10 ¿Realizas la declaración de impuesto a la renta anual según el cronograma que indica sunat con su número de RUC?	45	5.31%	75.94%	20%
P7 ¿Realizas la declaración y pago del IGV mensual de tu negocio de redes de mercadeo?	43	5.07%	81.01%	20%
P8 ¿El emprendedor emite comprobantes de pago (boleta o factura) a tus clientes según las ventas que generas?	42	4.95%	85.97%	20%
P12 ¿Realizas la declaración de impuesto a la renta según el ejercicio mensuales a la sunat?	41	4.83%	90.80%	20%
P4 ¿Conoce Ud. los pagos tributarios que realiza al mes?	39	4.60%	95.40%	20%
P5 Conoce Ud. ¿El proceso contable que se realiza en forma mensual en el ejercicio?	39	4.60%	100.00%	20%

Figura 5

Pareto de la categoría productividad



Con respecto al análisis del Pareto, se determinó mediante la tabla 4 y figura 4 sobre las preguntas 1 y 9 que dicen ¿Cuenta con personal contable en tu negocio? y ¿Sabe usted qué es el crédito fiscal y cómo se aplica? Que en el acumulado se obtiene un 13.20% del total de preguntas formuladas en las escalas de nunca, casi nunca y a veces, por lo tanto, se considera que los aspectos relacionados al personal responsable de la contabilidad y el conocimiento y aplicación del crédito fiscal se tienen que mejorar en el negocio de mercadeo en red de los emprendedores, pues esto influye negativamente en la gestión contable e impuestos tributarios del emprendedor.

Otra de las preguntas que sumada con las anteriores completan un 20.04% en el acumulado del total, es la pregunta, ¿Presentas problemas en la aplicación de las normas contables de tu negocio de mercadeo en red?, obteniendo como resultado que la aplicación de normas contables requieren mayor atención en el negocio de los emprendedores ya por su falta de la correcta aplicación los emprendedores están generando multas tributarias y de continuar con esa práctica su negocio podrá quedar en quiebra por falta de liquidez para poder saldar dichos pagos. Asimismo, se puede resumir que la falta de aplicación de normas contables, el no contar con personal contable para el negocio y el desconocimiento del concepto y aplicación del crédito fiscal, son puntos muy importantes que los emprendedores deben de mejorar para tomar las mejores decisiones para el crecimiento de su negocio, convertirse en una empresa sólida, evitar multas por infracciones tributarias con la Sunat y así lograr tener un orden y gestión contable de su negocio.

Para finalizar, a través de los resultados encontrados podemos afirmar que es de mucha importancia tener un responsable de la contabilidad del negocio de los emprendedores de redes de mercadeo, ya que, es el punto de partida para mejorar la gestión contable de los emprendedores, asimismo, es de real importancia tener un asesor contable que capacite y asesore a los emprendedores con respecto a la importancia de la gestión contable, y apoye en la toma de decisiones para el crecimiento de su emprendimiento.

Se realizó el análisis cuantitativo al estado financiero con el fin de tener una mayor información con respecto de la contabilidad de dichos emprendedores, realizando el análisis con los indicadores financieros y análisis vertical y horizontal.

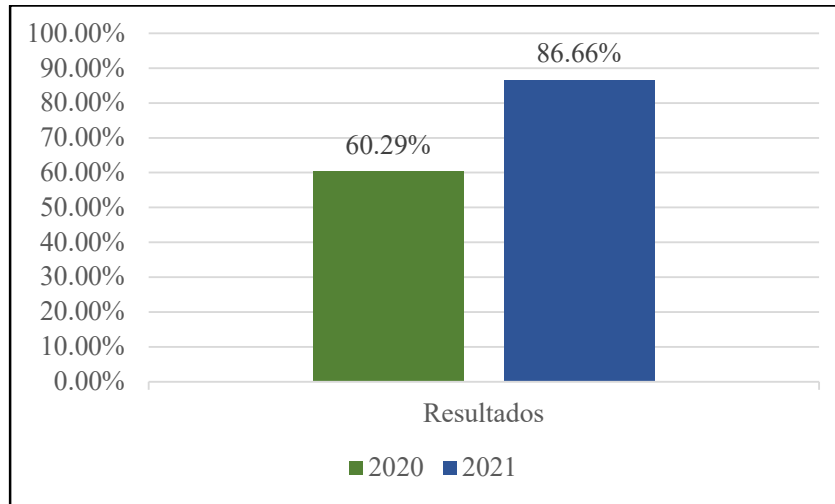
Tabla 6

Análisis Vertical de las mercaderías en los periodos 2020 y 2021

<i>Periodo</i>	<i>Descripción</i>	<i>Información extraída del documento</i>	<i>Formula</i>	<i>Resultados</i>
2020	<i>Análisis Vertical</i>	<i>Inventarios</i>	$\frac{11,935}{19,796}$	60.29%
		<i>Total de Activos</i>		
2021		<i>Inventarios</i>	$\frac{10,511}{12,129}$	86.66%
		<i>Total de Activos</i>		

Figura 6

Variación de los Inventarios en los periodos 2020 y 2021



De los resultados obtenidos, se determina que el emprendedor asociado a una empresa de redes de mercadeo mantiene un porcentaje de reserva de inventario del 60% y 86% al cierre de los años 2020 y 2021 respectivamente, luego de realizar la revisión documentaria, el emprendedor podemos determinar que se realizaron mayores compras con la intención de obtener un mayor porcentaje de ganancia por la venta directa de productos así como también lograr cobrar los nuevos bonos que la empresa estaba ofreciendo. Por otro lado, según el análisis de los valores obtenidos deducimos que el emprendedor no ha estado realizando, vendiendo en su totalidad emitiendo comprobantes de pago de venta ya sea boleta o factura. Se propondría al emprendedor la correcta distribución de los productos vendidos, así como también la elaboración de un taller en el cual se le asesore al emprendedor sobre la importancia de sincerar los inventarios físicos vs el registrado en su contabilidad, con la finalidad de realizar las correcciones necesaria y evitar alguna multa tributaria.

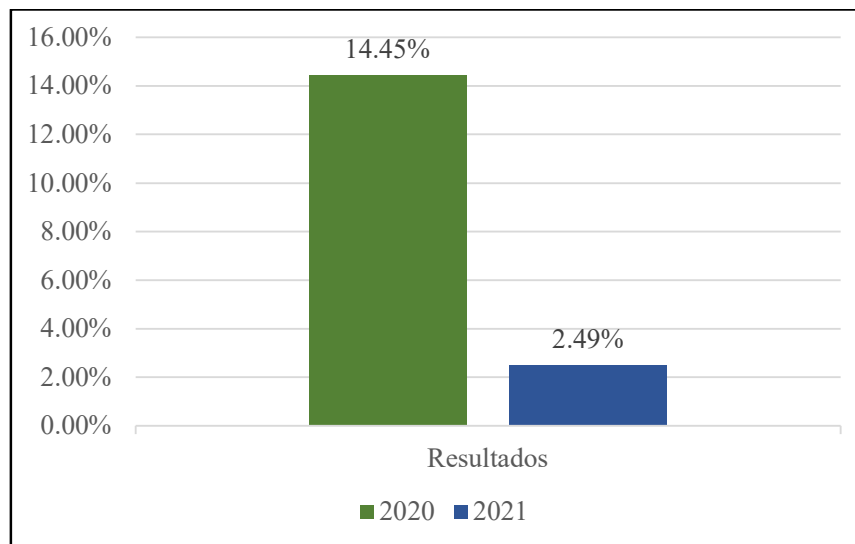
Tabla 7

Análisis Vertical del Efectivo y equivalente a efectivo de los años 2020 y 2021

Periodo	Descripción	información extraída del documento	Formula	Resultados
2020	Análisis Vertical	Efectivo y Equivalente de efectivo	$\frac{2,861}{19,796}$	14.45%
		Total de Activos		
2021		Efectivo y Equivalente de efectivo	$\frac{302}{12,129}$	2.49%
		Total de Activos		

Figura 7

Variación de efectivo y equivalente de efectivo de los años 2020 y 2021



Según el resultados vertical de la tabla 6 y figura 6; después de observación, el efectivo y equivalente de efectivo en el año 2020 representa un 14.45% del total del activo a diferencia del año 2021 el cual representa un 2.49% del total de activo, una disminución significativa con respecto al año 2020, la liquidez del emprendedor con respecto al año 20221 es desfavorable para el negocio, esto es debido al pago de multa realizado al contado luego de perder el fraccionamiento aprobado y la compra excesiva de inventario, porque se le recomendaría al emprendedor mejorar mejor el control de los ingresos, así como también es necesario que designe una cuenta bancaria única del negocio, ya que, en ocasiones los movimientos bancarios que se muestran en el extracto bancario son combinados con los gastos personales del emprendedor.

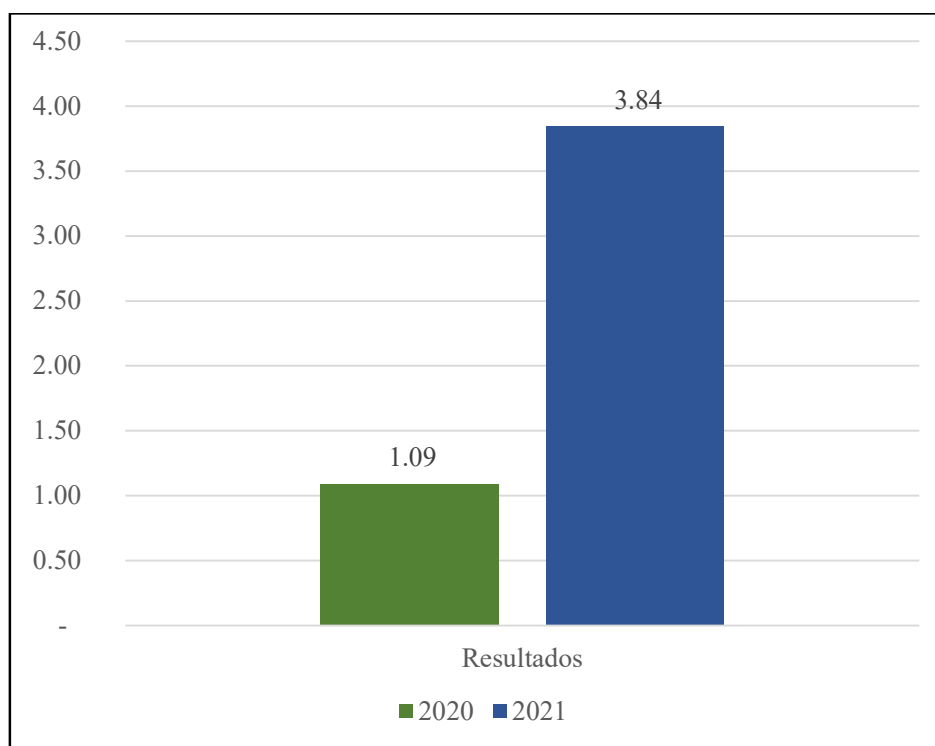
Tabla 8

Liquides Corriente en los años 2020 y 2021

Periodo	Descripción	información extraída del documento	Formula	Resultados
2020	Ratio de Liquidez	$\frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$	$= \frac{19,796}{18,098} =$	1.09
2021		$\frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$	$= \frac{12,129}{3,155} =$	3.84

Figura 8

Liquides Corriente en los años 2020 y 2021



De acuerdo con los valores obtenidos por el indicador de liquides corriente, podemos determinar que por cada sol de deuda que el emprendedor tiene a corto plazo, se cuenta con 1.09 y 3.84 para respaldarse en el activo corriente para los años 2020 y 2021 respectivamente. Siendo en el año 2021 el mayor. Podemos determinar que el negocio ya puede realizar una actividad adicional a la que ya viene realizando, sin embargo, se le recomienda primero ordenar su documentación y realizar un análisis más profundo, ya que, de realizar una actividad adicional, pero son lograr mejorar la gestión contable y tributaria que mantiene en la actualidad

podría generar nuevas multas tributarias lo que estarían ocasionando pagos innecesarios a la sunat.

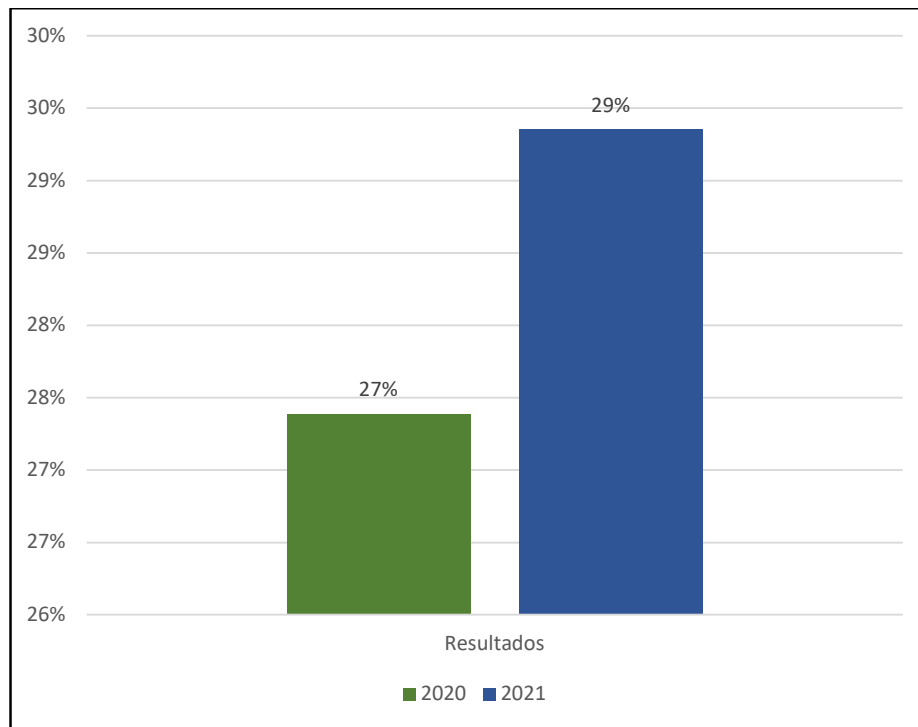
Tabla 9

Rentabilidad neta de los Ingresos totales en los años 2020 y 2021

Periodo	Descripción	información extraída del documento	Formula	Resultados
2020	Ratio de Rentabilidad	Utilidad Neta	$\frac{3,013}{11,002}$	27%
		Ingresos Totales		
2021		Utilidad Neta	$\frac{7,277}{24,789}$	29%
		Ingresos Totales		

Figura 9

Valoración porcentual de la ratio de rentabilidad en los años 2020 y 2021

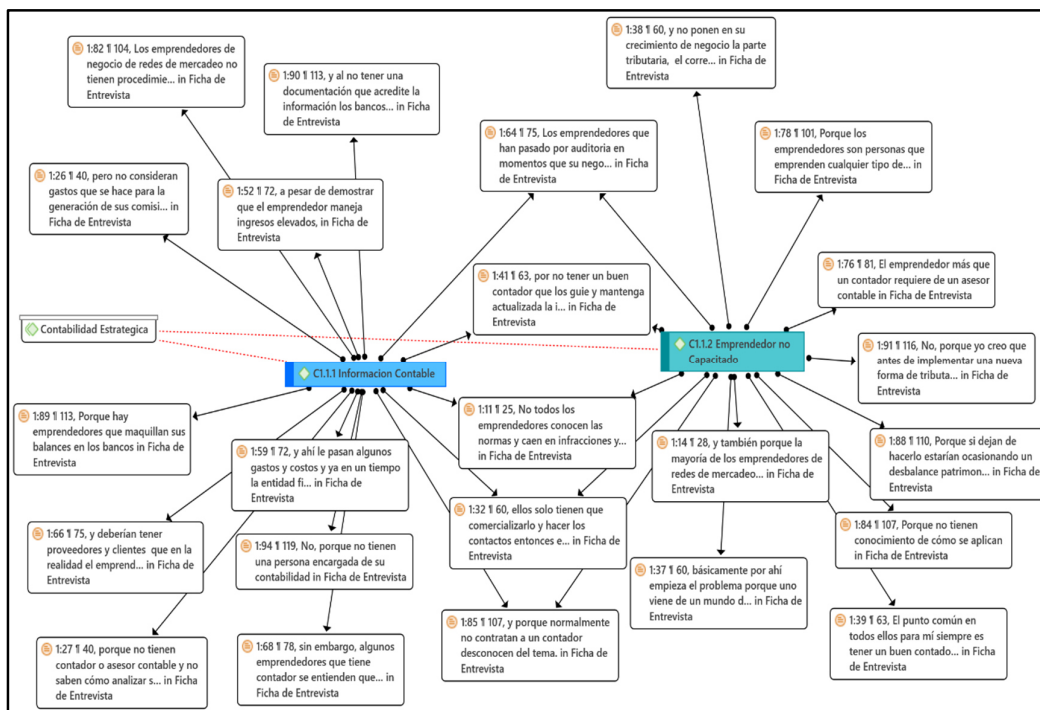


Según los análisis realizados con los indicadores de rentabilidad, podemos determinar que en el año 2020 el negocio ha producido una ganancia neta del 27%, y en el año 2021 se incrementó logrando obtener una ganancia del 29% según los cálculos realizados. por otro lado, luego de realizar el análisis documentario podemos observar que su gestión contable y tributaria presencia deficiencias. El emprendedor para generar una ganancia mayor y seguir creciendo en su negocio de redes de mercadeo debería mejorar el orden de la información presentado, ya que, incluso existe una confusión solida al momento de determinar el costo de venta de su negocio.

3.2 Descripción de resultados cualitativos

Figura 10

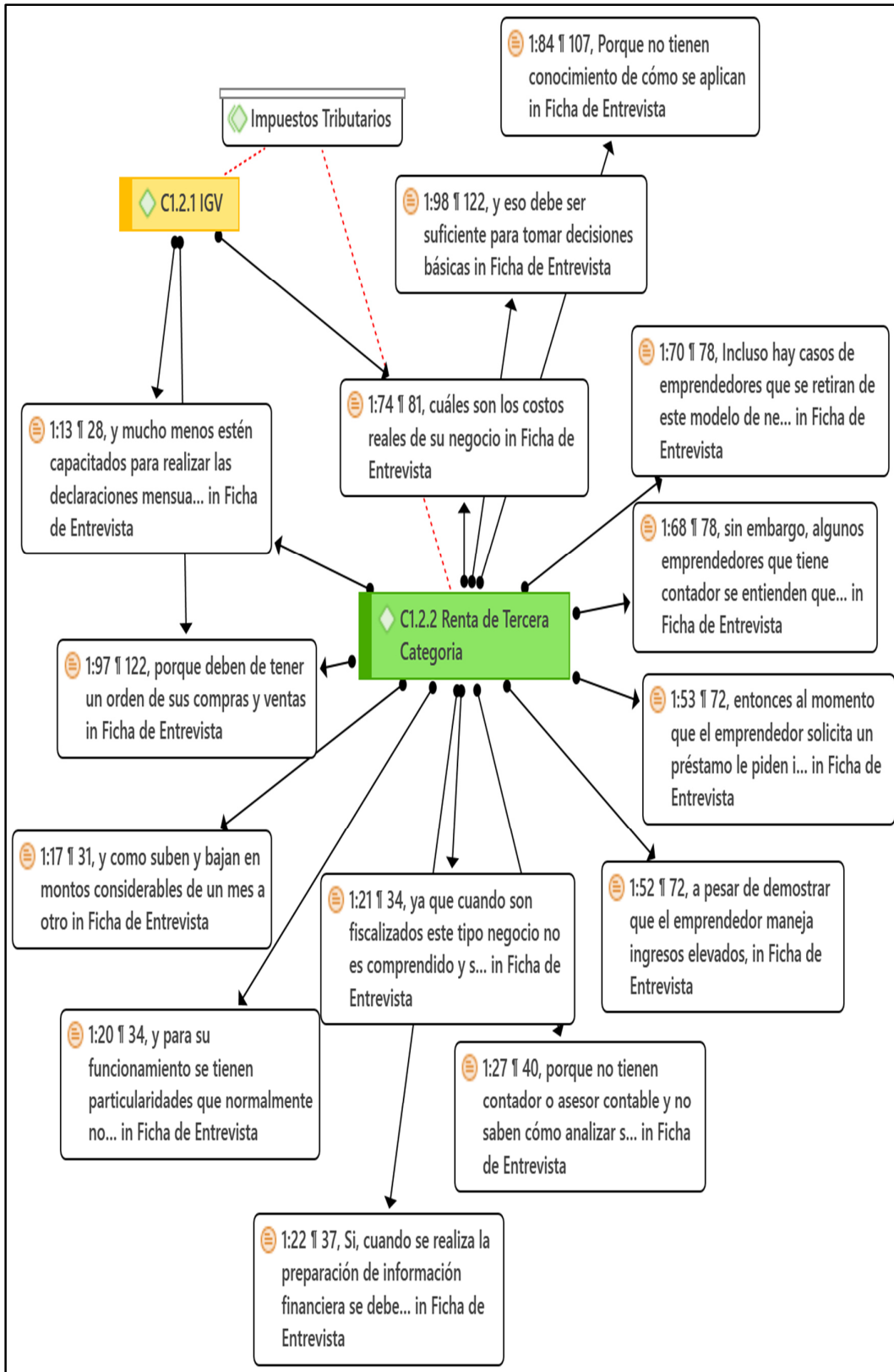
Análisis cualitativo de la subcategoría contabilidad estratégica



En relación con la subcategoría contabilidad estratégica se llega a considerar que los emprendedores no tienen una orientación ante la información contable que debe mantener su negocio, ya que, manifiestan no tener un contador o asesor para temas contables, tributarios y financieros, en algunos casos afirman que no contratan un profesional, ya que, carecen de recursos económicos para poder costear los honorarios de dicho profesional además en su indicador emprendedor no capacitado, podemos señalar que los emprendedores se encuentran sin la información suficiente en temas contables tributarios y financieras para poder continuar con el éxito de su negocio, solo en algunos casos se apalancan de información de sunat sin embargo no es de su comprensión de todos, más que nada por el modelo de negocio que se maneja, ya que, no es un negocio tradicional, por lo no hay una guía o manual contable para que los emprendedores logren realizar de la mano de su contador una información contable transparente.

Figura 11

Análisis cualitativo de la subcategoría impuestos tributarios



Con respecto a la subcategoría Impuestos Tributarios tenemos los indicadores de IGV y renta de tercera categoría, con relación al IGV se considera que los emprendedores no realizan la correcta declaración de impuestos, ya que, no tienen la información completa para poder realizarlo. En algunas ocasiones solicitan el servicio de una persona capacitada que solo realiza la declaración de compras y ventas, pero no un análisis en el cual les permita definir que gastos que deberían declararse o que los asesore con respecto a la correcta elaboración de la liquidación de impuestos mensuales.

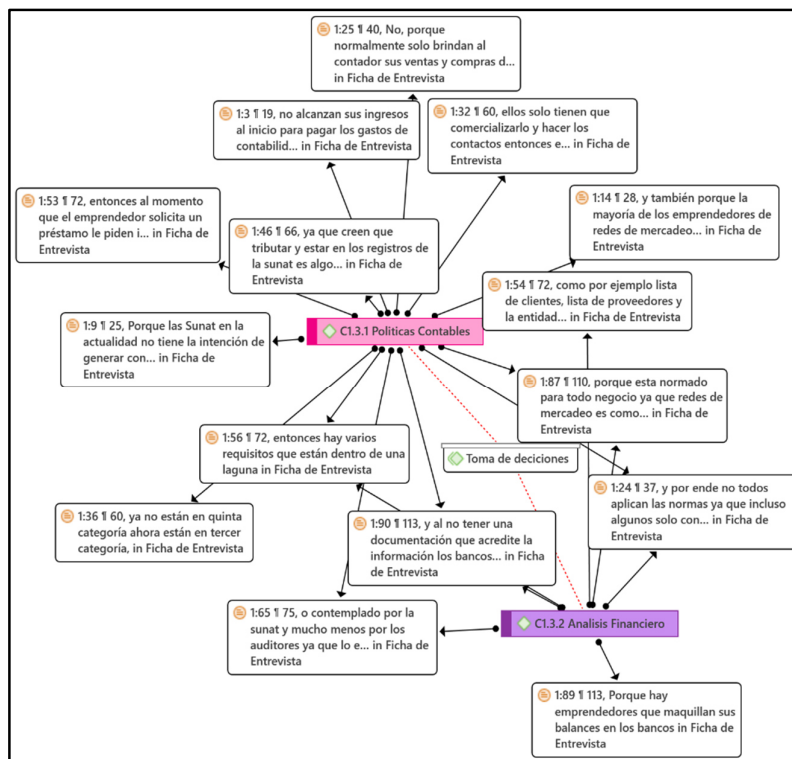
Con respecto al impuesto a la renta indican que la administración tributaria debería implementar un plan de capacitación para los emprendedores en temas contables y tributarios relacionados al giro del negocio, ya que, no es un negocio tradicional y poco comprendido para la administración y algunos contadores. Un manual de gestión contable y tributaria sería ideal con la intención que el emprendedor tome conciencia y cultura en el aspecto tributario de su negocio y evitar el pago de multas innecesarias solo por falta de conocimiento, de las implicancias tributarias que conlleva a no cumplir con la presentación de las obligaciones tributarias mensuales y anuales de sunat.

Por otro lado cabe señalar, que en la misma subcategoría Impuestos tributarios podemos detectar que si bien en ocasiones si existen algunos emprendedores que cuentan con contador y una gestión contable ordenada y detallada, aun las entidades financieras se niegan a la aprobación de un crédito, ya que, al realizar el análisis no lo ven fehaciente, y esto sucede porque su análisis parte desde un negocio tradicional, sin embargo en este modelo de negocio los gastos carecen de las particularidades mínima que cualquier otro negocio si tiene.

Podemos afirmar que luego de analizar esta subcategoría, es necesario implementar talleres de capacitación contables y manuales de contabilidad de fácil uso, implementando nuevas normas y procedimientos al giro del negocio.

Figura 12

Análisis cualitativo de la subcategoría Toma de decisiones



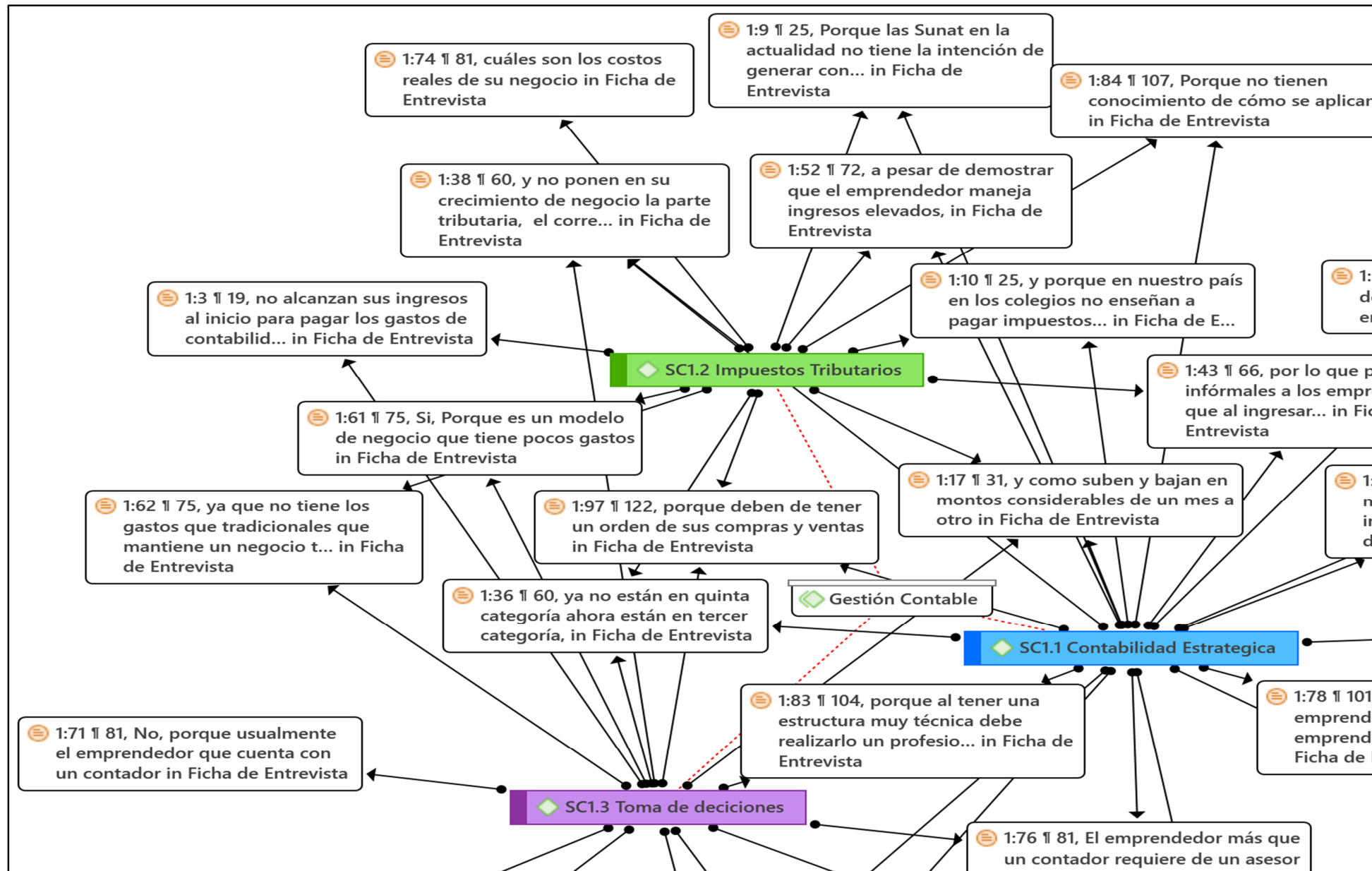
La Toma de decisiones tiene como indicadores a las políticas contables y el análisis financiero; con respecto a las políticas contables afirman que solo en algunos casos son aplicados las normas contables en la contabilidad de este modelo de negocio, asimismo, manifiestan que solo algunos contadores cuentan con un contador que aplique las normas y políticas contables, ya que, en la mayoría de los casos solo son contratados para la presentación de las obligaciones tributarias.

Por otro lado, en relación con el análisis financiero afirman que la información que usualmente es otorgado al profesional para la elaboración de la declaración anual y mensual no es suficiente para la toma de decisiones, ya que, solo se le envían los comprobantes de pago de ventas, pero no los de compras, ya que, en algunas ocasiones no solicitan el comprobante de pago como sustento de la actividad.

3.3 Diagnóstico

Figura 13

Análisis cualitativo de la categoría Gestión Contable



Según las entrevistas realizadas a los especialistas contables, financieros y contadores se encontró que hace falta un manual de gestión contable y tributaria que le permita al emprendedor tener una guía para manejar su negocio, así como también talleres de capacitación en cual se le capacite a cada uno sobre temas contables y tributarios ,además que al realizar las encuestas a dichos emprendedores se determina que el 91.67% del acumulado afirma que no cuenta con un personal contable que dirija su negocio ya sea por no contar con los medios económicos para contratar a dicho personal o por decisión propia. Ello también se contrasta con las respuestas en las entrevistas realizados a los especialistas quienes indican que por su inestabilidad económica en muchos casos no contratan a un personal responsable sin embargo los emprendedores no se encuentran capacitados para realizar una adecuada gestión contable de su negocio. Asimismo, en la subcategoría contabilidad estratégica, se ha determinado que se requiere capacitar a los emprendedores sobre temas contables y tributarios con el fin que tomen conciencia de lo importante que son estos temas, para el crecimiento de su negocio, asimismo, solo algunos emprendedores contratan el servicio contable independiente de un personal. No mantienen su contabilidad actualizada ni mucho menos la información contable correcta y ordenada. Además, podemos apreciar luego de realizar las encuestas a los emprendedores podemos determinar que el 81.67% de los emprendedores no llevan su contabilidad ordenada y eso se logra sustentar aún más al realizar el análisis horizontal de la partida de efectivo y equivalentes de efectivo en la cual que en el año 2021 por no tener una buena asesoría la partida disminuye a 2.49%, ya que, se realizó pago de multas generadas por no enviar las declaraciones en fechas establecidas no logrando detectarlo a tiempo por el emprendedor por falta de conocimiento de la importancia en el tema. Según Vygotsky et al. (1978), en su teoría del aprendizaje determina que es importante utilizar un lenguaje sencillo en la realización de materiales para el aprendizaje e indica que la enseñanza tiene como finalidad que el emprendedor aprenda activamente.

Por otro lado, en la subcategoría Impuestos tributarios, se determina que el no contar con un asesor o contador, ocasiona que el emprendedor no mantenga una cultura ni conciencia tributaria lo que le está generando multas tributarias innecesarias, asimismo, ocasiona una inestabilidad económica de su negocio. Se le es negado un apalancamiento financiero ya que, el negocio no es atractivo para las entidades financieras; ello se ha contrastado con las entrevistas realizadas a los especialista contables financieros y contadores así como también se refleja en las encuestas aplicadas a los emprendedores en el indicador IGV un 93.33% de los emprendedores niega conocer aplicación y concepto del crédito fiscal, además el 70% de los

emprendedores no emite comprobante de pago al momento de realizar su ventas ,lo que podría generarles una multa por desbalance patrimonial. Esto se afirma más aun al realizar el análisis documentario en la partida de inventarios dándonos cuenta de que los inventarios de los años 2021 han aumentado un 26.37% con respecto al del año 2020, ya que, se realizaron ventas las cuales no se emitieron comprobantes de pago. Según Fernández (2004) en su teoría jurídica de la contabilidad estable la importancia de comprensión de las normas jurídicas contables para el tratamiento contable y tributario de los negocios, así como también afirma que su objetivo es ordenar la contabilidad de los emprendedores cumpliendo los principios jurídicos.

Respecto a la subcategoría Toma de decisiones, los especialistas entrevistados afirman que la contabilidad de este giro de negocio carece de normas y políticas contables, no existe control de los comprobantes de pago de compras y ventas, lo que ocasiona que no exista suficiente información para realizar un análisis de estados financieros que le permita al emprendedor tomar decisiones para el crecimiento de su negocio, asimismo, el indicador políticas contables un importante 96.67% de los emprendedores encuestados afirma que presentan problemas en la aplicación de las normas contables en su negocio. Según Cúrvolo (2009), en su teoría de la contabilidad y control afirma que la contabilidad es un instrumento que le permite al emprendedor tener el control de su negocio logrando así elaborar estados financieros que sean útiles para la toma de decisiones.

Finalmente en la presente investigación se identificó las siguientes causas o diagnósticos: (a) no existe educación contable, tributaria y financiera de los emprendedores, (b) los emprendedores no cuentan con contabilidad actualizada de su negocio, (c) incumplimiento de obligaciones tributarias, (d) los emprendedores mantienen inestabilidad económica, (e) no se aplican normas contables y tributarias en este giro de negocio, (f) no tienen políticas contables y financieras, (g) desconocen los beneficios tributarios que podrían obtener si mantienen una contabilidad ordenada, (h) no tienen gestión ni control contable y tributario, (i) no existen procesos contables.

3.4. Propuesta

3.4.1. Priorización de los problemas

Para la presente investigación se ha priorizado 3 problemas críticos mediante el análisis cualitativo se realizó la entrevistas y para el análisis cuantitativo se realizó las encuesta a los emprendedores y análisis documentarios de los estados financieros, con los resultados obtenidos por medio de la triangulación se identificó como problema la falta de cultura contable tributaria y financiera por parte de los emprendedores, falta de asesor contable y tributario para la gestión de su emprendimiento y finalmente la Falta de control de la información contable e inestabilidad económica del emprendimiento.

3.4.2. Consolidación del problema

En base al diagnóstico realizado y a los instrumentos cuantitativos y cualitativos utilizados, se detectaron que los emprendedores asociados a una empresa de redes de mercadeo en la actualidad presentan como problema la ausencia de cultura contable tributaria y financiera, asimismo, la falta de un asesor contable y tributaria quien los guie y realicé la adecuada gestión de su emprendimiento, lo que está ocasionando la falta de control contable e inestabilidad económica de su negocio.

3.4.3. Fundamentos de la propuesta

Teoría 1: Teoría de la contabilidad y Control. Según Cúrvulo (2009), en su teoría de la contabilidad y control afirma que la contabilidad es un instrumento que le permite al emprendedor tener el control de su negocio logrando así elaborar estados financieros que sean útiles para la toma de decisiones. Por cual se evidencia que el negocio de los emprendedores carece de normas y políticas contables, no existe control de los comprobantes de pago de compras y ventas, lo que ocasiona que no exista suficiente información para realizar un análisis de estados financieros que le permita al emprendedor tomar decisiones para el crecimiento de su negocio.

Teoría 2: Teoría del Aprendizaje socio cultural determina que es importante utilizar un lenguaje sencillo en la realización de materiales de aprendizaje e indica que la enseñanza tiene como finalidad que el emprendedor aprenda activamente. Guarda relación con la necesidad de la creación de un manual de gestión contable y tributaria que le permitirá al emprendedor tener una guía para manejar su negocio, así como también talleres de capacitación en cual se le capacite a cada a uno sobre temas contables y tributarios (Vygotsky *et al.*, 1978).

Teoría 3: Teoría jurídica de la contabilidad. Bajo el contexto de Fernández (2004), establece la importancia de comprensión de las normas jurídicas contables para el tratamiento contable y tributario de los negocios, así como también afirma que su objetivo es ordenar la contabilidad de los emprendedores cumpliendo los principios jurídicos. En consecuencia, se relaciona con la falta de asesor contable en el negocio de los emprendedores lo que ocasiona que el emprendedor no mantenga una cultura ni conciencia tributaria lo que le está generando multas tributarias innecesarias, asimismo, ocasiona una inestabilidad económica de su negocio siendo negado un apalancamiento financiero ya el negocio no es atractivo para las entidades financieras.

3.4.4. Categoría solución

En la presente investigación se ha tomado en cuenta los objetivos, su importancia y relevancia, es por este motivo que se ha determinado como solución a la mejora continua, buscando solucionar los problemas encontrados con la participación de los emprendedores y especialistas contables, financieros y tributarios. Asimismo, se ha aplicado diferentes herramientas con las cuales que podrán desarrollar y aplicar en los diferentes negocios asociados al emprendimiento de mercadeo en red, permitiendo así una constante mejora continua en los negocios (Godínez y Hernández, 2018).

Para la aplicación de la mejora continua aplicaremos la metodología de las herramientas contables el cual permitirá desarrollar un manual de contabilidad y tributación adecuado para el uso de los emprendedores con la finalidad que logren tener conocimiento sobre las normas contables y tributarias que son necesarias implementar en este modelo de negocio y tengan una guía de procedimientos correctos para lograr aplicar dichas normas. Asimismo, utilizaremos dos métodos adicionales los cuales son el Bizagi el OKR, con el fin de lograr solucionar en su totalidad los problemas encontrados (Rosser y Kerremans, 2009).

3.4.5. Direccionalidad de la propuesta

Dentro del estudio se direccionaron estrategias, objetivos, tácticas y KPIS que se encuentran en la matriz de propuesta.

Cuadro 1

Direccionalidad de la propuesta

Objetivo	Estrategia	Táctica	KPI
Objetivo 1. Implementar la cultura tributaria y contable a los emprendedores mediante el uso de herramientas contables	Estrategia 1. Elaborar un manual de contabilidad y tributación para emprendedores	Táctica 1. Elaborar el manual contable y tributario	KPI 1. Nivel de cumplimiento de capacitación de implementación del manual contable y tributario $\text{NCM} = \frac{\text{IR}}{\text{TIR}}$ Medición de cumplimiento: 80 NCM = Nivel de cumplimiento del manual IR = Ítems realizado TRI = Total de ítems realizados
		Táctica 2. Implementar el manual mediante la metodología herramientas contables.	KPI 2. Nivel de cumplimiento de la elaboración del plan de implementación de la metodología herramientas contables $\text{NCE} = \frac{\text{IR}}{\text{TIR}}$ Medición de cumplimiento: 80 NCE = Nivel de cumplimiento de la elaboración IR = Ítems realizado TRI = Total de ítems realizados
Objetivo 2. Elaborar procedimientos contables alineado a la tributación para emprendedores mediante BIZAGI	Estrategia 2. Implementar el plan de implementación de la gestión de procedimientos contables para ordenar el emprendimiento	Táctica 3. Implementar el plan de gestión de procedimientos contables.	KPI 3. Nivel de cumplimiento de la elaboración del plan de gestión de procedimientos contables. $\text{NCP} = \frac{\text{IR}}{\text{TIR}}$ Medición de cumplimiento: 80 NCP = Nivel de cumplimiento de procesos IR = Ítems realizado TRI = Total de ítems realizados
		Táctica 4. Capacitar, difundir y evaluar sobre metodología Bizagi. para la gestión de procedimientos contables.	KPI 4. Indicador de capacitación de procedimientos $\text{ICP} = \frac{\text{EC}}{\text{TPR}} \times 100$ Medición de cumplimiento: 80% ICP = Indicador capacitación de procedimientos EC = Emprendedores Capacitados TPR = Total de puntuación de respuestas
Objetivo 3. Implementar indicadores de control para la información contable mediante OKR	Estrategia 3. Elaborar indicadores de control para la información contable	Táctica 5. Elaborar indicadores de control para información contable.	KPI 5. Nivel de cumplimiento de indicadores de control para información contable $\text{NCI} = \frac{\text{IR}}{\text{TIR}}$ Medición de cumplimiento: 80 NCI = Nivel de cumplimiento del indicador IR = Ítems realizado TRI = Total de ítems realizados
		Táctica 6. Implementar los indicadores de control para la información contable mediante OKR	KPI 6. Ratios de Indicador de control de información $\text{RIC} = \frac{\text{IC}}{\text{TIR}} \times 100$ Medición de cumplimiento: 80% RIC = Ratios de indicador control IC = información Controlada TI = Total de información

3.4.6. Actividades y cronograma

Para el desarrollo de las propuestas se formularon tácticas, KPI, actividades, las fechas de inicio y fin, los responsables y presupuesto.

Cuadro 2

Matriz de actividades y cronogramas

Actividades	Inicio	Días	Fin	Responsable/s	P
A1. Creación de Manual contable	13/06/2022	5	18/06/2022	a. Especialista Contable b. Especialista Tributario c. Especialista Financiero	
A2. Creación de Manual tributario	18/06/2022	5	23/06/2022	a. Especialista Contable b. Especialista Tributario c. Especialista Financiero	
A3. evaluación de la factibilidad del manual	23/06/2022	2	25/06/2022	a. Especialista Contable b. Especialista Tributario c. Especialista Financiero	
A4. Diseñar presentación del manual	25/06/2022	1	26/06/2022	a. Especialista Contable b. Especialista Tributario c. Especialista Financiero	
A5. Organizar actividades de difusión e implementación	26/06/2022	2	28/06/2022	a. Especialista Contable b. Especialista Tributario c. Especialista Financiero	
A6. difusión e implementación de manual contable y tributario	28/06/2022	2	30/06/2022	a. Especialista Contable b. Especialista Tributario c. Especialista Financiero	
Elaborar el plan de la gestión de procedimientos	30/06/2022	5	5/07/2022	a. Especialista Contable b. Especialista Tributario c. Especialista Financiero	
Revisar el plan de gestión de procedimientos por el especialista contable	5/07/2022	2	7/07/2022	a. Especialista Contable b. Especialista Tributario c. Especialista Financiero	
Revisar el plan de gestión de procedimientos por el especialista tributario	7/07/2022	2	9/07/2022	a. Especialista Contable b. Especialista Tributario c. Especialista Financiero	
capacitar al emprendedor sobre el plan de gestión de procedimientos	9/07/2022	2	11/07/2022	a. Especialista Contable b. Especialista Tributario c. Especialista Financiero	
Organizar actividades para a implementación del plan	11/07/2022	1	12/07/2022	a. Especialista Contable b. Especialista Tributario c. Especialista Financiero	

Implementar el plan de gestión de procedimientos	12/07/2022	2	14/07/2022	a. Especialista Contable b. Especialista Tributario c. Especialista Financiero
Definir indicadores de control	14/07/2022	2	16/07/2022	a. Especialista Contable b. Especialista Tributario c. Especialista Financiero
Crear el programa para la aplicación de indicadores de control	16/07/2022	3	19/07/2022	a. Especialista Contable b. Especialista Tributario c. Especialista Financiero
revisión de los indicadores por el especialista contable	19/07/2022	2	21/07/2022	a. Especialista Contable b. Especialista Tributario c. Especialista Financiero
revisión de los indicadores por el especialista tributario	21/07/2022	2	23/07/2022	a. Especialista Contable b. Especialista Tributario c. Especialista Financiero
Organizar actividades para la implementación de indicadores de control	23/07/2022	1	24/07/2022	a. Especialista Contable b. Especialista Tributario c. Especialista Financiero
Implementar los indicadores de control para la información contable utilizando OKR	24/07/2022	1	25/07/2022	a. Especialista Contable b. Especialista Tributario c. Especialista Financiero

IV. DISCUSIÓN, CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

4.1. Discusión

El presente estudio tuvo como objetivo principal diagnosticar, la propuesta para la mejora de la gestión contable de los emprendedores empresariales asociados a una red de mercadeo mediante la implementación de diversas metodologías de mejora continua como son: herramientas contables, BIZAGI y OKR.

Para el objetivo específico 1 denominado “diagnosticar la situación de la gestión contable de los emprendedores empresariales de redes de mercadeo, Lima 2022”, se evidencio que existe una deficiente gestión contable por parte de los emprendedores al momento de iniciar su negocio de redes de mercadeo, las cuales deben de mejorar pues esto influye de manera negativa en el crecimiento de su negocio y ocasiona déficit económico por las infracciones tributarias que se comenten por falta de información sobre temas contables y tributarios. Asimismo, luego de realizarlos análisis cualitativos y cuantitativos podemos afirmar que es de mucha importancia tener un responsable de la contabilidad del negocio de los emprendedores de redes de mercadeo, ya que, es el punto de partida para mejorar la gestión contable de los emprendedores. Asimismo, es de real importancia tener un asesor contable que capacite y asesore a los emprendedores con respecto a la importancia de la gestión contable, y apoye en la toma de decisiones para el crecimiento de su emprendimiento. Todo ellos afectan a la subcategoría contabilidad estratégica debido a que los emprendedores no tienen una cultura ni educación contable y tributaria los mismos que son importantes para la correcta gestión contable de su negocio. Por lo tanto, guarda relación con Chino (2018) quien señala que, el emprender en este modelo de negocio atópico es rentable, sin embargo, es importante la implementación de una adecuada gestión contable y financiera utilizando manuales contables y capacitándose en temas tributarios con el fin evitar contingencias contables y tributarias. Asimismo, coincide con Cirilo (2019) quien enfatiza que, es importante que los emprendedores cumplan con sus obligaciones tributarias partiendo desde lo básico para evitar contingencias tributarias y lograr si convertir su emprendimiento en una empresa sostenible en el tiempo. También guarda relación con Paz (2019) quien indica que, el plan de mejora continua contribuye a mejorar los procesos la cual es una herramienta que le permitirá a los emprendedores tener el control adecuado de su negocio logrando así que su negocio crezca y perdure en el tiempo.

Teniendo en cuenta el objetivo específico 2 denominado “determinar los factores que influyen en la implementación de la gestión contable en los emprendedores empresariales de redes de mercadeo, Lima 2022”, se evidenció que, los emprendedores desconocen los beneficios tributarios que podrían obtener si mantienen una contabilidad ordenada, no tienen gestión ni control contable y tributario y en consecuencia incumplen con sus obligaciones tributarias, también se evidencia que los emprendedores no cuentan con una asesoría contable ni tributaria, o un responsable de la contabilidad de su negocio, lo que le estaría generando un desorden contable y tributario ocasionando que estén más propensos a cometer infracciones tributarias. Todo ello afecta a la subcategoría impuestos tributarios debido a que los emprendedores no están cumpliendo con sus obligaciones tributarias de manera correcta. Por lo tanto, guarda relación con Antilón y García (2017) quien señala que, es importante una propuesta de tributación con una amplia definición para los emprendedores que deciden crecer en su negocio de mercadeo en red y en consecuencia tienen ingresos por comisiones y la dinámica contable y tributaria que se aplique sea preparada específicamente para dicho rubro de negocio no tradicional y logren cumplir con sus obligaciones tributarias. Asimismo, coincide con Arana (2018) quien afirma que, para aumentar la rentabilidad del negocio es necesario la preparación y realización una planificación financiera tributaria y contable para que lograr que el negocio crezca y permanezca en el tiempo y pueda gozar de beneficios tributarios y ser atractivo para las entidades financieras. También guarda relación con Aranda y Canaza (2018) quien indica que, no tener un área contable y tributaria dentro del negocio dificulta llevar un control contable y tributario, afirma también que los negocios presentan problemas con respecto al correcto modelo de gestión contable y financiera, afectando de manera directa a la liquidez del negocio.

Para el objetivo específico 3 sobre “elaborar un manual de contabilidad y tributación para los emprendedores mediante herramientas contables” que como propuesta permitirá mejorar el conocimiento contable y tributario de los emprendedores, aportando al crecimiento de su cultura tributaria, aplicando la metodología herramientas contables ya que, esta metodología permite documentar la información y procesos contables, el cual consistió en la elaboración de un manual contable y tributario escrito en lenguaje coloquial con la finalidad que sea comprensible para todos los emprendedores. Al lograr que los emprendedores entiendan la importancia de mantener su gestión contable organizada se evitaran multas tributarias, y el negocio podrá crecer y permanecer en el tiempo gozando de beneficios tributarios. Por lo tanto, coincide con la investigación de Gómez (2020), indica que, los procesos de gestión contable

ayudan a reducir costos y aumentar las ganancias, bajo el modelo de herramientas contables el cual era necesario para lograr el crecimiento del negocio y permanencia en el mercado. Asimismo, coincide con Ramos (2017), indica que la deficiente gestión contable y tributaria parte desde el personal responsable de los temas contables y tributarios del negocio, y a la ausencia del asesor contable las personas encargadas e incluso el mismo emprendedor deben de conocer los procesos contables mensuales y anuales con la finalidad de cumplir con las normas contables y tributarias logrando tomar buenas decisiones en el momento que se requiera. También coincide con la investigación de Vargas (2019), quien determina que, el realizar las declaraciones con datos no fehacientes por una inadecuada gestión contable tienen repercusión tributaria, ya que, no cuentan con la información de las normas tributarias y contables vigentes en el país.

Para el objetivo específico 4 sobre “elaborar procedimientos contables alineado a la tributación para emprendedores mediante BIZAGI” que como propuesta permitirá elaborar e implementar procedimientos contables y tributarios con la utilización de la herramienta BIZAGI, la cual consistió en la elaboración de diagrama de flujos en la cual estar presentada todos los procesos necesarios para la gestión contable y tributaria correcta. Con la utilización de estos procesos la gestión contable del negocio de los emprendedores podrá fluir sin contratiempos logrando así tomar el control del emprendimiento eliminando las posibles multas tributarias generadas por una mala gestión contable y tributarias. Lo mencionado se alinea con la teoría jurídica de la contabilidad en la cual Fernández (2004), establece la importancia de comprensión de las normas jurídicas contables para el tratamiento contable y tributario de los negocios, así como también afirma que su objetivo es ordenar la contabilidad de los emprendedores cumpliendo los principios jurídicos. El estudio concuerda con la investigación de Antilón y García (2017), donde evidencia que los emprendedores no tienen una adecuada tributación en ocasiones por falta de información y en otras por mantenerse en la informalidad. Se concluye que es importante una propuesta de tributación con una amplia definición para los emprendedores que deciden crecer en su negocio de mercadeo en red y en consecuencia tienen ingresos por comisiones y la dinámica contable y tributaria que se aplique sea preparada específicamente para dicho rubro de negocio no tradicional. Asimismo, logren cumplir con sus obligaciones tributarias.

Finalmente, para objetivo específico 5 sobre “implementar indicadores de control para la información contable mediante OKR” que como propuesta permitirá tener el control de los

movimientos contables y comprobantes de pago, el cual consistió en elaborar planes de capacitación con la finalidad que los emprendedores conozcan el uso adecuado de los comprobantes de pago y tengan el control de todos los movimientos que realizan en su emprendimiento. Todo ello afecta a la subcategoría Toma de decisiones en la cual se evidencio en su indicador políticas contables un importante 96.67% de los emprendedores encuestados afirma que presentan problemas en la aplicación de las normas contables en su negocio. Asimismo, los especialistas entrevistados afirman que la contabilidad de este giro de negocio carece de normas y políticas contables, no existe control de los comprobantes de pago de compras y ventas, lo que ocasiona que no exista suficiente información para realizar un análisis de estados financieros que le permita al emprendedor tomar decisiones para el crecimiento de su negocio, ocasionando también que los emprendedores carezcan de estabilidad económica en su negocio. Lo mencionado se alinea con la teoría de la contabilidad y control en la cual Cúvelo (2009), afirma que la contabilidad es un instrumento que le permite al emprendedor tener el control de su negocio logrando así elaborar estados financieros que sean útiles para la toma de decisiones. El estudio concuerda con la investigación de Paz (2019), donde evidencia que el plan de mejora continua contribuye a mejorar los procesos utilizando el diagrama de flujos se lograría mejorar las diferentes actividades, asimismo, se analizó los procesos más resaltantes con el fin de mejorar la productividad.

4.2. Conclusiones

- Primera:** Se diagnosticó la situación de la gestión contable de los emprendedores empresariales de redes de mercadeo, Lima 2022, en el cual se evidenció que existe una deficiente gestión contable debido a que los emprendedores no tienen cultura ni educación tributaria ni contable los mismos que son importantes para el crecimiento de su negocio y solo contratan el servicio contable independiente de un personal, para el cumplimiento de las declaraciones mensuales. No mantienen su contabilidad actualizada ni mucho menos la información contable correcta y ordenada. Podemos determinar que sino se corrige los problemas en mención no se logrará cumplir con los objetivos propuestos.
- Segunda:** Se diagnosticó los factores que inciden en la implementación de la gestión contable en los emprendedores empresariales de redes de mercadeo, Lima 2022, Por lo cual se determinó que los emprendedores no cuentan con procedimientos ni control contable en la realización de sus operaciones dentro del negocio, y de persistir con la problemática estarían incurriendo en infracciones tributarias por desbalance patrimonial lo que les va a ocasionar un gasto innecesario.
- Tercera:** Se propuso elaborar un manual de contabilidad y tributación para los emprendedores mediante herramientas contables, evidenciando que permitirá dar información sobre temas contables y tributarios a los emprendedores, el cual será útil para la mejora continua del negocio.
- Cuarta:** Se propuso elaborar procedimientos contables alineado a la tributación para emprendedores mediante BIZAGI, evidenciando que permitirá solucionar la problemática de la falta de un asesor contable y tributario para la gestión de su emprendimiento.
- Quinta:** Se propuso implementar indicadores de control para la información contable mediante OKR, evidenciando que permitirá controlar la información contable e inestabilidad económica del emprendimiento.

4.3. Recomendaciones

- Primera:** Se recomienda a los emprendedores la aplicación del manual de contabilidad y tributación el cual les permitirá mejorar la gestión contable de su negocio, ya que, con la aplicación del manual podrán comprender la importancia de la aplicación de las normas contables y tributarias. Asimismo, se sugiere una capacitación continua a los emprendedores en estos temas de vital importancia.
- Segunda:** Se recomienda a los emprendedores aplicar los procedimientos contables alineado a la tributación para emprendedores mediante BIZAGI, ya que, permite la creación de procesos los cuales en actualidad no tienen establecidos y son necesario para la mejora continua de su negocio.
- Tercera:** Se recomienda a los emprendedores aplicar los indicadores de control para la información contable mediante OKR, ya que, serán beneficiosos para controlar la información contable y lograr la estabilidad económica de su emprendimiento.
- Cuarta:** Se recomienda a los especialistas contables que prestan servicio contable independiente a emprendedores asociados a una red de mercadeo la utilización de los procesos y controles contables expuestos, asimismo, brindar asesoría continua a dichos emprendedores quienes serán los principales beneficiados en la mejora continua de su negocio.
- Quinta:** Se recomienda a los emprendedores la correcta implementación de las herramientas de mejora continua con ayuda de un asesor, ya que, solo así lograrán tener un panorama más completo de su negocio y su beneficio se verá reflejado en el crecimiento del negocio.

V. REFERENCIAS

- Antilón, Y., García, Y., (2017). Tributación y fiscalización de personas naturales en empresas de red de mercadeo multinivel. Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas. Lima, 2017.
- Arana, K. (2018). Planeación financiera para mejorar la rentabilidad en una empresa de servicios, Lima 2018. Universidad Norbert Wiener. Lima, 2018.
- Aranda, L. Canaza, D (2018). La gestión financiera y la liquidez en la empresa Nosa Contratistas Generales SRL, periodos 2013 – 2017. Universidad Peruana Unión. Lima, 2018.
- Arriaga, L., Avalos, D., y Marrines, E. (2018). Propuesta de estrategias de mejora basadas en análisis FODA en las pequeñas empresas de Arandas, Jalisco, México. (tesis pregrado). tesis pregrado, Universidad Autónoma Indígena de México.
- Avalió, B., Mesones, A., Roca, E. (2011). Factores que Limitan el Crecimiento de las Micro y Pequeñas Empresas en el Perú (MYPES). Revista PUCP. (2011). CEMTRUM Católica del Perú.
- Augusto M. (2010). Teoría Jurídica de la Contabilidad. La Plata: Universidad Nacional de La Plata, 2010
- Barba, M., Cuenca, M., y Gómez, A. (2016). Piaget y L.S. Vygotsky en el análisis de la relación entre educación y desarrollo. Revista Iberoamericana de educación, 1-2.
- Castaño, C., Zamarrá, J., Salazar, E. (2017). Caracterización de la Gestión Contable y financiera en MiPymes del Oriente de Antioquia. Colombia.
- Catachura, W. (2013). Impactos del negocio Multinivel en el Nivel de Ingresos de los asociados de la empresa Herbalife en la ciudad de Puno-2013.
- Carhuancho, I., Nolzco, F., Sicheri, L., Guerrero, M., y Casana, K. (2019). Metodología para la investigación holística. Guayaquil, Ecuador: UIDE.
- Carrera, C., Manobanda, W., Castro, D., y Vallejo, H. (2019). Mejoramiento continuo de procesos de calidad. Guayaquil: Ediciones Grupo Compás 2019

- Centero, S.; Javier, M. (2020). Manual de OKR. Madrid, España: Singular People S.L.
Obtenido de <https://futurizable.com/page/2/?s=okr>
- Chino, Y. (2018) Evaluación de los ingresos a través del multinivel y su incidencia en el desarrollo económico de los asociados de la empresa Herbalife de la ciudad de Puno periodo 2017. Universidad Nacional del Altiplano. Título Profesional. Puno, 2018
- Cirilo, M. (2019) Régimen MYPE tributario y el crédito fiscal en los distribuidores de las empresas multinivel, Miraflores - periodo 2019. Universidad Cesar Vallejo. Título Profesional. Lima, 2019
- Chong, P (2018). Gestión contable y su análisis en el sector microempresa comercial. Universidad Científica del Perú. Título Profesional Iquitos 2018
- Cocha, N (2018). La gestión contable de costos en la empresa de comidas rápidas.» Universidad Central de Ecuador. Título Profesional. Quito, 2018.
- Contreras, C. A. (2017). Sistema contable para la toma de decisiones en la empresa importadora Rm wines & Food S.A.C. (Tesis para obtener el título profesional de Contador Público). Universidad Privada Norbert Wiener.
- Cúrvulo H, J. (2010). Teorías y praxis de los modelos contables para la representación de la información financiera. Scielo, 11(29).
- Ferrer, Q (2006). Interpretación de los Estados Financieros. Centro de Investigación Pacifico.
- Flores, V. (26 de Octubre de 2010). Escuela de la organización industrial. Obtenido de <https://www.eoi.es/blogs/mariavictoriaflores/definicion-de-mejora-continua/>
- García, J. (2009). Manuel de impuesto a la renta. Lima: Economía y Finanzas
- Gestión (08 de Diciembre del 2014). Gestión Obtenido de <https://gestion.pe/economia/contabilidad-herramienta-gestion-85772-noticia/?ref=gesr>
- Gómez, M. (2005). Teoría de la contabilidad y el control. Colombia: Pontificia Universidad Javeriana
- Guerra, I. (2007). Evaluación y Mejora Continua: Conceptos y Herramientas para la medición y mejora del desempeño. Indiana. Obtenido de: <https://books.google.com.pe/books?id=tQiAlcui5dsC&printsec=frontcover#v=onepage&q&=false>

- Guzmán, R. (2021). Implementación de la metodología OKRS para definir, alinear y controlar los objetivos y resultados clave aplicación práctica Seidor Technologies. [Trabajo de suficiencia profesional, Universidad Nacional Mayor de San Marcos, Facultad de Ingeniería de Sistemas e Informática, Escuela Profesional de Ingeniería de Sistemas]. Repositorio institucional Cybertesis UNMSM.
- Hill, J. (2010). Key Issues for Business Process Management 2010. Gartner, 2-3.
- Hitpass, B. (2017). Business Process Management: Fundamentos y Conceptos de Implementación. Santiago de Chile: Dimacofi. Obtenido de https://books.google.com.pe/books?id=B2WyaSJDp8C&pg=PA1&dq=herramientas+contables+definicion&hl=es419&sa=X&ved=2ahUKEwiG8r6XiJT4AhWJD7kGHXOXD_IQ6AF6BAgJEAI#v=onepage&q=herramientas+contables%20definicion&f=false
- Kiyosaki, R. y Sharon L. (2001). El Cuadrante de Flujo de Dinero. Guía de Padre Rico hacia la Libertad Financiera. Time y Money
- Kiyosaki, R. y Sharon L. (2006). La escuela de negocios. Para personas que gustan de ayudar a los demás. Aguilar. México. D.F.
- Network Editions. Buenos Aires, Argentina.
- King, C (2004). Los nuevos profesionales: el surgimiento del marketing multinivel como la próxima profesión de relevancia. Time y Money Network Editions. Harvard University.
- Martínez, R. (2017). La contabilidad estratégica tributaria en el ámbito empresarial situado en Bogotá. Universidad Javeriana de Cali. Título Profesional. Cali: Pontificia de Javeriana 2017
- Malló, A. (2004) Teoría Jurídica de la Contabilidad. Buenos Aires: Civitas, 2004.
- Montel M. (2013). Contabilidad de gestión para PYMES en etapas de lanzamiento y expansión del ciclo de vida. Colombia
- Noreña, D. (2019). El future de la MYPES. Gestión. <https://gestion.pe/blog/el-arte-de-emprender-yfallar/2019/01/el-futuro-de-lasmypes.html/?ref=gesr>.
- Pérez, M., L. Porcuna, y R. Porcuna. (2017) La función y la práctica contable lógica en las empresas chilenas. Universidad de Monseñor Subercaseaux, Santiago de Chile.

- Ramos, C. (2017). El control de un sistema contable en el sector industrial. Universidad César Vallejo. Chimbote, 2017
- RPP. (26 de Julio del 2021), RPP. Obtenido de <https://rpp.pe/columnistas/franciscomanuelpantigoso/las-mypes-y-su-problematica-fiscal-ad-portas-del-bicentenario-noticia-1349343>
- Salgado, J, (2014). Tendencias en contabilidad de gestión: una mirada a su evolución (finales del siglo XIX y siglo XX).
- Sander, B. (2005). Teoría de la Contabilidad y el Control. Bogotá: Universidad Nacional de Colombia.
- Soria, J. (2021). Transformación contable de lo tradicional a lo digital. El reto del contador público, nueva mentalidad y oportunidades, Lima: Instituto Pacífico, 2021.
- Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria (SUNAT). (2016). Régimen Especial. Lima: SUNAT. Recuperado de <http://orientacion.sunat.gob.pe/index.php/empresas-menu/impuesto-a-la-renta-empresas/regimen-especial-del-impuesto-a-la-renta-empresas> [Consulta: 9 de octubre de 2017]
- Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria (SUNAT). (2017). Emprender SUNAT Obtenido de <https://emprender.sunat.gob.pe/emprendiendo/decido-emprender/regimen-tributario>
- Paz, M. (2019). Propuesta de mejora para la gestión de procesos bajo la metodología PHVA en la empresa de asesoría y servicios empresariales, Lima - 2019. Lima.
- Turnero, P. (2019). Monografias.com S. A. Recuperado <https://www.monografias.com/trabajos107/introduccion-al-businessprocess-modelling/introduccion-al-business-process-modelling.shtml>
- Vásquez, X. (2019). Planificación analítica y el diseño normativo para una gestión contable. Universidad Sao Paulo. Título Profesional. Río de Janeiro, 2019.
- Vargas, E. (2019). Gestión del tratamiento contable y tributario en el sector de construcción en el periodo 2015 al 2018. Universidad Privada del Norte. Título Profesional. Cajamarca, 2019.

Valdez, K. (2019). Cultura financiera: patrones de ahorro e inversión en jubilados de la ciudad de Esmeraldas. Pontificia Universidad Católica del Ecuador, 2019

Vélez, H (2014). Fundador de la Cámara Nacional de Comercio de Puerto Rico: “Latinoamérica necesita más empresas como Herbalife”. Artículo publicado en Fox News Latino, Universidad de Maryland.

Vygotsky, L.S. Pensamiento y Lenguaje. Buenos Aires, Argentina: La Pléyade. 1978.

Zambrano J, Núñez G, Toral C. (2017). Los cuerpos dóciles caso de la educación contable. Universidad los Andes, Mérida Venezuela

ANEXOS

Anexo 1: Matriz de consistencia

Problema general	Objetivo general	Categoría/Variable 1: Gestión Contable				
		Dimensiones/ Subcategorías	Indicadores	Ítem	Escala	Nivel
¿Cómo mejorar la gestión contable en los emprendedores empresariales de redes de mercadeo, Lima 2022?	Proponer un plan estratégico para la mejora para la gestión contable de los emprendedores empresariales de redes de mercadeo, Lima 2021	Contabilidad Estratégica	Información contable	P1	Likert	1 al 5
			Emprendedor no Capacitado	P2	Likert	1 al 5
Problemas específicos	Objetivos específicos	Impuestos Tributarios	Régimen Tributario	P3	Likert	1 al 5
¿Cuál es la situación de la gestión contable de los emprendedores empresariales de redes de mercadeo, Lima 2022?	Diagnosticar la situación de la gestión contable de los emprendedores empresariales de redes de mercadeo, Lima 2022		Renta de Tercera Categoría	P4	Likert	1 al 5
¿Cuáles son los factores que influyen en la implementación de la gestión contable en los emprendedores empresariales de redes de mercadeo, Lima 2022?	Determinar los factores que influyen en la implementación de la gestión contable en los emprendedores empresariales de redes de mercadeo, Lima 2022	Toma de decisiones	Políticas Contables	P5	Likert	1 al 5
			Análisis Financiero	P6	Likert	1 al 5
Tipo, nivel y método		Población, muestra y unidad informante		Técnicas e instrumentos	Procedimiento y análisis de datos	
Sintagma: Holístico Tipo: Mixto Nivel: Comprensivo Método: Inductivo y Deductivo		Población: Emprendedores Muestra: Emprendedores de una empresa de red de mercadeo Unidad informante: La aplicación el Análisis cuantitativo y Cualitativo del trabajo de investigación para la gestión contable de los emprendedores de una empresa de redes de mercadeo		Técnicas: Instrumentos Entrevista – Guía de Entrevista a los emprendedores empresariales de redes de mercadeo en al año 2022	Procedimiento: Análisis de datos: Triangulación de datos	

Título: Propuesta de mejora continua para la gestión contable en los emprendedores empresariales de redes de mercadeo, Lima, 2022

Anexo 2: Evidencia de la propuesta

Objetivo 1: Elaborar un manual de contabilidad y tributación para los emprendedores mediante herramientas contables

Se creará un manual de contabilidad y tributación para emprendedores que llevará por título “Mi Pulso Contable y Tributario para emprendedores”, el cual se desarrollará utilizando la metodología herramientas contables.



INDICE

Introducción	2
Unidad 1: El emprendimiento y La contabilidad	3
1.1. ¿Qué es un emprendimiento?	3
1.2. ¿Que son las redes de mercadeo?	4
1.3. ¿Por qué es importante la contabilidad en mi emprendimiento?	4
1.4. ¿Por qué es importante formalizar mi emprendimiento?	5
1.5. ¿Cuáles son los pasos para formalizar mi emprendimiento?	5
1.6. ¿Cuál es la diferencia entre persona natural y persona jurídica?	10
1.7. ¿Qué es el RUC y cuáles son los requisitos para obtenerlo?	11
1.8. ¿Qué es el IGV y que bienes y servicios graban IGV?	13
1.9. ¿Qué es el impuesto a la renta?	14
1.10. ¿Qué son las percepciones, retenciones y detracciones?	15
1.11. ¿Cuáles son los regímenes tributarios y sus diferencias?	16
1.12. ¿Cuáles son las principales obligaciones tributarias?	17
1.13. ¿Qué son los presupuestos?	18
1.14. ¿Qué son los estados financieros?	19
1.15. ¿Por qué es importante realizar presupuestos y análisis de estados financieros?	20
Unidad 2: Aprendo a llenar los comprobantes de pago	21
2.1. ¿Cuáles son los comprobantes de pago?	21
2.2. ¿Qué tipo de comprobantes de pago puedo emitir según mi régimen tributario?	22
2.3. ¿Cómo emitir de manera correcta factura, boleta y nota de crédito electrónica?	23
Unidad 3: Aprendo a llenar los registros y libros contables	25
3.1. ¿Cuáles son los registros contables?	25
3.2. ¿Cuáles son los libros contables?	26
3.3. ¿Cómo llenar los registros y libros contables?	27
Unidad 4: Aprendo a preparar mis declaraciones mensuales de IGV e impuesto a la renta	29
4.1. ¿Qué información necesito para preparar mi declaración mensual?	29
4.2. ¿Cómo calcular mi IGV e impuesto a la renta mensual?	30
4.3. ¿Cómo realizo mi declaración de IGV y renta mensual?	31
Unidad 5: Aprendo a preparar mis estados financieros	33
5.1. ¿Cuáles son los principales estados financieros?	33
5.2. ¿Por qué es importa preparar los estados financieros?	34
5.3. ¿Cómo preparar mi estado de situación financiera y estado de resultados?	35
Unidad 6: Formatos	36
6.1. Registros Contables	36
6.2. Libros contables	38
6.3. Liquidación de Impuestos Mensuales (LDI)	40



Introducción

El presente manual de contabilidad y tributación tiene como objetivo enseñar de manera practica y didáctica la importancia de mantener la correcta gestión contable de tu emprendimiento. La metodología utilizada son las herramientas contables ya que este método permite dar a conocer al emprendedor los temas importantes la gestión contable

1.2. ¿Por qué es importante la contabilidad en mi emprendimiento?

La información contable es importante para mantener ordenado los movimientos de tu emprendimiento, para luego que luego puede ser usado para una buena toma de decisiones y conocer los aspectos importantes tales como:

- ✓ Detalle de los movimientos bancarios y efectivo
- ✓ Extracto bancario
- ✓ La cantidad de dinero pendiente de cobrar a los clientes (Cuentas por Cobrar)
- ✓ La cantidad de dinero pendiente de pagar a los proveedores (Cuentas por Pagar)
- ✓ A cuánto asciende el valor de los inventarios (mercadería)
- ✓ Cuanto gano (utilidad obtenida)
- ✓ Pago de impuestos y beneficios laborales a los trabajadores
- ✓ Relación de préstamos (contratos de préstamos de dinero)
- ✓ Definir los gastos que realizan para su emprendimiento

1.3. ¿Por qué es importante formalizar mi emprendimiento?

Cuando un emprendedor inicia su emprendimiento tiene la opción de ser formal e informal, sin embargo es recomendable formalizar el emprendimiento con la finalidad que en un futuro la administración tributaria no le aplique multas por el concepto de impuesto patrimonial no justificado, ya que, a pesar que aun no cuenta con la inscripción en el RUC, en la actualidad los movimientos pasan en algún momento por las entidades bancarias y es en ese momento que la administración tributaria detecta dicho emprendimiento.

1.4. ¿Cuáles son los pasos para formalizar mi emprendimiento?

Para formalizar tu emprendimiento es importante definir si lo realizas con algún socio o no, sin embargo es recomendable que se realice con uno o mas socios con la finalidad que el emprendimiento crezca con más velocidad.

Los pasos para formalizar un emprendimiento van a depender si decides ser personal natural o persona jurídica.

Pasos para persona jurídica:

Paso 1: Búsqueda y Reserva de nombre en SUNARP

Paso 2: Elaboración de la Minuta de Constitución de la Empresa o Sociedad



Anexo 3: Instrumento cuantitativo

CUESTIONARIO DE LA GESTIÓN CONTABLE EN LOS EMPRENDEDORES EMPRESARIALES DE REDES DE MERCADEO

INSTRUCCIÓN: Estimado emprendedor, este cuestionario tiene como objeto conocer su opinión sobre la gestión contable en los emprendedores empresariales de redes de mercadeo. Dicha información es completamente anónima, le solicito se responda todas las preguntas con sinceridad, y de acuerdo con sus propias experiencias.

Sexo: Masculino () Femenino ()

Edad: 25-30 años () 30-35 años () 35 a más ()

Experiencia en el negocio: 0-5 años () 6-10 años () 11 años – a más ()

Condición: Indefinido () Contrato ()

INDICACIONES: A continuación, se le presenta una serie de preguntas las cuales deberá Ud. responder, marcando una (x) la respuesta que considera correcta.

1	2	3	4	5
Nunca	Casi nunca	A veces	Casi siempre	Siempre

ITEMS	ASPECTOS CONSIDERADOS	VALORACIÓN				
	SUB CATEGORÍA: CONTABILIDAD ESTRATÉGICA					
1	¿Cuenta con personal contable en tu negocio?	1	2	3	4	5
2	¿Llevas la contabilidad de tu negocio en forma ordenada?	1	2	3	4	5
3	Conoce Ud. ¿Si su negocio de mercadeo en red le está generando ganancia o pérdida en el mes?	1	2	3	4	5
4	¿Conoce Ud. los pagos tributarios que realiza al mes?	1	2	3	4	5
5	Conoce Ud. ¿El proceso contable que se realiza en forma mensual en el ejercicio?	1	2	3	4	5
6	¿Lleva Ud. ¿Los registros y libros contables de tu negocio?	1	2	3	4	5
SUB CATEGORÍA: IMPUESTOS TRIBUTARIOS						

7	¿Realizas la declaración y pago del IGV mensual de tu negocio de redes de mercadeo?	1	2	3	4	5
8	¿El emprendedor emite comprobantes de pago (boleta o factura) a tus clientes según las ventas que generas?	1	2	3	4	5
9	¿Sabe usted qué es el crédito fiscal y cómo se aplica?	1	2	3	4	5
10	¿Realizas la declaración de impuesto a la renta anual según el cronograma que indica sunat con su número de RUC?	1	2	3	4	5
11	¿Considera usted que el impuesto a la renta genera mayor carga tributaria al negocio?	1	2	3	4	5
12	¿Realizas la declaración de impuesto a la renta según el ejercicio mensuales a la sunat?	1	2	3	4	5
SUB CATEGORÍA TOMA DE DECISIONES						
13	¿Presentas problemas en la aplicación de las normas contables de tu negocio de mercadeo en red?	1	2	3	4	5
14	¿Reconoces la política de plan de compensación de ingresos a las cobranzas?	1	2	3	4	5
15	¿Conoce Ud. ¿Los procedimiento y aplicación contable en la preparación de estados financieros?	1	2	3	4	5
16	¿Realizas Ud. presupuestos mensual y anual para su análisis financiero?	1	2	3	4	5
17	Prepara Ud. ¿Los análisis financieros con las ratios de liquidez?	1	2	3	4	5
18	Mantiene Ud. ¿Aplacamiento financiero de alguna entidad o persona?	1	2	3	4	5

Muchas gracias

Anexo 4: Instrumento cualitativo

Entrevista

Concepto de entrevista	Gestión contable en los emprendedores empresariales de redes de mercadeo	
Entrevistados		
Entrevistado (Entv.1)	Entrevistado (Entv.2)	Entrevistado (Entv.3)
Especialista Contable	Especialista Financiero	Contador ajeno a redes de mercadeo

Categoría problema:

GESTION CONTABLE

Guía de entrevista

Datos:

Cargo o puesto en que se desempeña:	Especialista Contable
Nombres y apellidos	
Código de la entrevista	Entrevistado1 (Entrev.1)
Fecha	
Lugar de la entrevista	Remoto, Lima

Nro.	Subcategoría	Indicadores	Preguntas de la entrevista
1	Contabilidad Estratégica	Información contable Emprendedor no Capacitado	¿Porque los emprendedores no realizan una gestión contable de su negocio de mercadeo en red?
2			¿Cuál es el procedimiento para mantener actualizada la información contable en los emprendedores de redes de mercadeo? ¿Por qué?
3			¿Por qué no están orientados en la aplicación contable y tributario a los emprendedores de redes de mercadeos?
4	Impuestos Tributarios	IGV Renta de Tercera Categoría	¿Declaran los impuestos relacionados al IGV y al impuesto a la renta de tercera categoría en la actividad del giro del negocio? ¿Por qué?
5			¿Por qué las entidades financieras dudan de la fehaciencia de los ingresos gravados con IGV y renta percibidos por los emprendedores de redes de mercadeo?
6			¿Considera Ud. que la administración tributaria debería implementar una normal especial para la renta de tercera categoría para los emprendedores de redes de mercadeo? ¿Por qué?
7	Toma de Decisiones	Políticas Contables Análisis Financiero	¿Aplica las normas contables en la presentación y análisis de la información financiera? ¿Por qué?
8			¿Los movimientos de la información financiera serán adecuados para un análisis de toma de decisiones?

Guía de entrevista

Datos:

Cargo o puesto en que se desempeña:	Especialista Financiero
Nombres y apellidos	
Código de la entrevista	Entrevistado (Entv.2)
Fecha	
Lugar de la entrevista	Remoto, Lima

Nro.	Subcategoría	Indicadores	Preguntas de la entrevista
1	Contabilidad Estratégica	Información contable	¿Porque los emprendedores no realizan una gestión contable de su negocio de mercadeo en red?
2		Emprendedor no Capacitado	¿Cuál es el procedimiento para mantener actualizada la información contable en los emprendedores de redes de mercadeo? ¿Por qué?
3			¿Por qué no están orientados en la aplicación contable y tributario a los emprendedores de redes de mercadeos?
4	Impuestos Tributarios	IGV	¿Declaran los impuestos relacionados al IGV y al impuesto a la renta de tercera categoría en la actividad del giro del negocio? ¿Por qué?
5		Renta de Tercera Categoría	¿Por qué las entidades financieras dudan de la fehaciencia de los ingresos gravados con IGV y renta percibidos por los emprendedores de redes de mercadeo?
6			¿Considera Ud. que la administración tributaria debería implementar una normal especial para la renta de tercera categoría para los emprendedores de redes de mercadeo? ¿Por qué?
7	Toma de Decisiones	Políticas Contables	¿Aplica las normas contables en la presentación y análisis de la información financiera? ¿Por qué?
8		Análisis Financiero	¿Los movimientos de la información financiera serán adecuados para un análisis de toma de decisiones?

Guía de entrevista

Datos:

Cargo o puesto en que se desempeña:	Contador ajeno a redes de mercadeo
Nombres y apellidos	
Código de la entrevista	Entrevistado (Entv.3)
Fecha	
Lugar de la entrevista	Remoto, Lima

Nro.	Subcategoría	Indicadores	Preguntas de la entrevista
1	Contabilidad Estratégica	Información contable	¿Porque los emprendedores no realizan una gestión contable de su negocio de mercadeo en red?
2		Emprendedor no Capacitado	¿Cuál es el procedimiento para mantener actualizada la información contable en los emprendedores de redes de mercadeo? ¿Por qué?
3			¿Por qué no están orientados en la aplicación contable y tributario a los emprendedores de redes de mercadeos?
4	Impuestos Tributarios	IGV Renta de Tercera Categoría	¿Declaran los impuestos relacionados al IGV y al impuesto a la renta de tercera categoría en la actividad del giro del negocio? ¿Por qué?
5			¿Por qué las entidades financieras dudan de la fehaciencia de los ingresos gravados con IGV y renta percibidos por los emprendedores de redes de mercadeo?
6			¿Considera Ud. que la administración tributaria debería implementar una normal especial para la renta de tercera categoría para los emprendedores de redes de mercadeo? ¿Por qué?
7	Toma de Decisiones	Políticas Contables	¿Aplica las normas contables en la presentación y análisis de la información financiera? ¿Por qué?
8		Análisis Financiero	¿Los movimientos de la información financiera serán adecuados para un análisis de toma de decisiones?

Anexo 5: Base de datos

Nro.	p1	p2	p3	p4	p5	p6	p7	p8	p9	p10	p11	p12	p13	p14	p15	p16	p17	p18
1	1	2	3	4	4	2	1	3	1	1	1	1	3	2	4	3	5	4
2	2	1	2	1	1	1	3	2	2	1	2	1	3	4	1	4	1	3
3	5	3	5	2	2	2	5	3	3	5	2	5	3	1	1	1	1	1
4	2	4	1	3	2	1	2	1	1	1	3	1	2	1	1	1	1	1
5	2	3	3	4	2	1	4	2	1	2	3	3	2	2	1	1	1	4
6	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1	3	2	1	1	1
7	3	4	5	4	4	3	5	5	1	5	3	5	1	1	1	1	1	1
8	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
9	2	2	3	3	3	3	1	2	2	2	2	2	2	2	3	3	3	3
10	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1
11	4	5	5	5	4	4	4	5	5	3	4	4	2	4	4	4	4	4
12	3	4	5	5	5	5	4	4	3	5	5	5	5	5	4	3	4	5
13	1	1	3	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	3	1	1	1	1
14	5	5	4	5	5	5	5	5	2	5	4	4	1	4	5	4	5	3
15	3	4	4	4	4	2	2	2	1	4	3	4	3	4	2	3	3	3
16	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
17	2	3	2	2	2	3	3	4	4	3	5	4	3	2	2	2	3	3
18	3	3	2	2	2	4	3	4	1	5	3	3	3	2	2	3	3	2
19	3	3	3	1	1	2	2	2	2	2	3	3	3	3	3	2	3	2
20	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
21	2	3	5	3	5	4	5	5	1	2	3	3	2	5	2	4	2	5
22	2	3	5	5	5	5	5	5	1	5	5	5	2	2	5	5	4	3
23	1	2	2	4	4	4	1	1	3	5	4	5	1	1	1	3	3	1
24	3	4	1	5	5	5	1	5	2	5	3	5	1	2	2	3	1	1
25	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
26	1	2	3	4	4	2	1	3	1	1	1	1	3	2	4	3	5	4
27	2	1	2	1	1	1	3	2	2	1	2	1	3	4	1	4	1	3
28	2	4	1	3	2	1	2	1	1	1	3	1	2	1	1	1	1	1
29	2	3	3	4	2	1	4	2	1	2	3	3	4	2	1	1	1	4
30	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1	3	2	1	1	1
31	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
32	2	2	3	3	3	3	1	2	2	2	2	2	2	2	3	3	3	3
33	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1
34	1	1	3	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	3	1	1	1	1
35	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
36	2	3	2	2	2	3	3	4	1	3	5	4	3	2	2	2	3	3
37	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
38	2	3	5	3	5	4	5	5	1	2	3	3	2	5	2	4	2	5
39	2	3	5	5	5	5	5	5	1	5	5	5	2	2	5	5	4	3
40	1	2	2	4	4	4	1	1	2	5	4	5	1	1	1	3	3	1
41	1	2	3	4	4	2	1	3	1	1	1	1	3	2	4	3	5	4
42	2	1	2	1	1	1	3	2	2	1	2	1	3	4	1	4	1	3
43	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1	3	2	1	1	1
44	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
45	2	2	3	3	3	3	1	2	2	2	2	2	2	2	3	3	3	3
46	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1
47	1	1	3	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	3	1	1	1	1
48	2	3	2	2	2	3	3	4	4	3	5	4	3	2	2	2	3	3
49	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
50	2	3	5	3	5	4	5	5	1	2	3	3	2	5	2	4	2	5
51	2	3	5	5	5	5	5	5	1	5	5	5	3	2	5	5	4	3
52	3	5	5	5	4	4	4	5	5	3	4	4	1	4	4	4	4	4
53	3	4	1	5	5	5	1	5	2	5	3	5	1	2	2	3	1	1
54	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
55	1	2	3	4	4	2	1	3	1	1	1	1	3	2	4	3	5	4
56	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1	3	2	1	1	1
57	3	4	5	4	4	3	5	5	1	5	3	5	1	1	1	1	1	1
58	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
59	2	3	3	4	2	1	4	2	1	2	3	3	2	2	1	1	1	4
60	5	3	5	2	2	2	5	3	3	5	2	5	3	1	1	1	1	1

Anexo 6: Transcripción de las entrevista o informe del análisis documental

Ficha de Entrevista

Datos:

Cargo o puesto en que se desempeña:	Especialista Contable
Nombres y apellidos	Keyla de la Cruz Abregú
Código de la entrevista	Entrevistado (Entv.1)
Fecha	23/04/2021
Lugar de la entrevista	Remoto, Lima

Nro.	Preguntas	Respuestas
1	¿Por qué los emprendedores no realizan una gestión contable de su negocio de mercadeo en red?	Porque los emprendedores no tienen conocimiento de la importancia de mantener su contabilidad ordenada y no contratan un contador porque no alcanzan sus ingresos al inicio para pagar los gastos de contabilidad.
2	¿Cuál es el procedimiento para mantener actualizada la información contable en los emprendedores de redes de mercadeo? ¿Por qué?	Primero realizar un análisis de sus costos y gastos y ordenar toda su documentación, porque es el primer paso para tomar decisiones y comenzar a crear políticas contables y procedimientos para su negocio,
3	¿Por qué no están orientados en la aplicación contable y tributario a los emprendedores de redes de mercadeos?	Porque las Sunat en la actualidad no tiene la intención de generar conciencia tributaria y porque en nuestro país en los colegios no enseñan a pagar impuestos ni las normas tributarias básicas. No todos los emprendedores conocen las normas y caen en infracciones y pagan multas.
4	¿Declaran los impuestos relacionados al IGV y al impuesto a la renta de tercera categoría en la actividad del giro del negocio? ¿Por qué?	No, porque yo creo que los emprendedores no conocen los temas contables y tributarios y mucho menos estén capacitados para realizar las declaraciones mensuales y también porque la mayoría de los emprendedores de redes de mercadeo lo hacen como complemento de otra actividad y no necesariamente son profesionales y solo se dedican a su negocio.
5	¿Por qué las entidades financieras dudan de la fehaciencia de los ingresos gravados con IGV y renta percibidos por los emprendedores de redes de mercadeo?	Porque el emprendedor no muestra historias de sus ganancias y como suben y bajan en montos considerables de un mes a otro las entidades no creen que los montos sean reales al solicitar un preste a alguna entidad se le es negado.
6	¿Considera Ud. que la administración tributaria debería implementar una normal especial para la renta de tercera categoría para los emprendedores de redes de mercadeo? ¿Por qué?	Si, porque no es un negocio tradicional y para su funcionamiento se tienen particularidades que normalmente no se presentan en otros modelos de negocios, ya que, cuando son fiscalizados este tipo negocio no es comprendido y se piensa que se está ocultando información, pero no es así.
7	¿Aplica las normas contables en la presentación y análisis de la información financiera? ¿Por qué?	Si, cuando se realiza la preparación de información financiera se debe de utilizar las normas contables porque de lo contrario no serían correctas, sin embargo, no todos los emprendedores tienen contador y por ende no todos aplican las normas, ya que, incluso algunos solo contratan a un profesional para cumplir con la obligación de declarar sus impuestos mas no para asesorarlos.
8	¿Los movimientos de la información financiera serán adecuados para un análisis de toma de decisiones? ¿Por qué?	No, porque normalmente solo brindan al contador sus ventas y compras de la misma red, pero no consideran gastos que se hace para la generación de sus comisiones

	porque no tienen contador o asesor contable y no saben cómo analizar su información y no les sirve para tomar decisiones para su negocio.
--	---

Ficha de Entrevista

Datos:

Cargo o puesto en que se desempeña:	Especialista Financiero
Nombres y apellidos	Juan Cornejo Eslava
Código de la entrevista	Entrevistado (Entv.2)
Fecha	22/04/2021
Lugar de la entrevista	Remoto, Lima

Nro.	Preguntas	Respuestas
1	¿Por qué los emprendedores no realizan una gestión contable de su negocio de mercadeo en red?	Los emprendedores son personas que han sido empleados normalmente y este tránsito de empleado a empresario o emprendedor no lo conocen; no lo manejan desde la parte tributaria, solamente se planifican en formar su negocio, en este caso el negocio de redes de mercadeo que ya les brinda una plataforma operativa prácticamente para tanto para producir lo que se vende, ellos solo tienen que comercializarlo y hacer los contactos entonces el enfoque está por este lado y las personas desconocen por su formación de empleados hay un tema tributario contable y legal obligatorio que tienen que asumir ellos desde una categoría diferente ya no están en quinta categoría ahora están en tercer categoría, básicamente por ahí empieza el problema porque uno viene de un mundo de ser empleado pasa a un nuevo mundo donde es el emprendimiento y no ponen en su crecimiento de negocio la parte tributaria, el correcto manejo del sistema tributario y contable.
2	¿Cuál es el procedimiento para mantener actualizada la información contable en los emprendedores de redes de mercadeo? ¿Por qué?	El punto común en todos ellos para mí siempre es tener un buen contador ya que, no cuentan con procedimientos y desconocen la información contable por no tener un buen contador que los guíe y mantenga actualizada la información contable de su negocio.
3	¿Por qué no están orientados en la aplicación contable y tributario a los emprendedores de redes de mercadeos?	Porque primero tiene que ver con el desconocimiento, prefieren no informales a los emprendedores que al ingresar a un negocio de mercadeo en red deben de tener un RUC y tributar ya que, es en este momento muchos prefieren no ingresar a las redes de mercadeo y lo segundo es porque algunos emprendedores deciden estar de manera informal ya que, creen que tributar y estar en los registros de la sunat es algo negativo porque les genera un gasto.
4	¿Declaran los impuestos relacionados al IGV y al impuesto a la renta de tercera categoría en la actividad del giro del negocio?	Si, los emprendedores que ya generan comisiones, es decir, sus ganancias realizan la declaración del IGV y el impuesto a la renta anual, no cuentan todos con contador, pero si declaran según la orientación de sunat o de algún otro emprendedor que ya lo hace por su cuenta. En algunos casos si acuden a un contador para que lo haga, pero no es así siempre.
5	¿Por qué las entidades financieras dudan de la fehaciencia de los ingresos gravados con IGV y renta percibidos por los	Este es un tema muy sensible, porque las entidades financieras no consideran a las redes de mercadeo como una empresa sostenible a pesar de demostrar que el emprendedor maneja ingresos elevados, entonces al momento que el emprendedor solicita un préstamo le piden información que no manejan como por ejemplo lista de clientes, lista de proveedores y la entidad financiera indica que llamen a sus

	emprendedores de redes de mercadeo?	clientes y proveedores y como redes de mercadeo no tienen ya que, ellos no compran productos para generar ingresos, los emprendedores de redes distribuyen un producto terminado de una empresa, reciben de manera directa una comisión de la misma empresa, entonces hay varios requisitos que están dentro de una laguna que no permite la aprobación de un préstamo. Lo que en ocasiones hacen las personas que generan ganancias elevadas en redes de mercadeo para obtener un apalancamiento financiero es crear una empresa Jurica, es decir, RUC 20 y ahí le pasan algunos gastos y costos y ya en un tiempo la entidad financiera les aprueba algún crédito, pero como trabajador de la empresa creada mas no como emprendedor.
6	¿Considera Ud. que la administración tributaria debería implementar una normal especial para la renta de tercera categoría para los emprendedores de redes de mercadeo? ¿Por qué?	Si, Porque es un modelo de negocio que tiene pocos gastos, ya que, no tiene los gastos que tradicionales que mantiene un negocio tradicional donde pagan alquiler, agua, luz, y mantienen empleado. Este modelo de negocio ni siquiera mantienen planilla entonces se complica se complica que lo analicen como un negocio tradicional. Los emprendedores que han pasado por auditoria en momentos que su negocio ha generado ingresos considerables que usualmente como empleado no tienen y auditor consulta porque usted no tiene personal a su cargo cómo es que genera esta cantidad de ingresos y la respuesta es porque este esquema de negocio no es comprendido o contemplado por la sunat y mucho menos por los auditores ya que, lo evalúan como un negocio tradicional y deberían tener proveedores y clientes que en la realidad el emprendedor no tiene.
7	¿Aplica las normas contables en la presentación y análisis de la información financiera? ¿Por qué?	No, Porque normalmente los emprendedores de redes de mercadeo no tienen contador, sin embargo, algunos emprendedores que tiene contador se entienden que, si se realiza, pero no es así en todos casos. Incluso hay casos de emprendedores que se retiran de este modelo de negocio porque al no aplicarse las normas contables y tributarias les ha generado multa y ellos nunca entendieron el motivo.
8	¿Los movimientos de la información financiera serán adecuados para un análisis de toma de decisiones? ¿Por qué?	No, porque usualmente el emprendedor que cuenta con un contador no se les brinda una asesoría en la que le indiquen que gastos deben de considerar, cuáles son los costos reales de su negocio ya que, se limitan a emitir su factura por ganancias y el contador no los acompaña en el proceso. El emprendedor más que un contador requiere de un asesor contable para que su información declarada le pueda servir para tomar decisiones en su negocio.

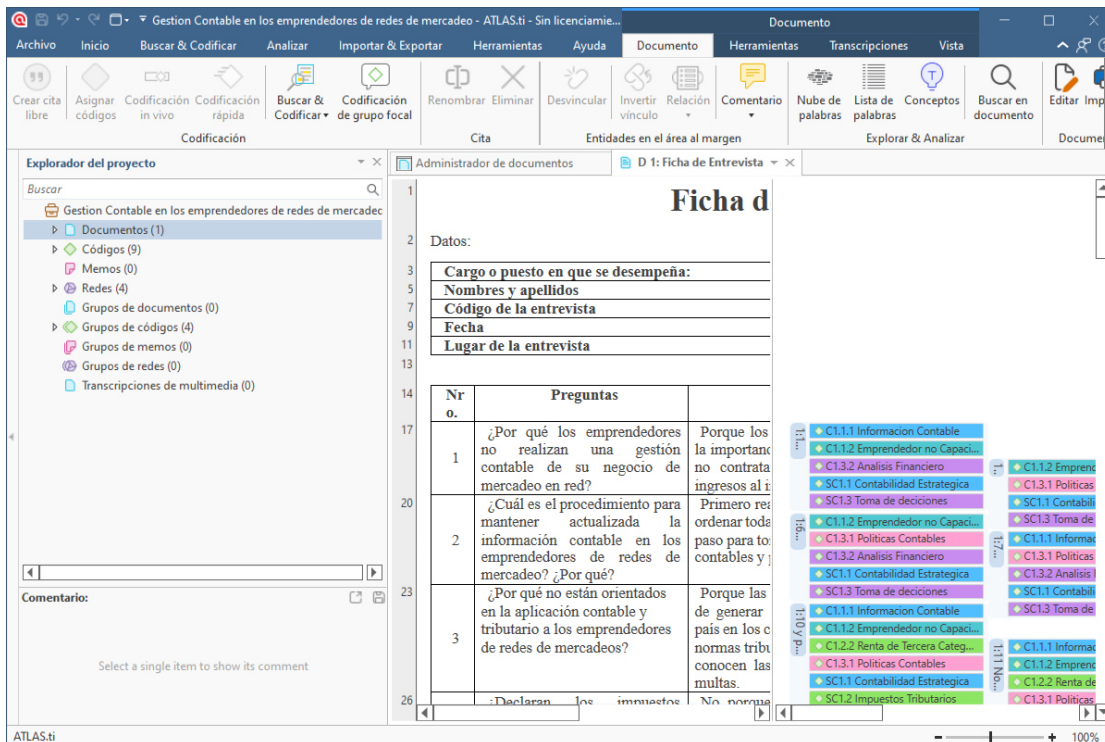
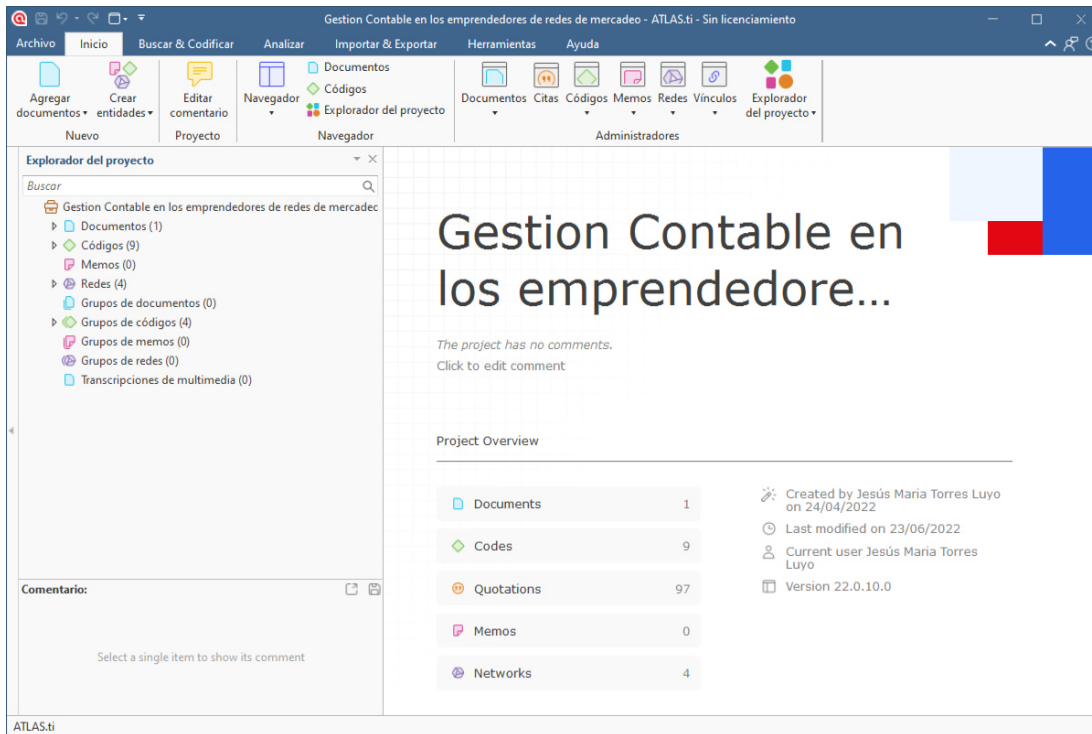
Ficha de Entrevista

Datos:

Cargo o puesto en que se desempeña:	Contador ajeno a redes de mercadeo
Nombres y apellidos	Elvira Romero Ninahuaman
Código de la entrevista	Entrevistado (Entv.3)
Fecha	23/04/2021
Lugar de la entrevista	Remoto, Lima

Nro.	Preguntas	Respuestas
1	¿Por qué los emprendedores no realizan una gestión contable de su negocio de mercadeo en red?	Porque los emprendedores son personas que emprenden cualquier tipo de negocio, pero desconocen las reglas, leyes y normas contables tributarias y en su mayoría no contratan un servicio contable de un profesional. Por lo tanto, muchos no tienen éxito al enfrentar a Sunat
2	¿Cuál es el procedimiento para mantener actualizada la información contable en los emprendedores de redes de mercadeo? ¿Por qué?	Los emprendedores de negocio de redes de mercadeo no tienen procedimientos contables, porque al tener una estructura muy técnica debe realizarlo un profesional contable conocedor de la gestión contable, no cualquier emprendedor.
3	¿Por qué no están orientados en la aplicación contable y tributario a los emprendedores de redes de mercadeos?	Porque no tienen conocimiento de cómo se aplican y porque normalmente no contratan a un contador desconocen del tema.
4	¿Declaran los impuestos relacionados al IGV y al impuesto a la renta de tercera categoría en la actividad del giro del negocio?	Si, los emprendedores de redes de mercadeo deben de declarar sus impuestos de IGV y renta de tercera porque esta normado para todo negocio ya que, redes de mercadeo es como cualquier otro. Porque si dejan de hacerlo estarían ocasionando un desbalance patrimonial y la sunat en un futuro les pondrá una multa.
5	¿Por qué las entidades financieras dudan de la fehaciencia de los ingresos gravados con IGV y renta percibidos por los emprendedores de redes de mercadeo?	Porque hay emprendedores que maquillan sus balances en los bancos y al no tener una documentación que acredite la información los bancos prefieren no aprobarles préstamos.
6	¿Considera Ud. que la administración tributaria debería implementar una normal especial para la renta de tercera categoría para los emprendedores de redes de mercadeo? ¿Por qué?	No, porque yo creo que antes de implementar una nueva forma de tributar deberían capacitar a dicho sector económico porque muchos caen en infracciones por desconocimiento de las normas tributarias.
7	¿Aplica las normas contables en la presentación y análisis de la información financiera? ¿Por qué?	No, porque no tienen una persona encargada de su contabilidad, pero si contratan un servicio contable el contador si debe aplicar las NIC Y NIIF, claro que algunos no lo aplican, pero si deben.
8	¿Los movimientos de la información financiera serán adecuados para un análisis de toma de decisiones? ¿Por qué?	Yo creo que si deben de ser suficientes porque deben de tener un orden de sus compras y ventas y eso debe ser suficiente para tomar decisiones básicas.

Anexo 7: Pantallazos del Atlas. Ti



Anexo 8: Fichas de validación de la propuesta

FICHA DE EVALUACIÓN DEL REGISTRO DOCUMENTAL

Título del documento:	ESTADOS FINANCIEROS	
Periodo o año:	Jul.21 – Set.21	
Objetivo del documento:	Descripción del documento:	El documento responde al área o institución:
Análisis comparativos y Ratios Financieros	Estado de Situación Financiera y Estado de resultados	Contable


CERTIFICADO DE EVALUACIÓN DE REGISTRO DOCUMENTAL

N.º	Documentos	Pertinencia ¹		Relevancia ²		Claridad ³		Observaciones	Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No		
1	ESTADOS FINANCIEROS	X		X		X			

OPINIÓN DE APLICABILIDAD DEL REGISTRO DOCUMENTAL:

Observaciones: Si aplica

Opinión de aplicabilidad: Aplicable [X] Aplicable después de corregir [] No aplicable []

Nombres y Apellidos	GENARO EDWIN SANDOVAL NEZAMA	DNI N°	09614598
Condición en la universidad	DOCENTE	Teléfono / Celular	992244905
Años de experiencia	MÁS DE 10 AÑOS	Firma	
Título profesional/ Grado académico	DOCTOR	Lugar y fecha	18/04/2022
Metodólogo/ temático	TEMÁTICO		

¹Pertinencia: La pregunta abierta corresponde al concepto técnico formulado.

²Relevancia: La pregunta abierta es apropiado para representar al componente o subcategoría específica del constructo

³Construcción gramatical: Se entiende sin dificultad alguna el enunciado de la pregunta, es abierta y permite que el entrevistado se desenvuelva.

Nota: Suficiencia, se dice suficiencia cuando las preguntas formuladas son suficientes para medir la subcategoría.

Ficha de validez de la Gestión contable en los emprendedores empresariales de redes de mercadeo



Nro.	Ítems	Suficiencia					Claridad					Coherencia					Relevancia					Observaciones Si el ítem no cumple con los criterios indicar las observaciones
		Importancia y congruencia del ítem.					Ítem adecuado en forma y fondo.					Relación del ítem con el indicador, subcategoría y categoría					Importancia y solidez del ítem					
Subcategoría 1: Contabilidad Estratégica																						
Indicador 1: Información Contable																						
1.	¿Cuenta con personal contable en tu negocio?	El ítem no es suficiente para medir la subcategoría o indicador. No existe relación entre el ítem, subcategoría e indicador. Es necesario incrementar los ítems.	Es suficiente el número de ítems, son congruentes con las subcategorías y la categoría.	La redacción del ítem no es clara/redundante El ítem requiere modificaciones en base al marco conceptual. Es necesaria la modificación del ítem.	El ítem es claro, tiene semántica y es adecuado.	No existe coherencia entre la categoría, subcategoría, indicador e ítems. Existe escasa relación entre la categoría, subcategoría, indicador e ítems. Existe regular relación entre la categoría, subcategoría, indicador e ítems. Existe relación alta y exigida entre la categoría, subcategoría, indicador e ítems.	La eliminación del ítem no afecta al indicador, subcategoría y categoría. El ítem no mide de manera relevante el indicador, subcategoría y categoría. El ítem requiere mín modificaciones para ser relevante. El ítem es relevante y debe ser incluido en el instrumento.															
2.	¿Llevas la contabilidad de tu negocio en forma ordenada?																					
3.																						
4.	Conoce Ud. ¿Si su negocio de mercadeo en red le está generando ganancias o pérdidas en el mes?																					
Indicador 2: Emprendedor no Capacitado																						
5.	¿Conoce Ud. los pagos tributarios que realiza al mes?																					
6.	Conoce Ud. ¿El proceso contable que se realiza en forma mensual en el ejercicio?																					
7.	¿Lleva Ud. ¿Los registros y libros contables de tu negocio?																					
Subcategoría 2: Impuestos Tributarios																						
Indicador 3: IGV																						
8.	¿Realiza la declaración y pago del IGV mensual de tu negocio de redes de mercadeo?																					
9.	¿El emprendedor emite comprobantes de pago (boleta o factura) a tus clientes según las ventas que generas?																					
10.	¿Sabe usted qué es el crédito fiscal y cómo se aplica?																					
Indicador 4: Rentas de tercera categoría																						


CERTIFICADO DE EVALUACIÓN DE CONTENIDO DE LA ENTREVISTA A CONTADORES Y ESPECIALISTAS CONTABLES Y FINANCIEROS

N.º	Formulación de los ítems/ preguntas abiertas	Pertinencia ¹		Relevancia ²		Construcción gramatical ³		Observaciones	Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No		
1	¿Porque los emprendedores no realizan una gestion contable de su negocio de mercadeo en red?	X		X		X			
2	¿Cuál es el procedimiento para mantener actualizada la información contable en los emprendedores de redes de mercadeo?	X		X		X			
3	¿Por que no estan orientados en la aplicacion contable y tributario a los emprendedores de redes de mercadeos?	X		X		X			
4	¿Declaran los impuestos relacionados al IGV y al impuesto a la renta de tercera categoria en la actividad del giro del negocio?	X		X		X			
5	¿Por que las entidades financieras dujan de la fehaciencia de los ingresos gravados con IGV y renta percibidos por los emprendedores de redes de mercadeo?	X		X		X			
6	¿En las redes de mercadeo aplican las normas tributarias en su ejercicio? ¿Por que?	X		X		X			
7	¿Considera Ud. que la administración tributaria deberia implementar una normal especial de la renta de tercera categoria para los emprendedores de redes de mercadeo?	X		X		X			
8	¿Aplica las normas y los principios de la contabilidad en la presentacion de la información financiera?	X		X		X			
9	¿Por que no aplican un analisis financiero en el giro de negocio de los emprendedores de redes de mercadeo?	X		X		X			
10	¿Los movimientos de la información financiera serán adecuados para un analisis de toma de decisiones?	X		X		X			

DE APLICABILIDAD DE LA ENTREVISTA:

Observaciones (precisar si hay suficiencia):

Opinión de aplicabilidad: **Aplicable [X]** **Aplicable después de corregir [_]** **No aplicable [_]**

Nombres y Apellidos	David Flores Zafra	DNI N°	41541647
Condición en la universidad	Docente	Telefono / Celular	992040030
Años de experiencia	4	Firma	
Título profesional/ Grado académico	Doctor en Administración	Lugar y fecha	13-04-2022
Metodologo/ tematico	temático		

¹Pertinencia: La pregunta abierta corresponde al concepto teórico formulado.

²Relevancia: La pregunta abierta es apropiado para representar al componente o subcategoría específica del constructo

³Construcción gramatical: Se entiende sin dificultad alguna el enunciado de la pregunta, es abierta y permite que el entrevistado se desenvuelva.

Nota: Suficiencia, se dice suficiencia cuando las preguntas formuladas son suficientes para medir la subcategoría.



Universidad
Norbert Wiener

Facultad de Ingeniería y Negocios

FICHA DE EVALUACIÓN DEL REGISTRO DOCUMENTAL

Título del documento:	ESTADOS FINANCIEROS	
Período o año:	Jul.21 – Set.21	
Objetivo del documento:	Descripción del documento:	El documento responde al área o institución:
Análisis comparativos y Ratios Financieros	Estado de Situación Financiera y Estado de resultados	Contable

CERTIFICADO DE EVALUACIÓN DE REGISTRO DOCUMENTAL

N.º	Documentos	Pertinencia ¹		Relevancia ²		Claridad ³		Observaciones	Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No		
1	ESTADOS FINANCIEROS	X		X		X			

OPINIÓN DE APLICABILIDAD DEL REGISTRO DOCUMENTAL:

Observaciones (precisar si hay suficiencia): Si aplica

Opinión de aplicabilidad: Aplicable [] Aplicable después de corregir [] No aplicable []

Nombres y Apellidos	David Flores Zafra	DNI N°	41541647
Condición en la universidad	Docente	Teléfono / Celular	992040030
Años de experiencia	4	Firma	
Título profesional/ Grado académico	Doctor en Administración		
Metodólogo/ temático	temático	Lugar y fecha	03-04-2022

¹Pertinencia: La pregunta abierta corresponde al concepto teórico formulado.

²Relevancia: La pregunta abierta es apropiado para representar al componente o subcategoría específica del constructo

³Cosntrucción gramatical: Se entiende sin dificultad alguna el enunciado de la pregunta, es abierta y permite que el entrevistado se desenvuelva.

Nota: Suficiencia, se dice suficiencia cuando las preguntas formuladas son suficientes para medir la subcategoría.

Ficha de validez de la Gestión contable en los emprendedores empresariales de redes de mercadeo



Nro.	Ítems	Suficiencia					Claridad					Coherencia					Relevancia					Observaciones Si el ítem no cumple con los criterios indicar las observaciones
		Importancia y congruencia del ítem.					Ítem adecuado en forma y fondo.					Relación del ítem con el indicador, subcategoría y categoría					Importancia y solidez del ítem.					
		1	2	3	4	Pje.	1	2	3	4	Pje.	1	2	3	4	Pje.	1	2	3	4	Pje.	
Subcategoría 1: Contabilidad Estratégica																						
Indicador 1: Información Contable																						
1.	¿Cuenta con personal contable en tu negocio?				4					4											4	
2.	¿Levas la contabilidad de tu negocio en forma ordenada?				4					4											4	
3.	Conoce Ud. ¿Si su negocio de mercadeo en red le está generando ganancia o pérdida en el mes?				4					4											4	
Indicador 2: Emprendedor no Capacitado																						
4.	¿Conoce Ud. los pagos tributarios que realiza al mes?				4					4											4	
5.	Conoce Ud. ¿El proceso contable que se realiza en forma mensual en el ejercicio?				4					4											4	
6.	¿Lleva Ud. ¿Los registros y libros contables de tu negocio?				4					4											4	
Subcategoría 2: Impuestos Tributarios																						
Indicador 3: IGV																						
7.	¿Realizas la declaración y pago del IGV mensual de tu negocio de redes de mercadeo?				4					4											4	
8.	¿El emprendedor emite comprobantes de pago (boleta o factura) a tus clientes según las ventas que generas?				4					4											4	
9.	¿Sabe usted qué es el crédito fiscal y cómo se aplica?				4					4											4	
Indicador 4: Rentas de tercera categoría																						
10.	¿Realizas la declaración de impuesto a la renta anual según el cronograma que indica sunat con su número de RUC?				4					4											4	

Anexo 9: Turnitin

The screenshot displays the Turnitin Feedback Studio interface. The main document area on the left shows the title page of a thesis. The right sidebar displays a similarity report titled "Resumen de coincidencias" with a total similarity percentage of 9%.

Document Title Page:

Universidad Norbert Wiener
FACULTAD DE INGENIERÍA Y NEGOCIOS
ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE NEGOCIOS Y COMPETITIVIDAD
Tesis
Propuesta de mejora continua para la gestión estable en los emprendedores empresarios asociados a redes de mercados,
Lúcia 2022
Para optar al Título profesional de Comercio exterior
AUTORA
Bl. Torres Luyo, Jesús María
ORCID
0000-0002-1925-8732
LÍNEA DE INVESTIGACIÓN GENERAL DE LA UNIVERSIDAD
Sociedad y transformación global
LÍNEA DE INVESTIGACIÓN ESPECÍFICA DE LA UNIVERSIDAD
Gestión, negocios y administración
LIMA - PERÚ
2022

Similarity Report (Resumen de coincidencias):

Rank	Source	Similarity %
1	repositorio.uwerner.edu...	3 %
2	Entregado a Universida...	3 %
3	www.perezbustamante...	<1 %
4	issuu.com	<1 %
5	es.slideshare.net	<1 %
6	Repositorio Ucv Edu.Pe	<1 %
7	pesquisa.bvsalud.org	<1 %

Anexo 10: Matrices de trabajo

Matriz 1. Fuentes de información para el problema a nivel internacional

Problema de investigación a nivel internacional					
Informe mundial 1		Informe mundial 2		Informe mundial 3	
Palabras claves del informe	Gestión financiera, rentabilidad y capacidad de pago	Palabras claves del informe	Gestión financiera, Liquidez e indicadores financieros	Palabras claves del informe	Gestión financiera, Recursos Financieros Liquidez
Título del informe	Impacto de la gestión financiera en la rentabilidad empresarial	Título del informe	Gestión financiera e indicadores de gestión de la banca universal venezolana	Título del informe	Gestión Financiera en Pyme
<p>Las empresas actualmente consideran que la gestión financiera es muy importante, porque permite planificar las inversiones y brinda estructura de gestión organizada y segura permitiendo un desarrollo sostenible en la entidad. A nivel internacional según la revista administración y finanzas de Bolivia, indica que en la gestión financiera hay dos aspectos fundamentales, que son, la liquidez y la solvencia de las empresas, estos factores indican si la empresa tiene la disponibilidad de liquidez para asumir y/o cubrir deudas en un tiempo menor de doce meses, esto repercute en el crecimiento del negocio de forma positiva o negativa, es por ello, que se debe conocer la repercusión de la gestión financiera en el rendimiento de la empresa. El uso adecuado de esta herramienta significará el incremento en la liquidez, asegurando así un crecimiento corporativo y sostenible de la organización; aplicando estas estrategias se podrá alcanzar los objetivos trazados por la empresa. En resumen, el estudio realizado se desarrolló con la finalidad de descubrir los efectos que produce la gestión financiera en las empresas, el problema identificado es: (a) la falta de liquidez y (b) el inadecuado uso de la gestión financiera.</p>		<p>En la investigación denominada indicadores de gestión de una empresa del sector financiero de la ciudad de Venezuela se encontró el problema en los indicadores de gestión, el estudio se realizó con el propósito de decretar el vínculo entre la gestión financiera y los indicadores de gestión en una empresa venezolana. Para ello se realizó el estudio de los indicadores de gestión y el uso de la encuesta. El autor recomendó hacer uso de indicadores financieros que permitan medir la eficiencia, eficacia y rentabilidad para el cumplimiento de sus objetivos. Asimismo, se recomienda aplicar el uso de planes financieros a corto plazo con el fin de poder controlar todas a las actividades financieras de la empresa. Es decir, la implementación de estos indicadores aporta mejoras en la liquidez en una organización que contribuya en la gestión financiera</p>		<p>Según Rodríguez (2016) en su informe de gestión financiera en Pymes llevado a cabo en Ecuador se identificó problemas de: (a) solvencia, y (b) liquidez, (c) desconocimiento de los propietarios y (d) falta de políticas financieras para cumplir sus objetivos de crecimiento empresarial. Para permanecer competitivamente en el mercado el uso de la gestión financiera es indispensable; esto contribuirá con la administración, la programación e inspección de los bienes de la sociedad. Las pequeñas empresas son inermes al desequilibrio financiero causado por la carencia de solvencia y liquidez por eso se recomienda el desarrollo y aplicación de políticas y estrategias financieras que permitan el incremento de su rentabilidad. Asimismo, estas herramientas financieras se podrá identificar falencias y aplicar las correcciones necesarias y oportunas para lograr una planificación financiera más idónea.</p>	
Evidencia del registro en Ms Word	Vicente, A. (2015). Impacto de la gestión financiera en la rentabilidad empresarial. <i>Revista Administración y Finanzas</i> , 278-287.	Álvarez, R. (2017). Gestión financiera e indicadores de gestión de la banca universal venezolana. <i>Centro de Investigación de Ciencias Administrativas y Gerenciales</i> , 338-358.		Rodríguez, P. (2016). Gestión Financiera en Pymes. <i>Revista Publicando</i> , 588-596.	

Matriz 2. Fuentes de información para el problema a nivel nacional

Problema de investigación a nivel nacional					
Informe nacional 1		Informe nacional 2		Informe nacional 3	
Palabras claves del informe	Gestión financiera Liquidez, financiamiento	Palabras claves del informe	Gestión financiera, liquidez Gestión empresarial, indicadores financieros	Palabras claves del informe	Gestión financiera, Liquidez, decisiones financieras
Título del informe	Gestión financiera: los lineamientos que permiten tomar decisiones acertadas	Título del informe	Razones financieras de liquidez en la gestión empresarial para toma de decisiones	Título del informe	La gestión financiera y su incidencia en la toma de decisiones financieras
<p>En el entorno nacional, la gestión financiera incide de forma gradual en la liquidez de las empresas. En la investigación de la revista de la universidad Usan, sostiene que para tomar una decisión apropiada es necesario analizar y gestionar las inversiones. La economía peruana ha ido incrementando en los últimos años, y han surgido proyectos empresariales haciendo que resalte el rol de la gestión financiera en la toma de decisiones, logrando así conseguir cifras relevantes para el crecimiento económico de la organización. Para que esto sea posible es importante seguir una tendencia; por tal motivo, una organización debe tener un filtro de los tipos de proyectos en los que va a invertir, con la finalidad de controlar y estudiar dichas inversiones. Las herramientas financieras permiten que la empresa supere cualquier obstáculo que se cruce en su crecimiento.</p> <p>Por último, los indicadores financieros de liquidez son esenciales para calcular el rendimiento financiero de la organización; la aplicación oportuna de las herramientas financieras permite mejorar el análisis y la gestión financiera en la compañía, el estudio apropiado de los estados financieros reflejará la situación actual en la que se encuentra la entidad y de este modo el manejo empresarial será ampliamente desarrollado a corto y largo plazo.</p>		<p>De igual forma, Herrera, Betancourt, Herrera, Vega, y Vivanco (2016) en su investigación sobre la razón financiera de liquidez se identificó los siguientes problemas: (a) el desconocimiento de los socios y gerentes administrativos sobre como emplear la gestión financiera y (b) el no saber utilizar y analizar los estados financieros. Por esta razón se recomienda el uso de indicadores financieros de liquidez para calcular el rendimiento de la organización, esto demostrará si la empresa cuenta con los recursos necesarios para atender deudas en un plazo no mayor a doce meses. Asimismo, el uso oportuno de las herramientas financieras y el estudio apropiado de los estados financieros permitirán conocer la situación actual en la que se encuentra la entidad y de este modo se podrá tomar decisiones acertadas para el futuro de la empresa.</p>		<p>Revisando los aportes nacionales, según Hua chillo, Ramos, y Pulache (2020) desarrollaron un informe de investigación sobre la gestión financiera en una empresa de transportes de Piura se encontró los siguientes problemas: (a) gestión financiera deficiente en la empresa, y (b) desconocimiento de medios de financiamiento, lo cual ha afectado notablemente en la liquidez de la empresa. Por lo tanto, se propuso hacer uso eficiente de la gestión financiera y complementarlo con herramientas tecnológicas, como los sistemas informáticos donde se enfaticen con la inteligencia del negocio. Estos instrumentos permitirán tener un mayor control de los ingresos y egresos de la empresa, de tal modo que esto contribuya con el cumplimiento óptimo de sus obligaciones tributarias, económicas y financieras de la empresa</p>	
Evidencia del registro en Ms Word	Bedoya, L. (2018). Gestión financiera: los lineamientos que permiten tomar decisiones acertadas. <i>Revista Conexione san</i> .	Herrera, A., Betancourt, V., Herrera, A., Vega, S., y Vivanco, E. (2016). Razones financieras de liquidez en la gestión empresarial para toma de decisiones. <i>Quipucamay</i> , 151-160.		Hua chillo, L., Ramos, E., y Pulache, J. (2020). La gestión financiera y su incidencia en la toma de decisiones financieras. <i>Universidad y Sociedad</i> , 356-362.	

Matriz 4. Matriz de problema a nivel local

Causa	Sub causa	¿Porqué?	Problema general
			Categoría problema
Causa 1 Falta de liquidez	Sub causa 1	No existen políticas de cobranzas	<p>Luego de identificar la problemática a nivel internación y nacional, se procedió a revisar los problemas que repercuten en la empresa exportadora. Los que se identificaron corresponden a diferentes causas que son parte de la categoría problema. Las causas identificadas son: (a) falta de liquidez por la deficiente gestión en las políticas de cobranza, negociación con clientes y (b) falta de capacitación en el área comercial, esto conlleva al pago inoportuno de las obligaciones, impuestos, planillas y demás deudas.</p> <p>La empresa no maneja una óptima estructura financiera, porque no existe organigrama y manual de funciones para el área contable y financiera; al ser estos servicios tercerizados, la contadora general no tiene un cronograma de presentación de estados financieros mensuales y los socios no tienen conocimiento actual de la situación de la empresa, además de ello hay falta de comunicación entre el área comercial, comercio exterior y contabilidad; todo esto influye en la presentación oportuna de los estados financieros para los socios.</p> <p>Al no existir un personal capacitado para los análisis de los indicadores financieros, falta de manejo de presupuesto para las áreas de la empresa y al no existir reuniones constantes para su elaboración y seguimiento conllevan a que se tomen decisiones sin buenas proyecciones para las inversiones y financiamiento que aseguren el crecimiento valor de la empresa. El problema de la empresa exportadora se resume en la inadecuada gestión financiera, falta de políticas y estrategias financieras y por último falta de liquidez.</p>
	Deficiente gestión en las cuentas por cobrar	Falta de la implementación de un ERP para el control de cobranzas	
	Sub causa 2	No contar con objetivos claros	
	Mala negociación con los clientes	Desconocimiento de estrategias comerciales	
	Sub causa 3	Falta de presupuesto	
	Falta de capacitación al área comercial	El líder no propone capacitaciones en el área de comercial	
Causa 2 Falta de una estructura financiera	Sub causa 4	Desconocimiento de la importancia del MOF	
	Falta de manual de funciones del área contable y financiera	No existe organigrama	
	Sub causa 5	Bajo costo del servicio prestado	
	Contador general no calificado	Contratación inadecuada de personal para el puesto según la necesidad de la empresa	
	Sub causa 6	Desconocimiento y delegación de funciones	
	Bajos niveles de comunicación entre las áreas	Ausencia de líderes para programar reuniones y evaluar la situación de cada área	
Causa 3 Falta de flujo de caja e indicadores financieros	Sub causa 7	Falta de programa de capacitación al personal y falta de información del perfil que se necesita para el puesto	
	Falta de personal capacitado para análisis financieros	La empresa no ve apropiado crear un área de finanzas	
	Sub causa 8	No hay presupuesto para contratar personal	
	Falta de manejo de presupuesto por área	Falta de políticas financieras	
	Sub causa 9	El gerente de finanzas desconoce la importancia de los análisis financieros	
	Inexistencia de reuniones mensuales para los análisis financieros	No existe el equipo de finanzas	

