Universidad Nacional
SAN LUIS GONZAGA



Reconocimiento-NoComercial-CompartirIgual 4.0 Internacional

Esta licencia permite a otras combinar, retocar, y crear a partir de su obra de forma no comercial, siempre y cuando den crédito y licencia a nuevas creaciones bajo los mismos términos.

http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0

UNIVERSIDAD NACIONAL "SAN LUIS GONZAGA"

FACULTAD DE CONTABILIDAD

UNIDAD DE INVESTIGACION

EVALUACION DE ORIGINALIDAD

Nº 066-UI-2025

CONSTANCIA

El que suscribe, deja constancia que se ha realizado el análisis con el software de verificación de similitud del **INFORME FINAL DE TESIS**, cuyo título es:

"EL ANTICIPO DE CLIENTE EN LA VENTA DE INMUEBLES FUTUROS Y SU APLICACIÓN TRIBUTARIA POR PARTE DE CST ESTUDIO CONTABLE TRIBUTARIO - ICA - 2022"

Presentado por:

BACH. PECHE JAYO CESAR ANTONIO del nivel de pregrado de la Facultad de Contabilidad, en la modalidad de **TESIS**.

Que, se ha recepcionado del Operador del programa Informático evaluador de originalidad de la Facultad de Contabilidad, el resultado obtenido es **1 % DE SIMILITUD** por el cual se otorga el calificativo de:

APROBADO.

Se adjunta al presente el reporte de evaluación con el software de verificación de originalidad correspondiente al **PRIMER** análisis.

UNIVERSIDAD NACIONAL "SAN LUIS GONZAGA"
FACULTAD DE CONTABILIDAD

Ica, 11 de Junio 2025

DR. PEDRO A. ANICAMA ESPINOZA
DIRECTOR DE LA UNIDAD DE INVESTIGACIÓN

UNIVERSIDAD NACIONAL "SAN LUIS GONZAGA"
VICERRECTORADO DE INVESTIGACIÓN

Facultad de Contabilidad

El anticipo de cliente en la venta de inmuebles futuros y su aplicación tributaria por parte de CST Estudio Contable Tributario- Ica – 2022.

"Sociedad, Desarrollo Sostenible, Políticas Públicas y Ambientales"

INFORME FINAL DE TESIS

Bach. Peche Jayo, César Antonio

Ica, Perú

2023

DEDICATORIA

A mi madre y mi padre, por ser mis motivadores en alcanzar mis objetivos profesionales y personales.

AGRADECIMIENTOS

A mis profesores de la facultad de contabilidad, por impartirme sus conocimientos y experiencias en las aulas universitarias.

ÍNDICE

PORTADA. i
DEDICATORIA ii
AGRADECIMIENTOS iii
ÍNDICE iv
ÍNDICE DE TABLAS v
ÍNDICE DE FIGURAS vi
RESUMEN vii
ABSTRACT viii
I. INTRODUCCIÓN 1
II. ESTRATEGIA METODOLÓGICA 30
III. RESULTADOS 33
IV. DISCUSIÓN 45
V. CONCLUSIONES 46
VI. RECOMENDACIONES 48
VII. BIBLIOGRAFÍA 49
VIII. ANEXOS 51

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla3.1…….33
Tabla 3.2……34
Tabla 3.3……35
Tabla 3.4……36
Tabla 3.5……37
Tabla 3.6……38
Tabla 3.7……39
Tabla 3.8……40
Tabla 3.9……41
Tabla 3.10……..……42

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 3.1.. 33
Figura 3. 2. 34
Figura 3.3:..... 35
Figura 3.4:..... 36
Figura 3. 5.. 37
Figura 3. 6:..... 38
Figura 3.7: 39
Figura 3.8:..... 40
Figura 3.9:..... 41
Figura 3.10:..... 42

RESUMEN

Este estudio de investigación se centró en analizar los estándares fiscales correspondientes a la transacción de bienes no entregados en el sector de bienes raíces, así como en interpretar el párrafo Nº 38 de la NIIF 15, que regula los beneficios derivados de los pagos anticipados de compradores en este tipo de transacciones, y su tratamiento fiscal por parte de CST Estudio Contable Tributario en Ica durante el año 2022. El problema principal identificado fue la falta de conocimiento o la interpretación incorrecta de las normativas fiscales, lo que ha generado contingencias fiscales en las transacciones contables. Además, el estudio buscó explicar cómo se realizan la evaluación de los impuestos, como el IGV y la Renta. El objetivo principal fue evidenciar que los pagos anticipados de adquirentes para la comercialización de bienes no entregados requieren que el personal esté correctamente informado sobre la normativa vigente en este sector, con el fin de evitar errores en los pagos y prevenir sanciones por parte de la Administración Tributaria. La investigación se efectuó con un enfoque no experimental, descriptivo y de corte transversal, para analizar los problemas detectados, describir sus causas fundamentales y estudiar la conexión entre las variables observadas, detallar sus causas principales y analizar la relación entre las variables estudiadas. La recopilación de datos se realizó mediante un cuestionario compuesto por 10 preguntas relacionadas con las variables, cuyas respuestas fueron examinadas durante la interpretación de los resultados. Como conclusión, se enfatizó la importancia de gestionar correctamente los tributos y las Normas Internacionales de Información Financiera en los pagos anticipados de los adquirentes, haciendo hincapié en la necesidad de que el personal contable reciba la capacitación adecuada en estas normativas para evitar sanciones fiscales posteriores.

Palabras clave: Normativa tributaria, pagos anticipados, bienes no entregados, capacitación contable, Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF).

ABSTRACT

The main objective of this research was to gather information on tax regulations related to the sale of future properties in the real estate sector. In addition, the application of paragraph No. 38 of IFRS 15, which regulates income generated by customer advances in this type of transactions, was analyzed, as well as its tax treatment by CST Accounting Tax Study in Ica during the year 2022. It was identified that the central problem lies in the lack of knowledge or misinterpretation of tax regulations, which can lead to tax contingencies in accounting practices. Likewise, the research seeks to clarify how taxes such as the General Sales Tax and Income Tax are calculated. The purpose of this study is to highlight that the management of customer advances for future property sales requires a deep understanding of current regulations to avoid errors in payments and prevent penalties by the Tax Administration. The methodology used was non-experimental, descriptive and cross-sectional, which allowed us to analyze the problems, identify their causes and explore the relationships between the variables studied. Data collection was carried out through a 15-question questionnaire focused on the key variables, the answers to which were analyzed during the interpretation of the results. In conclusion, it is essential to correctly apply tax laws and international financial reporting standards to customer advances, and it is essential that the accounting team is adequately trained in these regulations to avoid future tax-related penalties.

Keywords: Property sale, transaction, client advances, accounting analysis, tax regulations.

I. INTRODUCCIÓN

1.1 Planteamiento del problema.

1.1.1 Formulación del problema.

A) SITUACIÓN PROBLEMÁTICA

La gestión tributaria en la venta de inmuebles futuros es un aspecto fundamental en el desarrollo del sector inmobiliario, pues involucra la correcta aplicación de normativas fiscales que determinan el reconocimiento de ingresos y el cumplimiento de obligaciones tributarias. Dentro de este contexto, El manejo contable y tributario de los anticipos de clientes ha generado incertidumbre en las empresas del sector, dado que su reconocimiento puede incidir en el pago de tributos como el IGV y la Renta.

Uno de los problemas principales se encuentra en la falta de precisión al interpretar la NIIF 15, norma que define los criterios para el registro de los ingresos provenientes de actividades habituales. La implementación de esta norma en la venta de inmuebles futuros ha provocado diferencias en cuanto al momento adecuado para reconocer los anticipos de clientes como ingresos, lo que ha dado lugar a contingencias fiscales y la posibilidad de sanciones por parte de la autoridad tributaria.

Además, las empresas inmobiliarias y los estudios contables enfrentan desafíos en la gestión de detracciones y retenciones fiscales, ya que estas prácticas afectan el flujo de efectivo de las compañías al requerir la retención de recursos financieros antes de la transferencia final del bien. En varios casos, la supervisión de la Sup. Nac. De Admin. Tribut. (SUNAT) ha revelado inconsistencias al momento de declarar los anticipos, lo que ha llevado a ajustes tributarios y a la imposición de sanciones a los contribuyentes.

Otro aspecto crítico es la dificultad que enfrentan las inmobiliarias para determinar el manejo adecuado de los pagos previos de clientes, especialmente en contratos de venta en planos o en etapas tempranas de construcción. La normativa tributaria no siempre es clara en cuanto a la obligación de reconocer el IGV al momento de recibir

el anticipo, lo que genera riesgos fiscales al momento de presentar las declaraciones ante la SUNAT.

Basado en estos aspectos, La finalidad de esta investigación es evaluar la influencia de los anticipos de clientes en la implementación de las normativas fiscales en la venta de propiedades futuras, tomando como caso de estudio la gestión realizada por CST Estudio Contable Tributario en Ica durante el año 2022. Se espera que los resultados proporcionen una comprensión más profunda de las implicaciones fiscales de esta práctica y favorezcan una gestión contable y tributaria más adecuada en el sector inmobiliario.

B) PROBLEMA GENERAL

PG: ¿Cómo influye el pago anticipado de los clientes en la comercialización de bienes raíces futuras en el uso de las reglas fiscales por parte de CST Estudio Contable Tributario durante el año 2022?

C) PROBLEMAS ESPECÍFICOS

PE_1: ¿Cómo influye la separación de bienes futuros en venta de propiedades futuras en la aplicación de las normas tributarias realizada por CST Estudio Contable Tributario durante el año 2022?

PE_2: ¿Qué impacto tiene la entrega de dinero en la venta de propiedades futuras en la aplicación de las normas tributarias llevada a cabo por CST Estudio Contable Tributario durante el año 2022?

PE_3: ¿Cómo respalda el marco legal el reconocimiento del pago anticipado de los clientes en la venta de bienes raíces futuras por parte de CST Estudio Contable Tributario durante el año 2022?

1.1.2 Antecedentes de la investigación.

A) ANTECEDENTES INTERNACIONALES

En la búsqueda de antecedentes internacionales, se han encontrado las siguientes investigaciones o estudios:

Smith et al. (2020) en el artículo científico “Los pagos anticipados y sus implicancias tributarias en transacciones inmobiliarias: Una perspectiva global” (Reino Unido) sostienen que:

> El tratamiento tributario de los anticipos en las ventas de inmuebles futuros representa un desafío clave para las administraciones fiscales debido a las diferencias en la normativa contable y fiscal. La investigación analiza casos en Europa, donde las normas tributarias requieren diferir los ingresos hasta que se complete la transacción, y compara con Estados Unidos, donde el reconocimiento inmediato es permitido bajo ciertas condiciones. A través de una metodología descriptiva y analítica basada en datos fiscales y entrevistas con expertos, los autores concluyen que la armonización de normas contables internacionales, como las NIIF, mejora la transparencia fiscal, pero también resalta discrepancias que afectan a los contribuyentes, especialmente en mercados emergentes con alta informalidad.

Zhang y Lee (2019) en el trabajo *"La tributación de pagos anticipados en el mercado inmobiliario asiático"* (China) señalan que:

> El rápido crecimiento del sector inmobiliario en Asia ha incrementado tanto los anticipos de clientes como los desafíos fiscales relacionados. Esta investigación examina el impacto del reconocimiento de ingresos según las NIIF en comparación con las normativas locales, con énfasis en casos de China, Japón y Corea del Sur. Los resultados revelan que la falta de coherencia entre las normas contables y fiscales crea incertidumbre para los desarrolladores inmobiliarios. Los autores proponen que una mayor formación en temas fiscales y la implementación de directrices claras sobre los anticipos podrían mejorar la recaudación tributaria y reducir los conflictos entre contribuyentes y autoridades fiscales.

Gómez y Rodríguez (2018) en el artículo científico "Impacto fiscal de los anticipos en el sector inmobiliario en América Latina" (Colombia) argumentan que:

> En América Latina, la forma en que se tributan los anticipos en la venta de inmuebles futuros presenta grandes diferencias entre países debido a la variedad de normativas fiscales. En Colombia, por ejemplo, los anticipos están sujetos a IVA desde el momento del pago, lo que genera desafíos de flujo de caja para las empresas inmobiliarias. Mediante un enfoque descriptivo y exploratorio, los autores analizan el impacto de esta práctica en la sostenibilidad financiera de las empresas y sugieren acciones para equilibrar

> las necesidades fiscales del Estado con las capacidades económicas del sector privado.

Martínez et al. (2021) en el trabajo “Normas tributarias y su influencia en el mercado de bienes raíces: Un estudio en la Unión Europea” (España) concluyen que:

> El tratamiento fiscal de los anticipos en el sector inmobiliario en la Unión Europea está fuertemente influenciado por las directivas comunitarias que buscan armonizar la regulación tributaria. El estudio utiliza un enfoque de análisis comparativo entre España, Alemania y Francia para evaluar cómo los anticipos afectan la base imponible y la declaración del IVA. Los resultados destacan que, aunque la armonización ha reducido discrepancias, persisten problemas de implementación que afectan la competitividad de las empresas inmobiliarias. Los autores recomiendan reformas en los sistemas de recaudación y mayor cooperación entre países para optimizar los resultados fiscales.

Johnson y Smith (2022) en el artículo “Ingresos anticipados en la industria inmobiliaria: Desafíos contables y fiscales” (Estados Unidos) explican que:

> La gestión contable y tributaria de los ingresos anticipados en el sector inmobiliario es una de las áreas más complicadas debido a las discrepancias entre las normativas fiscales y las NIIF. A través de un análisis empírico de casos en el mercado estadounidense, se concluye que la falta de alineación entre la contabilidad financiera y las obligaciones fiscales representa riesgos importantes para los desarrolladores. El estudio sugiere la implementación de sistemas automatizados de registro y conciliación fiscal para minimizar errores y mejorar el cumplimiento tributario.

B) ANTECEDENTES NACIONALES

En la búsqueda de antecedentes nacionales, se han encontrado las siguientes investigaciones o estudios:

Rodríguez Pérez (2020) en el artículo científico “Tratamiento tributario de los ingresos anticipados en el sector de bienes raíces peruano” sostiene que:

> La tributación de los ingresos anticipados en el Perú se ha convertido en un desafío significativo para las empresas inmobiliarias, especialmente en el contexto del impuesto a la renta y el IGV La investigación, realizada mediante un análisis documental y entrevistas con expertos en tributación, señala que la normativa peruana obliga a reconocer estos ingresos como gravables En el intervalo en que se efectúa el cobro, sin importar el avance de la obra. Este enfoque genera problemas de flujo de caja para los desarrolladores, quienes deben cumplir con las obligaciones fiscales antes de recibir el total del ingreso por la venta del inmueble. La autora propone revisar la legislación vigente para ajustarla a las Normas Inter. de Información Financ. (NIIF), lo que mejoraría la competitividad del sector.

Vargas Huamán (2021) en la tesis "Efectos tributarios del IGV en las operaciones de preventa de inmuebles en Lima Metropolitana" concluye que:

> El impacto del IGV en las operaciones de preventa representa una carga significativa para las empresas del sector construcción. En su estudio, realizado con una muestra de 20 empresas inmobiliarias de Lima Metropolitana, Se empleó un enfoque cuantitativo fundamentado en la simulación de situaciones fiscales. Los resultados evidencian que el reconocimiento del IGV al momento de recibir anticipos afecta directamente la liquidez de las empresas, dificultando la ejecución de proyectos. El autor propone que se implementen mecanismos de diferimiento del IGV, similares a los utilizados en países vecinos, para fomentar el desarrollo del sector inmobiliario.

Paredes Cárdenas (2019) en el trabajo "La gestión tributaria en las empresas inmobiliarias y cómo afecta la recaudación fiscal en Perú" destaca que:

> La ambigüedad en la normativa tributaria relacionada con los anticipos provoca una elevada incidencia de contingencias fiscales en el sector inmobiliario peruano. La investigación, de enfoque cualitativo, se concentra en el análisis de casos específicos de empresas en Arequipa y Cusco, concluyendo que muchas de ellas enfrentan multas y sanciones debido a la interpretación incorrecta de las disposiciones fiscales sobre los anticipos. Los resultados sugieren la necesidad de capacitación constante en materia

tributaria y la elaboración de guías específicas por parte de la SUNAT para reducir los conflictos y mejorar la recaudación.

Gómez Gutiérrez (2022) en la tesis "Aplicación del principio de devengado en la tributación de las preventas inmobiliarias en el Perú" señala que:

> El principio de devengado, implementado en el marco de las NIIF, ha generado retos significativos en el sector inmobiliario peruano. La investigación, basada en un enfoque descriptivo-explicativo, analiza cómo la adopción de este principio afecta el reconocimiento tributario de los ingresos por anticipos. A través de entrevistas a expertos contables y fiscales, se concluye que la implementación del principio de devengado ha mejorado la transparencia financiera de las empresas, pero también ha incrementado su carga administrativa y el riesgo de fiscalización por parte de la SUNAT. El autor recomienda una mayor difusión de los lineamientos normativos para facilitar su aplicación.

Rodríguez Pérez (2020) en el artículo científico "Tratamiento tributario de los ingresos anticipados en el sector inmobiliario peruano" sostiene que:

> El tratamiento fiscal de los ingresos derivados de anticipos en Perú se ha convertido en un desafío relevante para las empresas inmobiliarias, particularmente en lo que respecta al impuesto a la renta y al IGV. La investigación, realizada mediante un análisis documental y entrevistas con expertos en tributación, revela que la normativa peruana obliga a reconocer estos ingresos como gravables en el periodo en que se recibe el cobro, sin tener en cuenta el avance de la obra. Este enfoque genera problemas de flujo de caja para los desarrolladores, quienes deben cumplir con sus obligaciones fiscales antes de recibir la totalidad del ingreso por la venta del inmueble. La autora sugiere una revisión de la legislación actual para alinearla con las Normas Inter. de Información Financ. (NIIF), lo que podría mejorar la competitividad del sector.

C) <u>ANTECEDENTES LOCALES</u>

En la búsqueda de antecedentes nacionales, se han encontrado las siguientes investigaciones o estudios:

Quispe Ramírez (2024) en la tesis “El pago anticipado por parte del cliente en la comercialización de bienes raíces en la región de Ica” se obtiene que:

> Se trata de una investigación aplicada con un diseño descriptivo-correlacional y un enfoque hipotético-deductivo, cuyo objetivo principal es analizar la aplicación tributaria del pago anticipado por parte del cliente en la comercialización de bienes raíces en la región de Ica. A través de sus herramientas de recolección de datos y posterior análisis estadístico, la investigación demostró que el tratamiento tributario del pago anticipado por parte del cliente en la comercialización de bienes raíces tiene implicaciones significativas en la determinación tanto del IGV como en la renta en esta región. Los resultados obtenidos, con un valor de T calculado de 16.75, permiten rechazar la hipótesis nula (Ho) y aceptar la hipótesis alternativa (Ha), Confirmando una relación significativa entre la adm. tributaria y el tratamiento fiscal de los anticipos en la comercialización de bienes futuros, con un respaldo de una correlación de Pearson de 0.945.
>
> Por lo tanto, se recomienda a la administración tributaria de Ica la implementación de normativas más claras y eficientes respecto al tratamiento de los anticipos en la venta de inmuebles futuros. Además, se sugiere reforzar la fiscalización y ofrecer capacitación a los contribuyentes para reducir las discrepancias fiscales y promover mayor transparencia en el sector inmobiliario. Finalmente, se destaca la necesidad de establecer incentivos tributarios que favorezcan la formalización de las transacciones y el cumplimiento adecuado de las obligaciones fiscales. (Quispe Ramírez, 2024, p. viii).

1.1.2 Justificación e importancia de la investigación

A) JUSTIFICACIÓN

La justificación de este proyecto de tesis se basa en los siguientes motivos:

Importancia económica: El tratamiento tributario de los pagos anticipados por parte de los clientes en la venta de propiedades futuras es un tema crucial para el sector inmobiliario, ya que impacta directamente en la recaudación fiscal, la liquidez de las empresas y la transparencia financiera.

Contexto normativo: En el Perú, las regulaciones fiscales relacionadas con los anticipos han sido objeto de debate debido a su complejidad e impacto económico,

especialmente tras la implementación de las NIIF y los ajustes a la normativa tributaria nacional.

Especificidad del sector: El enfoque en el sector inmobiliario permite analizar un ámbito clave para la economía peruana, caracterizado por su dinamismo y relevancia en el desarrollo urbano y la generación de empleo.

Base para políticas tributarias: Los hallazgos de esta investigación pueden ofrecer datos relevantes para el diseño de políticas tributarias que favorezcan tanto a las empresas como al Estado, impulsando una mayor eficacia en la recaudación fiscal.

Contribución académica: Este estudio aporta un análisis actualizado sobre la aplicación tributaria de los anticipos de clientes, lo cual contribuye al desarrollo del conocimiento en el campo de la tributación empresarial y las finanzas en el Perú.

B) IMPORTANCIA

B.1) SOCIAL

Transparencia tributaria: Este estudio promueve una mejor comprensión de las normas fiscales relacionadas con los anticipos, fomentando prácticas más transparentes en el sector inmobiliario.

Equidad fiscal: El estudio aporta a una distribución más equitativa de la carga tributaria entre los contribuyentes, garantizando que las empresas cumplan correctamente con sus responsabilidades fiscales.

Formalización del sector: Al reconocer las implicaciones fiscales de los anticipos, se pueden sugerir acciones que fomenten la formalización de las empresas del sector inmobiliario, lo que beneficiaría tanto a la economía local como a la nacional.

Educación tributaria: Los hallazgos pueden ser utilizados para sensibilizar a las empresas y profesionales sobre la importancia del cumplimiento tributario y su impacto en la sostenibilidad económica del país.

B.2) PRÁCTICA

Guía para empresas inmobiliarias: Este estudio puede servir como una herramienta práctica para las empresas del sector, ayudándolas a comprender y aplicar correctamente las normas tributarias relacionadas con los anticipos.

Estrategias para la SUNAT: Los resultados pueden ser utilizados por la administración tributaria para diseñar estrategias más efectivas de fiscalización y orientación para las empresas del sector.

Mejora en la gestión empresarial: Al abordar los retos relacionados con los anticipos, la investigación puede fomentar prácticas de gestión financiera más sólidas y alineadas con las normativas contables y tributarias.

Base para capacitaciones: Los resultados del estudio pueden ser empleados como recurso para talleres y programas de capacitación dirigidos a contadores, auditores y gestores del sector inmobiliario.

B.3) TEÓRICA

Contribución al conocimiento tributario: Este estudio proporciona un análisis empírico actualizado sobre la tributación de los anticipos en el sector inmobiliario, un tema poco explorado en el contexto peruano.

Validación de principios contables: Los resultados pueden evaluar la aplicabilidad de principios contables, como el devengado, en el tratamiento de los anticipos, identificando posibles contradicciones con la normativa fiscal.

Interdisciplinariedad: La investigación integra aspectos tributarios, contables y económicos, fomentando un enfoque integral en el estudio de la aplicación de las normas fiscales.

Propuesta de modelos: Este trabajo puede proponer un modelo de análisis replicable en otros sectores o países con problemáticas similares, enriqueciendo la literatura tributaria y empresarial.

Actualización normativa: En un entorno de constantes cambios fiscales, el estudio ofrece una evaluación contemporánea sobre cómo las empresas del sector inmobiliario enfrentan los retos tributarios actuales.

1.1.2 Base teórica

A.- Anticipos de clientes

Los anticipos de clientes tienen un tratamiento contable y tributario específico, por lo que para comprender su manejo es necesario revisar normativas como la NIC, el TUO de IGV, el reglamento de comprobantes de pago y el TUO del Impuesto a la Renta.

Un anticipo se refiere al pago o cobro de una transacción comercial antes de la entrega del producto o la prestación del servicio. Es decir, el anticipo ocurre antes de completar la operación principal. Este anticipo puede considerarse como ingreso o gasto dependiendo del contexto.

En el caso de los anticipos de clientes, el comprador realiza un pago parcial a la empresa vendedora, con la promesa de un futuro suministro. Generalmente, este pago inicial es un porcentaje del precio total acordado, aunque, en ocasiones, dependiendo de la confianza entre ambas partes, se puede pagar la totalidad de la operación por adelantado.

También es común que se solicite un anticipo para obtener un aplazamiento en los pagos, situación en la que se suele utilizar pagarés para evitar retrasos futuros. Muchas empresas permiten la opción de una cuenta anticipada al cliente para facilitar estas transacciones.

En resumen, el anticipo de cliente se utiliza para situaciones frecuentes donde un cliente desea adquirir un producto o contratar un servicio, y la empresa solicita un adelanto de parte del importe total. Esta es una forma práctica de manejar una orden de compra que no se puede asumir en su totalidad de inmediato. Es importante señalar que el monto acordado se descontará de la factura final cuando el cliente realice el pago completo.

ANTICIPO A CLIENTES
(RESUMEN)

Contar con una gran cantidad de facturas sin cobrar puede lastrar tu liquidez y perjudicar la continuidad de tu actividad. Para evitarlo, el anticipo es una excelente solución. Consiste en recibir el importe de futuros pedidos antes de que los hayas realizado.
Ventajas:

1. Aumento de liquidez inmediata de la empresa
2. Fideliza a los clientes
3. Reduce la probabilidad de impago



Figura: 1

Fuente: Corporación Perú contable

Tratamiento de los pagos anticipados:

En las ventas de bienes, es habitual que se acuerden pagos anticipados entre el comprador y el vendedor. Esta nota explora el tratamiento de estos pagos, analizando su impacto tanto en el IGV como en la Renta.

Imp. Gen. a las Vtas.

El artículo 1, inciso a, de la Ley del Imp. Gen. a las Ventas (IGV) estipula que este tributo se aplica a la transacción de bienes muebles dentro del país, lo que conlleva el traspaso del inmueble. La responsabilidad fiscal se origina cuando se concreta la transacción, lo que obliga al contribuyente a abonar el tributo correspondiente en el periodo en el que se lleva a cabo el evento imponible.

En relación a lo mencionado, el inc. A del art. 4 de la Ley del IGV, junto con el art. 3 de su normativa, señala que la Responsabilidad fiscal se origina Cuando se genera el recibo de pago o cuando se realiza la entrega del bien, dependiendo de cuál de estos dos eventos suceda primero. Además, el reglamento establece que se debe considerar como "fecha de generación del comprobante" no solo la fecha real de generación, sino también la fecha en la que debió haberse generado.

De acuerdo con el Reglam. de Comp. de Pago (RCP), en la situación de transacciones de bienes tangibles, el comprobante deberá ser generado en el instante de la distribución del elemento o cuando se haya realizado el abono, dependiendo de lo que suceda primero.

Pagos parciales

El inciso 3 del artículo 3 del Reglam. de Comp. de Pago (RCP) señala que, en la situación de abonos parciales antes del despacho del bien, la responsabilidad fiscal se origina al instante en que se recibe el dinero, y exclusivamente del importe percibido como anticipo.

De acuerdo con esto, para que se genere la obligación fiscal, no es obligatorio expedir el recibo de pago de forma inmediata; basta con que se reciba el abono (total o parcial) o se realice la entrega del bien. Esto también aplica si el recibo de pago es emitido después del plazo establecido. La obligación fiscal (NOT) se generará en la fecha que se efectúe el pago y por el importe correspondiente.

En este contexto, el Reporte Nº 201-2008-SUNAT/2B000 precisa lo siguiente sobre el origen de la responsabilidad tributaria del IGV:

"(…) el compromiso fiscal del IGV se generará el día en que se realice el pago y por el importe recibido, aunque el recibo de pago no haya sido expedido en el plazo determinado por la Reglamentación de Comprob. de Pago."

Impuesto a la Renta

El art. 57 de la Ley del Imp. a la Renta indica que las ganancias empresariales de la tercera categoría se consideran generadas En el periodo comercial el cual se generen.

La normativa establece que los ingresos se consideran generados cuando Ocurren los hechos fundamentales que los desencadenan, Siempre que el derecho a recibirlos no esté condicionado por una suspensión, independientemente del momento en que se realice el cobro o si no se han definido los términos exactos para el pago. Además, señala que si la contraprestación, ya sea parcial o total, está sujeta a un evento futuro, el ingreso se reconoce cuando dicho evento ocurra.

Respecto al concepto de "hecho sustancial", el Tribunal Fiscal y la Administración Tributaria han emitido pronunciamientos, entre los que destaca la Resolución Nº 06230-2-2016, que establece lo siguiente:

"(...) el concepto de devengo significa que se hayan producido los eventos que originan el ingreso o gasto y que el compromiso no dependa de una condición que lo haga inválido, siendo que el evento generador ocurre en el momento en que se establezca la responsabilidad de pago o el derecho a recibirlo, aunque no se haya realizado el pago en ese instante, lo que implica una certeza razonable sobre la obligación y su monto."

Asimismo, en el Informe Nº 010-2019-SUNAT/7T0000, conforme a la normativa de devengo aplicable desde el año 2019, se establece lo siguiente:

"(...) de acuerdo con la directriz general de asignación, un ingreso se devenga cuando se producen los hechos esenciales para su generación, el derecho a percibirlos no depende de una condición suspensiva y la contraprestación, total o parcial, no está condicionada a un evento posterior (el resaltado es nuestro)."

Ventajas de los anticipos de clientes para las empresas:

1. Brinda flujo de dinero inmediato: uno de los más importantes beneficios de los anticipos de clientes para las empresas es la entrada inmediata de efectivo. Cuando los clientes efectúan pagos por adelantado de bienes o servicios, permite a las empresas acceder a los fondos antes de la entrega final o la conclusión del pedido. Esto representa una ventaja considerable para las empresas, particularmente aquellas que manejan presupuestos ajustados o que requieren un flujo de caja constante para cubrir gastos operativos.
2. Reduce los riesgos financieros: Los anticipos de clientes ayudan a reducir los riesgos financieros al garantizar parte de los ingresos por adelantado, lo que minimiza la probabilidad de impagos o retrasos en los pagos. Al recibir estos pagos anticipados, las empresas aseguran una base financiera que les permite evitar problemas de flujo de caja o insolvencias. Esto es particularmente crucial para las empresas pequeñas que aún no cuentan con la solidez financiera para afrontar pérdidas por clientes morosos.
3. Facilita una planificación más eficiente y la distribución de recursos: cuando las empresas reciben anticipos de los clientes, obtienen una mayor visibilidad de sus futuros flujos de ingresos. Esto les permite planificar de manera más efectiva, asignar recursos y realizar elecciones fundamentadas en la producción, gestión de inventario y dotación de personal. Por ejemplo, una empresa manufacturera que recibe pedidos anticipados puede ajustar su cronograma de

producción y adquisición de *materia prima* en consecuencia, optimizando la eficiencia y reduciendo el desperdicio.

4. Genera lealtad y confianza en el cliente: Ofrecer a los clientes la opción de realizar pagos por adelantado puede mejorar la satisfacción y lealtad del cliente. Al permitir a los clientes asegurar sus pedidos con antelación, las empresas demuestran su compromiso de cumplir con sus obligaciones con prontitud. Esto fomenta la confianza y la confiabilidad, lo que genera negocios repetidos y referencias positivas de boca en boca. Por ejemplo, un restaurante que acepta reservas anticipadas para eventos especiales o comidas festivas puede atraer clientes leales que aprecian la comodidad y la seguridad de *una mesa reservada*.
5. Apoya el crecimiento y la expansión: los avances de los clientes pueden actuar como catalizador para el crecimiento y la expansión empresarial. Con un flujo constante de pagos por adelantado, las empresas pueden invertir en nuevos equipos, contratar personal adicional o explorar nuevos mercados sin agotar sus reservas de efectivo ni depender en gran medida del financiamiento externo. Este tipo de estabilidad financiera puede proporcionar el apalancamiento necesario para aprovechar las oportunidades de crecimiento y mantenerse por delante de los competidores.

6. *Estudio de caso: Soluciones de software XYZ*

XYZ Software Solutions, una pequeña empresa de desarrollo de software, implementó una política de solicitar anticipos a los clientes para sus proyectos de software personalizados. Al hacerlo, pudieron asegurar una parte importante de los honorarios de su proyecto por adelantado, reduciendo sus riesgos financieros y garantizando un flujo de caja constante. Esto les permitió contratar desarrolladores adicionales e invertir en tecnología de vanguardia, lo que en última instancia expandió su base de clientes y duplicó sus ingresos en un año.

7. Consejos para implementar avances de clientes:

- Comunicar claramente los términos y condiciones asociados con los anticipos de los clientes para evitar malentendidos o disputas.
- Proporcionar incentivos como descuentos u ofertas exclusivas para los clientes que opten por realizar *pagos por adelantado*.
- Aprovechar la tecnología para agilizar el proceso de aceptación de anticipos de clientes, como implementar plataformas de *pago online* o sistemas de facturación.

- Es importante revisar y actualizar de manera regular las políticas de pago por adelantado para asegurar que estén en sintonía con las normativas del sector y las expectativas de los clientes.
- Los anticipos a los clientes pueden ser una herramienta poderosa para que las empresas mejoren su estabilidad financiera, mejoren el flujo de caja y fomenten la lealtad de los clientes. Al aprovechar esta estrategia de manera efectiva, las empresas pueden posicionarse para crecer y navegar mejor en el panorama empresarial en *constante cambio*.

-



Figura 2

Fuente: Faster capital

Enfoque estratégico:

1. Utilización de anticipos de clientes para financiar operaciones: un enfoque estratégico

Una gestión eficiente del flujo de caja es esencial para empresas de cualquier tamaño. Una estrategia clave para mantener un flujo de caja saludable es financiar las operaciones mediante anticipos de clientes. Al recibir pagos adelantados, las empresas pueden obtener los fondos necesarios para cubrir otros activos circulantes y asegurar la continuidad de sus operaciones. En esta sección, analizaremos los beneficios, recomendaciones y ejemplos prácticos de esta estrategia..

2. *Beneficios de Financiar Operaciones* con *Anticipos de Clientes*

2.1 flujo de caja mejorado: Los anticipos a los clientes proporcionan una inyección de efectivo en el negocio, lo que permite una mejor gestión de los gastos diarios, como el

pago a proveedores y empleados. Al reducir la dependencia de opciones de financiación externa, las empresas pueden mantener un flujo de caja positivo y evitar deudas innecesarias.

2.2 Reducción del riesgo de insolvencia: exigir anticipos a los clientes ayuda a mitigar el riesgo de impago o morosidad. Al recibir una parte del pago por adelantado, las empresas pueden asegurarse de haber cubierto al menos algunos de sus costos en caso de incumplimiento. Este enfoque es particularmente útil para empresas que dependen de *pedidos personalizados* o brindan *servicios especializados*.

3. Consejos para implementar avances del cliente

3.1 *Comunicación clara*: Es esencial comunicar claramente a los clientes la necesidad de pagos por adelantado y los beneficios que brindan. Esta transparencia genera confianza y garantiza que los clientes comprendan el fundamento de esta estrategia de financiación.

3.2 Establecer términos y condiciones claros: Es fundamental establecer términos y condiciones claros para los anticipos de los clientes. Estos deben incluir el monto del anticipo, el calendario de pagos, los descuentos o incentivos aplicables y las consecuencias del impago. Tener un acuerdo bien definido protege a ambas partes y reduce *posibles disputas*.

3.3 Ofrecer incentivos: para alentar a los clientes a brindar anticipos, considere ofrecer incentivos como descuentos o acceso exclusivo a nuevos productos o servicios. Estos incentivos pueden motivar a los clientes a realizar pagos por adelantado y fortalecer su lealtad al negocio.

4. Estudios de caso

4.1 Mobiliario XYZ: Mobiliario XYZ, un fabricante de muebles personalizados, requiere un pago por adelantado del 30 % por parte de los clientes al realizar un pedido. Esto les permite comprar materias primas y cubrir los costos iniciales de producción. Al adoptar este enfoque, XYZ Furniture mejoró su flujo de caja, redujo el riesgo de insolvencia y aumentó la satisfacción del cliente al garantizar la entrega oportuna.

4.2 ABC Software: ABC Software, una empresa de desarrollo software, ofrece un descuento del 10% a los clientes que pagan el monto total por adelantado. Esta estrategia no solo incentiva a los clientes a ofrecer anticipos, sino que también ayuda a ABC Software a obtener los fondos necesarios para cubrir los gastos operativos. La empresa

ha implementado con éxito este enfoque, lo que ha dado como resultado un mejor flujo de caja y una menor dependencia del *financiamiento externo*.

5. Conclusión

Financiar operaciones con anticipos de clientes es un enfoque estratégico que puede beneficiar significativamente a las empresas. Al gestionar eficazmente el flujo de caja y reducir el riesgo de insolvencia, las empresas pueden garantizar operaciones fluidas y mantener una ventaja competitiva. Implementar una comunicación clara, establecer términos y condiciones y ofrecer incentivos son clave para adoptar con éxito este enfoque. Los casos de estudio de XYZ Furniture y ABC Software demuestran el impacto positivo de las operaciones de financiación con anticipos de clientes.



Figura:3

Fuente: Faster Capital

¿Es necesario emitir un recibo de pago por el adelanto recibido?

La contestación es afirmativa. No obstante, surge la misma interrogante: ¿En qué momento debe ser entregado el recibo de pago? Para responder a esta interrogante, es importante revisar los numerales 1 y 4 de la normativa correspondiente.

1) En la venta de bienes tangibles, el recibo de pago debe emitirse al instante en que se dé el bien o se realice la cancelación, dependiendo de cuál de estos dos eventos ocurra primero. 4) En el escenario de cancelaciones anticipadas parciales antes de la entrega o disponibilidad del bien, el recibo de pago debe ser emitido en el instante en que se reciba el pago y por el monto correspondiente.

¿Es obligatorio pagar IGV por el adelanto efectuado?

La respuesta es sí. Con el fin de captar en que momento surge el compromiso tributario con respecto al IGV, es esencial consultar el artículo 4 del Texto Único Ordenado (TUO) del IGV.

En la transacción de productos, la responsabilidad tributaria del IGV se origina en el momento que se emite el recibo de cancelación, según lo indicado en la normativa, o cuando se entregue el bien, dependiendo de cuál de estos eventos ocurra primero.

¿Es necesario pagar el tributo de Renta sobre el adelanto efectuado?

La contestación es negativa, ya que el anticipo no debe considerarse como un "ingreso". Además, el artículo 57 del TUO del Imp. a la Rta. establece que las ganancias provenientes de renta de 3ra. Cat. se gravan cuando se da cumplimiento al principio de devengo, es decir, cuando el ingreso es reconocido, no en el momento del anticipo.

¿Cómo debo realizar la declaración en mi PDT 621 para el plazo de abril?

Es una interrogante válida, lo que implica que, en tu PDT, el casillero 100 (Ventas con IGV) superará al casillero 301 (Renta).

Es común pensar que ambos casilleros deben siempre tener el mismo valor, pero esto es un error. Existen casos en que los casilleros serán diferentes. Un claro ejemplo, en diciembre, al momento que se entregan canastas de navidad, se notará la diferencia, ya que los comprobantes entregados a los empleados estarán sujetos a IGV, pero no a Rta.

Anticipo de clientes en la venta de maquinaria de construcción (asientos contables)

¿Cómo se deben tratar los pagos anticipados?

En la transacción de productos, es común que tanto el comprador como el vendedor realicen pagos anticipados. En este caso, se aborda el tratamiento de dichos pagos desde la perspectiva del IGV y el Imp. A la Rta.

B.- Aplicación tributaria

Los anticipos de clientes no son solo un tema más dentro de la contabilidad y la fiscalidad de las empresas, sino que representan un elemento clave que puede marcar una diferencia significativa en la gestión financiera. No obstante, su tratamiento conforme a las Norm. de Inf. Finan. (NIF), la Ley del Imp. A la Rta. (LISR) y el Format. de Factura (Anexo 20)

puede resultar complicado. En este trabajo, explicaremos las principales comparativas entre el manejo contable y el fiscal de estos adelantos, y cómo estas diferencias pueden crear incertidumbre si no se entienden correctamente.

1. Tratamiento contable según las NIF

Según las Norm. De Inf. Financ. (NIF), específicamente la NIF D-1: Ganancias por contratos con la clientela, cuando un usuario efectúa un abono anticipado previo a que la empresa entregue un producto o prestación de servicio, la empresa debe registrar un adeudo si el pago es requerido, o un adelanto anticipado de cliente una vez que se haya recibido el pago. Este enfoque asegura que las ganancias solo se admitan cuando se haya traspasado el control del producto o prestación del servicio, garantizando así la transparencia y la precisión en la información financiera.

2. Tratam. fiscal en la LISR y el Anexo 20

De acuerdo con la Ley del Imp. Sobre la Rta. (LISR), los ingresos se reconocen en el momento de efectuar el cobro o cuando se vuelve exigible el total o una parte del precio o compensación acordada, aun cuando provengan de pagos anticipados.

Esto implica que los pagos anticipados recibidos de los clientes se consideran como ingresos sujetos a acumulación para el cálculo y determinación del ISR. Por consiguiente, es necesario emitir un CFDI de tipo ingreso, versión 4.0, para dichas transacciones.

El "Formato de Factura (Anexo 20)": Guía para llenar los comprobantes fiscales digitales por Internet, detalla las circunstancias en las que se considera que ha habido un pago anticipado. Estas situaciones incluyen casos donde no se sabe o no se ha determinado el bien o servicio que se va a adquirir, ni su precio.

3. Diferencias

Las discrepancias entre el tratamiento contable y fiscal de los anticipos de clientes pueden resultar confusas tanto para los contribuyentes como para los contadores. Desde la perspectiva contable, los anticipos se registran como pasivos o activos conforme a las Normas de Información Financiera (NIF). En cambio, bajo el enfoque fiscal, se consideran ingresos acumulables cuando se calcula el ISR.

Por ejemplo, si una empresa recibe un anticipo por un servicio aún no prestado, en términos contables, ese anticipo se clasifica como un pasivo hasta que se preste el servicio. Sin embargo, desde la perspectiva fiscal, el anticipo se considera un ingreso acumulable, y la empresa deberá emitir el CFDI correspondiente para registrar dicha transacción.

Es crucial comprender las diferencias entre el tratamiento contable y fiscal de los anticipos de clientes para asegurar el cumplimiento adecuado de las obligaciones financieras y fiscales de una empresa. Las NIF destacan la importancia de la sustancia económica de una operación, mientras que la LISR y el Anexo 20 se enfocan en el reconocimiento y acumulación de ingresos con fines fiscales.

Dadas estas diferencias, es recomendable contar con el asesoramiento de un experto en contabilidad y fiscalidad para garantizar un registro adecuado y el cumplimiento de las obligaciones tributarias. Un buen control y registro de los anticipos de clientes facilitará una gestión financiera más eficiente y ayudará a evitar problemas con la autoridad fiscal.

Los clientes a menudo realizan pagos adelantados para garantizar la entrega de la mercadería. En este contexto, es importante señalar cómo estos adelantos afectan al IGV y al Impuesto a la Renta, ya que tienen un tratamiento específico en cada uno de estos impuestos.

Impuesto General a las Ventas:

El numeral 3, del artículo 3, del Reglamento de la Ley del IGV precisa lo siguiente:



Figura 4

Fuente: Perú contable

Podemos observar que, al recibir un anticipo en un mes, la empresa genera la obligación tributaria de pagar el IGV al fisco por ese adelanto recibido.

Impuesto a la Renta

El Impuesto a la Renta grava los ingresos o la ganancia obtenida por la entidad. En este sentido, surge la pregunta: ¿Los anticipos se consideran ingresos? Para responder, es importante revisar lo que establece el artículo 57º de la Ley del Impuesto a la Renta.

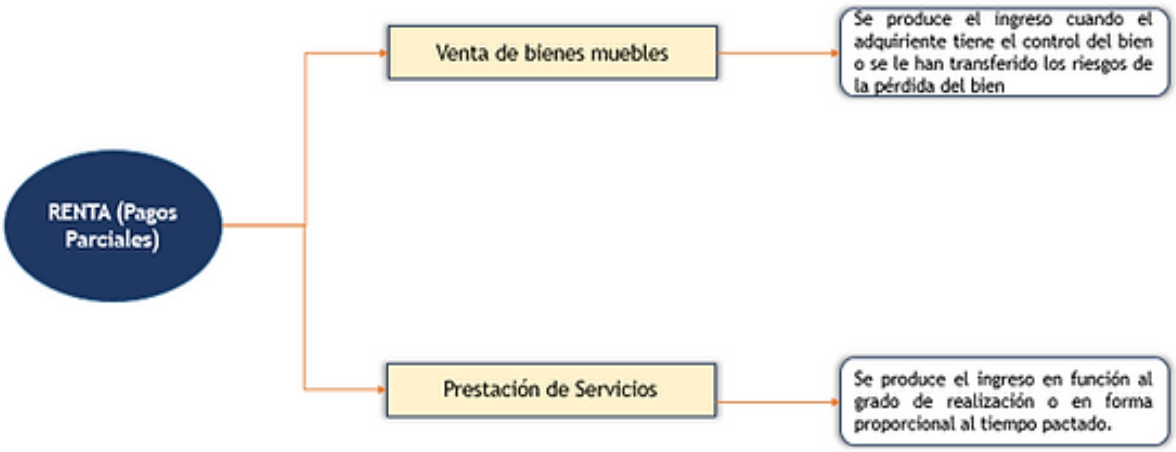


Figura 5

Fuente: Perú contable

Como se observa en el gráfico, un anticipo no genera un ingreso propiamente dicho ni tiene la figura de un ingreso, por lo tanto, no debería estar sujeto al Impuesto a la Renta hasta que se entregue el bien o, en su caso, según el avance del servicio.

Comprobante de pago:

El artículo 5º del Reglamento de Comprobantes de Pago establece el momento en que debe emitirse un comprobante de pago. A continuación, veremos el gráfico correspondiente para entender mejor esta normativa.

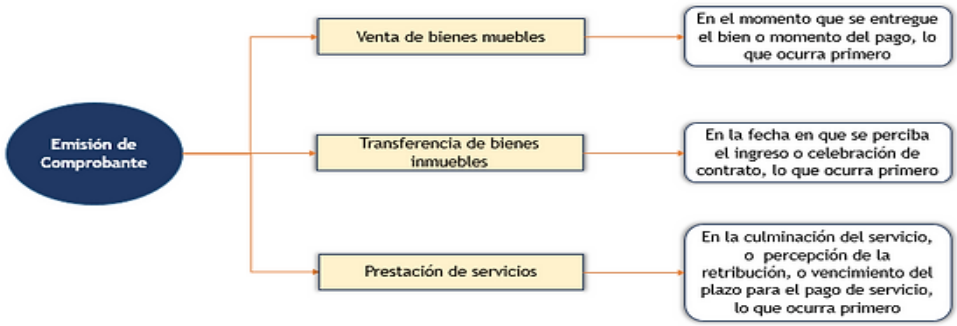


Figura 6

Fuente: Perú contable

Según lo mostrado, podemos concluir que los anticipos dan lugar a la emisión de un comprobante de pago, ya que se considera una transacción sujeta a la normativa tributaria correspondiente.

Tratamiento tributario en el sector inmobiliario

Según el artículo 4.º del Texto Únic. Ordenado de la Ley del IGV, se establece que el nacimiento del impuesto en la primera transacción del bien inmueble sucede cuando se percibe un pago parcial o total del valor del bien inmueble. Esta normativa se emplea a propiedades disponibles o finalizadas que se encuentran listas para su traspaso. No obstante, en el sector de bienes raíces, las operaciones comerciales suelen iniciar mucho antes de contar con un producto terminado disponible para el mercado. Las empresas de bienes raíces reciben Pagos anticipados por proyectos en curso, en desarrollo o ya finalizados.

Los proyectos inmobiliarios En planificación o en desarrollo comercializan la expectativa de un hogar ideal, que se lleve a cabo con las necesidades del comprador. En este tipo de ventas, el contrato de venta detalla las especificaciones del bien y el tiempo estimado para la entrega del departamento. Es relevante mencionar que, aunque la entidad da un producto culminado, el acuerdo se establece desde la suscripción del contrato, lo que permite asegurar los beneficios de un pacto previo. Sin embargo, la Ley de Imp. Gen. a las Vtas. (IGV) no aborda explícitamente el origen de la obligación tributaria para bienes raíces futuros (aquellos en desarrollo de construcción). A pesar de que las inmobiliarias reciben abonos completos o fraccionados por estos bienes futuros, la falta de claridad en la ley genera controversia entre la SUNAT y el Tribunal Fiscal cuando surge el deber de pagar impuestos, dado que, al no existir aún el bien, el artículo 4.º del TUO del IGV no aplica directamente.

La SUNAT afirma que la venta inicial de bienes raíces en proyecto está gravada con el Imp. Gen. a las Vtas. (IGV), y que la responsabilidad fiscal surge en el instante en que se recibe un abono parcial o completo por el inmueble. En consecuencia, la empresa está suj a declarar y liquidar el IGV al momento de percibir cualquier desembolso, sin que sea necesario que se haya efectuado el traspaso de dominio. De acuerdo con esta interpretación, es suficiente con la suscribir el acuerdo de compraventa, en el cual tanto el comprador como la inmobiliaria asumen compromisos respecto al bien inmueble.

Por otro lado, el análisis del Trib. Fiscal se apoya en el inciso a) del artículo 3.º del TUO del IGV, que define una transacción como cualquier acto en el que se traspasan bienes de manera fatigosa, sin importar el nombre que se le dé al contrato o las condiciones pactadas. También se menciona el inciso f) del art. 4.º del mismo TUO, que establece que

El deber fiscal en la venta inicial de propiedades surge al momento de recibir el pago, ya sea parcial o total.

El concepto de "condición suspensiva" es crucial en este contexto, ya que hace referencia a un Suceso futuro con desenlace incierto que condiciona el nacimiento de un compromiso. En el ámbito inmobiliario, este término se aplica frecuentemente en la venta de bienes raíces futuras. Según el artículo 1534.º del Código Civil, Un contrato de venta de un bien futuro depende de la condición suspensiva de que el bien en cuestión llegue a existir, lo que es particularmente relevante para las inmobiliarias que comienzan la venta de proyectos aún en planos. Por lo tanto, es importante determinar cuándo un bien puede considerarse existente y reflejar esto en el contrato de venta.

Finalmente, los comprobantes de pago son fundamentales en el proceso de verificación tributaria, y deben ser acompañados por documentos como órdenes de compra, contratos firmados, guías de remisión y los medios de pago utilizados, conforme a la Ley N.º 28194. Estos documentos son esenciales para garantizar la correcta declaración y el cumplimiento de las obligaciones fiscales (Matteucci, 2016, pág. 192).

Todas las transacciones comerciales realizadas por las empresas deben estar sostenidas por la generación y entrega de comprobantes de transacción, ya que estos sirven para acreditar la veracidad de la transacción.

En el contexto de venta de bienes raíces.

Las constancias de pago deben ser generadas en el momento en que se reciba el pago o cuando se firme el contrato, según lo que suceda primero., lo que ocurra primero, de acuerdo con el primer párrafo del numeral 3) del artículo 5.º del Reglam. de Comprobantes de Pago.

En el escenario de la primera transacción de bienes raíces realizada por el edificador, el segundo párrafo del numeral 3 del mismo artículo establece que el comprobante debe emitirse en el momento en que se perciba el abono, ya sea parcial o total. Además, el informe N.º 039 – 2014 – Sunat/4B0000, fechado el 25 de marzo de 2014, aclara que si no se celebra el contrato definitivo por la primera transacción de bienes raíces, se puede emitir una nota de crédito respecto al comprobante de venta generada por los pagos realizados en calidad de arras, depósito o garantía, los cuales están gravados con IGV. Las empresas inmobiliarias que reciban pagos parciales por la venta de un bien inmueble deben generar un legítimo comprobante por dicho monto, sin poder emitir uno para el terreno y otro para la construcción.

Mercado inmobiliario.

La inmobiliaria es una empresa que se especializa en la comercialización de propiedades, como viviendas, departamentos, y el arrendamiento de locales y oficinas, entre otros. Un proyecto inmobiliario suele organizarse en tres fases de venta, las cuales detallamos:

• Primera etapa de venta: La venta en planos ha experimentado un aumento en los últimos años debido a las ventajas que ofrece, como un plazo más largo para cancelar la cuota inicial, que generalmente varía entre 12 y 18 meses.

• Segunda etapa de venta: Preventa: Esta etapa ocurre cuando el proyecto inmobiliario está en su fase inicial o en plena construcción. Durante este proceso, el comprador aparta la propiedad con una cantidad mínima y se firma un contrato de venta.

• Tercera etapa de venta: Entrega inmediata – Proyecto finalizado: En esta fase, la construcción ha sido completada en su totalidad, el precio está establecido y no habrá más modificaciones en el departamento. El plazo de entrega suele ser inmediato, permitiendo que el comprador reciba la propiedad de manera rápida.

Análisis Financiero.

El análisis financiero es esencial para evaluar la situación y el desempeño económico y financiero de una empresa, identificar posibles dificultades y aplicar las correcciones necesarias para superarlas. Este análisis se basa en el cálculo de indicadores financieros que reflejan la liquidez, solvencia, eficiencia operativa, endeudamiento, rendimiento y rentabilidad de la empresa. Aunque una empresa con liquidez se considera solvente, no siempre ocurre lo mismo con una empresa solvente, ya que no necesariamente tiene liquidez.

La liquidez está representada por los activos que se pueden convertir rápidamente en efectivo sin perder valor. El activo más líquido es el dinero en efectivo, es decir, los billetes y monedas, así como los depósitos bancarios, que también son considerados como efectivo debido a su total liquidez. En términos empresariales, la liquidez se refiere a la capacidad de la empresa para cumplir con sus obligaciones a corto plazo, como pagos a proveedores, tributos, compra de materiales, maquinarias, entre otros. En pocas palabras, mide la capacidad de la empresa para convertir sus activos en efectivo para cubrir sus compromisos inmediatos.

La medición de la liquidez está estrechamente relacionada con el estudio de las operaciones financieras de la empresa, tales como los ingresos por ventas y los egresos por pagos a proveedores, entre otros. Estas operaciones integran los departamentos de finanzas, contabilidad y tributación, lo que permite llevar un control adecuado y evitar contingencias tributarias u otras. Es importante recordar que la empresa tiene obligaciones con la Sunat, como el pago adelantado del Impuesto General a las Ventas (IGV) y las detracciones, lo que refuerza la necesidad de una correcta gestión de la liquidez.

La liquidez en una empresa.

La liquidez de una empresa se determina por su capacidad para cumplir con los pagos a corto plazo conforme estos se vayan venciendo Esto no solo se refiere a las operaciones del negocio sino también a la habilidad para convertir ciertos activos y pasivos corrientes en efectivo rápidamente Los niveles de liquidez de una empresa pueden ser evaluados a través del análisis financiero el cual al relacionar los datos de los estados financieros permite calcular indicadores que miden la liquidez y solvencia tales como el capital de trabajo la razón circulante y la razón prueba del ácido Estos indicadores reflejan la capacidad de la empresa para pagar sus deudas a corto plazo

Los principales indicadores son:

Indicador de liquidez general Este indicador mide la capacidad de la empresa para afrontar sus obligaciones a corto plazo A mayor coeficiente mejor será la capacidad de la empresa para cumplir con sus compromisos La fórmula es Liquidez = Activo Corriente / Pasivo Corriente.

Prueba ácida Es un indicador más directo de la liquidez a corto plazo de la empresa Toma en cuenta los niveles de liquidez de los activos circulantes excluyendo las existencias ya que no son tan fácilmente convertibles en efectivo La fórmula para calcular este índice es Prueba Ácida = (Activo Corriente - Existencias) / Pasivo Corriente.

Liquidez absoluta Este indicador analiza la capacidad de la empresa para cumplir con sus obligaciones de pago a corto plazo tomando en cuenta únicamente el efectivo disponible Mide el importe de dinero efectivo con el que la empresa cuenta por cada sol de deuda a corto plazo La fórmula es Liquidez Absoluta = Efectivo y equivalente de efectivo / Pasivo Corriente.

Endeudamiento a corto plazo Este cociente financiero refleja la relación entre los fondos propios de la empresa y las deudas que mantiene tanto a corto como a largo plazo Indica qué tan dependiente es la empresa de la deuda para financiar sus operaciones

Estos indicadores permiten a las empresas realizar un diagnóstico claro sobre su capacidad para cumplir con sus obligaciones financieras y optimizar su gestión de liquidez minimizando riesgos y garantizando su estabilidad económica a corto plazo

1.1.3 Formulación del problema.

Nivel internacional

Turquía emerge como uno de los mercados de inmuebles más prometedores a nivel Europa. Con una población de 83 millones de personas y una ubicación estratégica encrucijada Europea, Oriente Medio como Asia Central, ofrece un potencial excepcional para desarrolladores e inversores inmobiliarios. La combinación de una próspera industria de la construcción con crecientes actividades comerciales e industriales hace que este mercado sea atractivo. En 2020, las inversiones inmobiliarias en Turquía representaron el 57% del total de Inversiones Extranjeras Directas (IED), alcanzando los $4.4 mil millones. La renovación urbana y los megaproyectos son protagonistas en la agenda futura, destacando especialmente en Estambul. Desde la eliminación de la ley de reciprocidad en 2012, las ventas de bienes inmuebles a extranjeros han experimentado un aumento significativo, llegando a 40,812 viviendas vendidas solo en 2020.

A pesar de la tendencia al alza en las aperturas de centros comerciales en 2021, aún existe considerable lugar para desarrollo en ciudades secundarias. Asimismo, se observa una elevada demanda de suministros de oficinas de alta calidad de grado A, que actualmente se encuentra limitada. La finalización del Centro Financiero Internacional (IIFC) a finales de este año se espera que introduzca nuevas dinámicas en el mercado de oficinas, beneficiando a empresas tanto locales como globales. Las personas de alto patrimonio neto que realicen una inversión mínima de capital fijo de $400,000 tienen la oportunidad de adquirir la ciudadanía turca a través de un programa de inversión, lo cual les brinda varios incentivos y exenciones fiscales.

Nivel nacional

Este tipo de industria no ha escapado a efectos ocasionados por la pandemia, siendo uno de los sectores más impactados en términos económicos, sanitarios y políticos. Según un informe de Gestión (2021), inmobiliarias varias han comenzado aplicar tipo de cambio baja a fin de mitigar el impacto en sus ventas. Es importante destacar que al menos el 30% de inmobiliarias realizan ventas en moneda de dólares. Lo que implica que, vender en esta moneda y reducir tipo de cambio, ocasiona que la rentabilidad de este proyecto no alcanzará las expectativas iniciales. Además, se ha observado que inmobiliarias están optando por financiar el pago para la cuota inicial, a fin de evitar la pérdida de ventas en la fase de planos. Se señala que un promedio, refleja caída de las ventas habiéndose invertido el 50%

en el mes de abril, estiman la rentabilidad que se espera de las inversiones caerá entre el 1% y el 2%.

Además, este sector ha propuesto reducir precios, buscando crear mejor oportunidades para inversión de fondos como impulsar lanzamientos nuevos. Una disminución en precios de terrenos también podría contribuir a una recuperación en la rentabilidad a mediano plazo. Se abrirán oportunidades para adquisición terrenos, y es posible que los financiamientos se extiendan a plazos largos en el momento de iniciar la construcción.

Cuando se establece un precio para una transacción, una empresa realizará ajustes al monto comprometido para reflejar efectos de valor temporal dinerario sobre si el calendario para pagar acordado entre ambas partes en el contrato (ya sea de manera explícita o implícita) otorga al cliente o de ser el caso la entidad con un beneficio de carácter significativo para financiamiento enlazado a la transferencia del bien o servicio. En tales situaciones, se incorpora componente para financiamiento de importancia.

Nivel local

La complejidad asociada al adelanto otorgado por el cliente para la adquisición para bienes inmuebles de carácter futuros, así como la determinación tributaria gestionada por CST Estudio Contable Tributario, destaca la necesidad de imponer intereses por la compra y establecer condiciones específicas de venta. Además, se abordan políticas detalladas para llevar a cabo la separación del inmueble y formalizar el contrato. La premisa fundamental para la empresa inmobiliaria es el incremento patrimonial que posibilitará inversiones futuras en activos. El estudio Contable Tributario CST identifica las leyes tributarias como el componente principal en la aplicación tributaria, reconociendo el inicio de la obligación según las disposiciones fiscales. Este enfoque busca garantizar el cumplimiento normativo y evitar posibles sanciones futuras. Se hace especial hincapié en la correcta gestión tributaria, el IGV y renta y las detracciones, ya que una aplicación eficiente tiene un impacto directo en la liquidez de las empresas inmobiliarias.

Dado ello se plantearon los siguientes problemas generales tanto específicos.

Problema General

Pg.: ¿Cómo el anticipo de clientes en la venta de inmuebles futuros incide en la aplicación tributaria por parte de CST Estudio Contable Tributario - Periodo 2022?

Problemas específicos

Pe_1: ¿De qué manera la separación de bien futuro en la venta de inmuebles futuros incide en la aplicación tributaria por parte de CST Estudio Contable Tributario - Periodo 2022?

Pe_2: ¿Cuál es el efecto de la entrega de dinero en la venta de inmuebles futuros incide en la aplicación tributaria por parte de CST Estudio Contable Tributario - Periodo 2022?

Pe_3: ¿De qué manera el marco legal proporciona soporte de reconocimiento del anticipo de clientes en la venta de inmuebles futuros por parte de CST Estudio Contable Tributario - Periodo 2022?

1.2 Objetivos.

1.2.1 Objetivo general

Og: Analizar el anticipo de clientes en la venta de inmuebles futuros y su aplicación tributaria por parte de CST Estudio Contable Tributario - Periodo 2022

1.2.2 Objetivos específicos

Oe_1: Determinar la separación de bien futuro en la venta de inmuebles futuros y su aplicación tributaria por parte de CST Estudio Contable Tributario - Periodo 2022

Oe_2: Analizar el efecto de la entrega de dinero en la venta de inmuebles futuros y su aplicación tributaria por parte de CST Estudio Contable Tributario - Periodo 2022

Oe_3: Interpretar el marco legal proporciona soporte de reconocimiento del anticipo de clientes en la venta de inmuebles futuros y su aplicación por parte de CST Estudio Contable Tributario - Periodo 2022

1.3 Hipótesis y variables de la investigación (cuando corresponda).

1.3.1 Hipótesis general

Hg: El anticipo de clientes en la venta de inmuebles futuros incide en la aplicación tributaria por parte de CST Estudio Contable Tributario - Periodo 2022

1.3.2 Hipótesis específicas

He_1: La separación de bien futuro en la venta de inmuebles futuros incide en la aplicación tributaria por parte de CST Estudio Contable Tributario - Periodo 2022.

He_2: El efecto de la entrega de dinero en la venta de inmuebles futuros incide en la aplicación tributaria por parte de CST Estudio Contable Tributario - Periodo 2022

He_3: el marco legal proporciona soporte de reconocimiento del anticipo de clientes en la venta de inmuebles futuros por parte de CST Estudio Contable Tributario - Periodo 2022

1.3.3 Variables

Variable Independiente (Vi): Anticipo de clientes

Variable dependiente (Vd): Aplicación tributaria

1.3.4 Operacionalización de las variables

Variables	Definición Conceptual	Dimensiones	Indicadores	Índice
ANTICIPO DE CLIENTE (V.I.)	Los anticipos del cliente se emplean cuando una empresa recibe un pago por parte de un cliente, pero aún no se ha emitido una factura correspondiente para saldar dicho pago. También se conocen comúnmente como depósitos del cliente.	Separación de bien futuro	.- Interés en la compra .-Condiciones de adquisición	1, 2, 3, 4 y 5
		Entrega de dinero	.- Fecha de pago inicial .- Firma de un contrato	1, 2, 3, 4 y 5
		Ingresos	.- Aumento en el Patrimonio .- Inversión de Activos	1, 2, 3, 4 y 5
APLICACIÓN TRIBUTARIA (V.D.)	La definición que proporcionas se refiere al concepto de "gestión tributaria". La gestión tributaria comprende el conjunto de actividades administrativas y acciones de los contribuyentes dirigidas al cumplimiento de las obligaciones tributarias. Involucra procedimientos administrativos como gestión, recaudación, inspección y asistencia mutua entre SUNAT y contribuyentes. Se resume, se refiere a todas las acciones relacionadas con la aplicación y administración de los impuestos.	Leyes tributarias	.- Nacimiento de una obligación .- Comprobantes de pagos	1, 2, 3, 4 y 5
		Exigencia tributaria	.- Cumplimiento .- Sanciones	1, 2, 3, 4 y 5
		Pagos de tributos	.- I.R. .- IGV	1, 2, 3, 4 y 5

II. ESTRATEGIA METODOLÓGICA

2.1. Tipo, nivel y diseño de la investigación

2.1.1 Tipo

Tipo transaccional, también conocida como investigación transversal, caracterizado en recopilar datos en un punto de tiempo, sin intervenciones o manipulaciones. Este enfoque proporciona una instantánea de la situación en el momento de la recopilación de datos. Además, como mencionaste, puede tener un diseño descriptivo o correlacional, donde se busca describir características o relaciones entre variables en un período específico. Este tipo de investigación contrasta con los enfoques longitudinales, que implican la recopilación de datos a lo largo del tiempo para observar cambios y evoluciones.

2.1.2 Nivel

Es de investigación explicativa. Este tipo de investigación busca no solo describir o entender fenómenos, sino también establecer relaciones causales entre variables. Se centra en identificar y comprender por qué ocurre un fenómeno y cuáles son las causas subyacentes. La investigación explicativa puede utilizar tanto diseños experimentales como no experimentales.

En los diseños experimentales, se manipulan variables para observar el efecto que tienen unas sobre otras. Por otro lado, en los diseños no experimentales, se observan las variables tal como se presentan en su entorno natural, sin intervención activa del investigador. Ambos enfoques buscan profundizar las relaciones de causales de los fenómenos.

2.1.3 Diseño de la Investigación

Es una elección metodológica interesante utilizar un enfoque mixto, combinando, para abordar componente de financiamiento y impacto sobre anticipos en los clientes en el sector inmobiliario. A continuación, se proporciona algunos comentarios y consideraciones:

1. Entrevista a Profundidad (Investigación Cualitativa):
    - Las entrevistas a profundidad son útiles para obtener perspectivas detalladas y comprensivas de los participantes.
    - Explora en profundidad las experiencias, opiniones y percepciones de los actores clave en el sector inmobiliario.
    - Asegura seleccionar participantes que aporten una variedad de perspectivas, como desarrolladores, clientes y expertos en finanzas.

2. Encuesta (Investigación Cuantitativa):

- Las encuestas permiten recopilar datos cuantificables y generalizables de una muestra más grande.
- Define claramente tus variables cuantitativas y establece escalas de medición adecuadas para tus preguntas.
- -Diseñar preguntas que aborden específicamente el componente de financiación y sus impactos financieros.

3. Integración de Resultado

- Integrar los hallazgos cualitativos y cuantitativos. Esto puede proporcionar una imagen más completa y matizada.

4. Consideraciones Éticas:

- Aborda las consideraciones éticas en ambas fases de la investigación, como el consentimiento informado y la confidencialidad.

2.2. Población-Muestra

2.2.1 Población

En la elección de la población para la investigación cualitativa, se ha decidido involucrar a 30 profesionales expertos de CST Estudio Contable Tributario que están actualmente empleados y se encargan de la contabilidad de empresas inmobiliarias. A estos profesionales se le realizarán entrevistas a profundidad. La población seleccionada para este propósito incluye:

2.2. Técnicas de recolección de información

Para la recolección de datos se aplicará la técnica de la encuesta directa.

2.3. Instrumentos de recolección de información

El método empleado para recopilar información en la investigación cualitativa será a través de entrevistas utilizando premisas. El propósito en este enfoque es lograr comprensión integral de la problemática investigada, explorando diversas perspectivas y permitiendo a los expertos ofrecer información más detallada en relación con el tema de estudio. Estas entrevistas también buscan obtener sugerencias, contribuciones, opiniones y nuevos enfoques basados en la experiencia del entrevistado con respecto al componente para financiamiento y anticipos de clientes. Además, se emplearán cuestionarios de Likert para sistematizar las respuestas obtenidas.

2.4. Técnicas de análisis e interpretación

Se analizarán utilizando el programa SPSS (Statistical Package for the Social Sciences), diseñado en abordar diversas temáticas estadísticas. Este programa se utilizará para realizar el cálculo estadístico relacionado con la información recopilada de la investigación y la perspectiva de los profesionales, ofreciendo así un tratamiento estadístico preciso de los datos obtenidos.

III. RESULTADOS

Tabla 3.1
¿Es cierto que el IGV se incluye en el anticipo de clientes?

Respuesta	Absoluto	%
Si	20	67,00
No	7	23,00
No respondió	3	10,00
Total	30	100,00

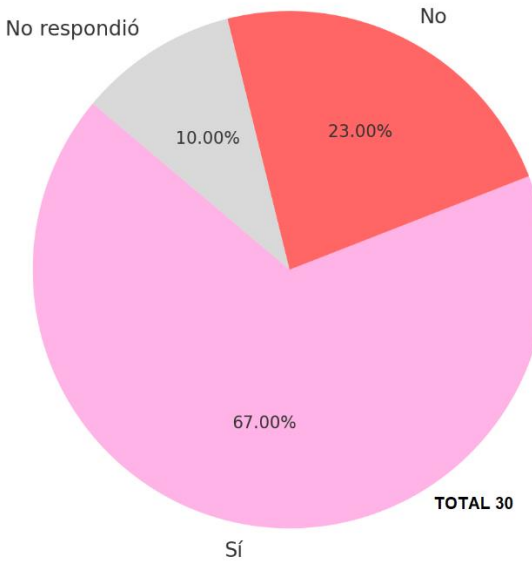


Figura 3.1 Resultados de la aplicación de la primera pregunta.
Fuente: Tabla 3.1.

ANÁLISIS

El 67% de los encuestados considera que el IGV se incluye en el anticipo de clientes, mientras que el 23% opina que no se incluye y el 10% no respondió. La mayoría de los participantes está de acuerdo con que el IGV debe formar parte del anticipo, lo que refleja una comprensión adecuada de las normativas fiscales. (ver figura 3.1)

Tabla 3.2

¿Cree usted que en el anticipo de clientes se emite comprobante de pago?

Respuesta	Absoluto	%
Si	16	54,00
No	10	33,00
No respondió	4	13,00
Total	30	100,00

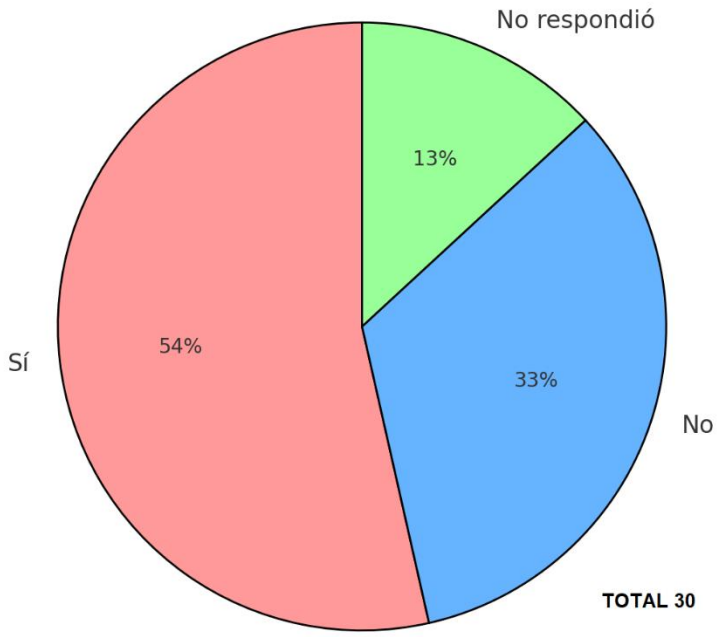


Figura 3. 2 Resultados de los que respondieron a la segunda pregunta

Fuente: Tabla 3.*2*.

ANÁLISIS

En la tabla 3.2, El 54% de los encuestados considera que en el anticipo de clientes se emite un comprobante de pago, mientras que el 33% opina que no se emite y un 13% no respondió. La mayoría de los participantes tiene claro que se emite un comprobante, lo que refleja una comprensión generalizada del proceso. (Ver figura 3.2).

Tabla 3.3

¿Considera usted que el objetivo del anticipo de clientes es para apartar inmuebles de manera anticipada, otorgando pagos por parte de los clientes?

Respuesta	Absoluto	%
Si	21	70,00
No	6	20,00
No respondió	3	10,00
Total	30	100,00

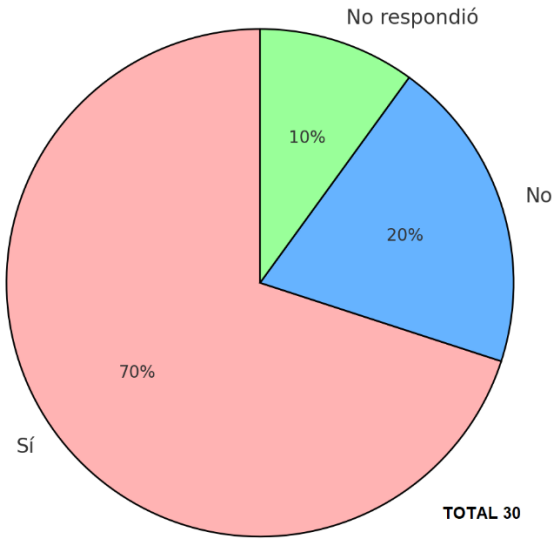


Figura 3.3: Resultados de los que respondieron a la tercera pregunta.

Fuente: Tabla 3.3.

ANÁLISIS

En la tabla 3.3, El 70% de los encuestados considera que el objetivo del anticipo de clientes es apartar inmuebles de manera anticipada, mientras que el 20% opina que no, y el 10% no respondió. La mayoría tiene claro que el anticipo de clientes está destinado a garantizar la reserva de inmuebles. (Ver figura 3.3).

Tabla 3.4

¿Podemos afirmar que gracias a los anticipos de clientes permitirá adquirir inmuebles sin la obligación de invertir el total de la inversión?

Respuesta	Absoluto	%
Si	17	57,00
No	9	30,00
No respondió	4	13,00
Total	30	100,00

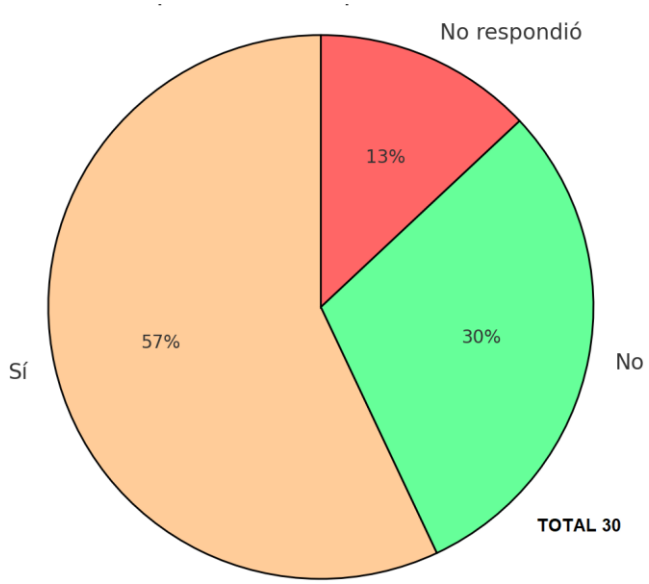


Figura 3.4: Resultados de los que respondieron a la cuarta pregunta.

Fuente: Tabla 3.4.

ANÁLISIS

En la tabla 3.4, El 57% de los encuestados considera que los anticipos de clientes permiten adquirir inmuebles sin la obligación de invertir el total de la inversión, mientras que el 30% opina lo contrario y el 13% no respondió. La mayoría de los participantes tiene claro que los anticipos facilitan la adquisición de inmuebles sin necesidad de un desembolso completo. (Ver figura 3.4).

Tabla 3. 5

¿El anticipo de clientes permitirá adquirir los materiales de construcción necesarios sin la obligación de invertir el propio dinero de las empresas?

Respuesta	Absoluto	%
Si	15	50,00
No	10	33,00
No respondió	5	17,00
Total	30	100,00

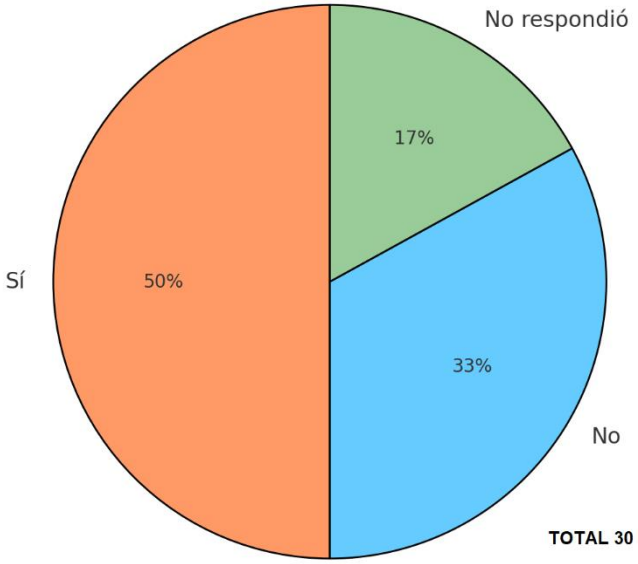


Figura 3. 5 *Resultados de los que respondieron a la quinta pregunta.*
Fuente: Tabla 3.5.

ANÁLISIS

La tabla 3.5, El 50% de los encuestados considera que el anticipo de clientes permitirá adquirir los materiales de construcción necesarios sin la obligación de invertir el propio dinero de las empresas, mientras que el 33% opina que no, y el 17% no respondió. La mayoría de los participantes entiende que los anticipos facilitan la adquisición de materiales sin que las empresas deban realizar una inversión inicial completa. (ver figura 3.5).

Tabla 3.6

¿Considera usted que se debe pagar el impuesto a la renta en el anticipo de clientes?

Respuesta	Absoluto	%
Si	22	73,00
No	5	17,00
No respondió	3	10,00
Total	30	100,00

.

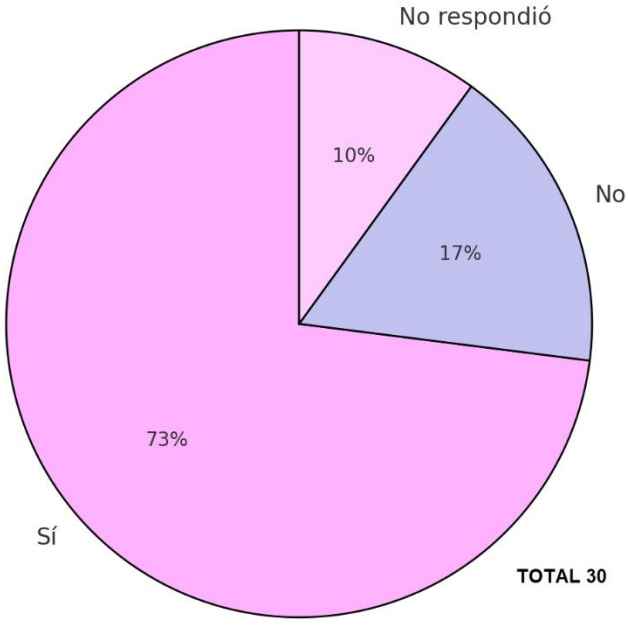


Figura 3. 6: Resultados de los que respondieron a la sexta pregunta.

Fuente: Tabla 3.6.

ANÁLISIS

En la tabla 3.6, El 73% de los encuestados considera que se debe pagar el impuesto a la renta en el anticipo de clientes, lo que indica un alto nivel de conciencia sobre las implicancias fiscales de este tipo de transacción. En contraste, el 17% opina que no es necesario pagar el impuesto, y el 10% no respondió. (Ver figura 3.6).

Tabla 3.7

¿Deben identificarse los proveedores del comercio informal en el distrito de Ica?

Respuesta	Absoluto	%
Si	18	60,00
No	9	30,00
No respondió	3	10,00
Total	30	100,00

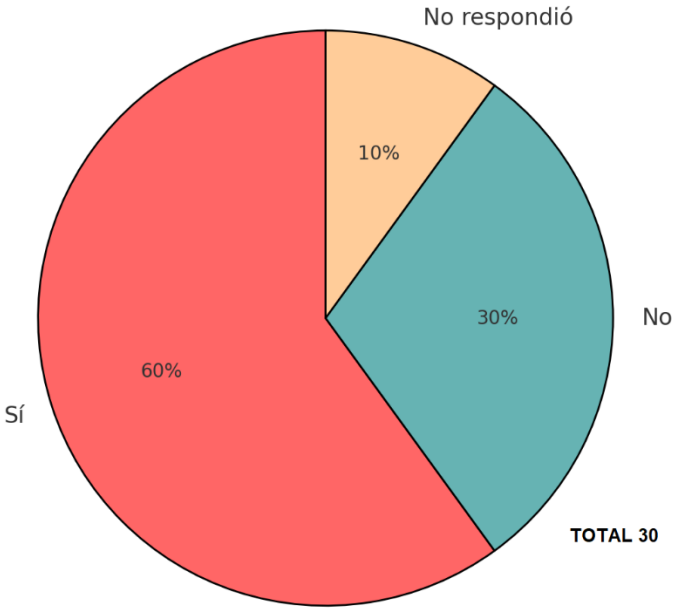


Figura 3.7: Resultados de los que respondieron a la séptima pregunta.

Fuente: Tabla 3.7.

ANÁLISIS

En la tabla 3.7, El 60% de los encuestados considera que se debe identificar a los proveedores del comercio informal en el distrito de Ica, lo que refleja una preocupación significativa por la formalización de este sector. En contraste, el 30% opina que no es necesario, lo que podría indicar una visión menos favorable o desconocimiento sobre las ventajas de la formalización. El 10% de los participantes no respondió. (Ver figura 3.7).

Tabla 3.8
¿Podemos afirmar que Los anticipos de clientes son deudas para la empresa que los recibe?

Respuesta	Absoluto	%
Si	16	53,00
No	10	33,00
No respondió	4	13,00
Total	30	100,00

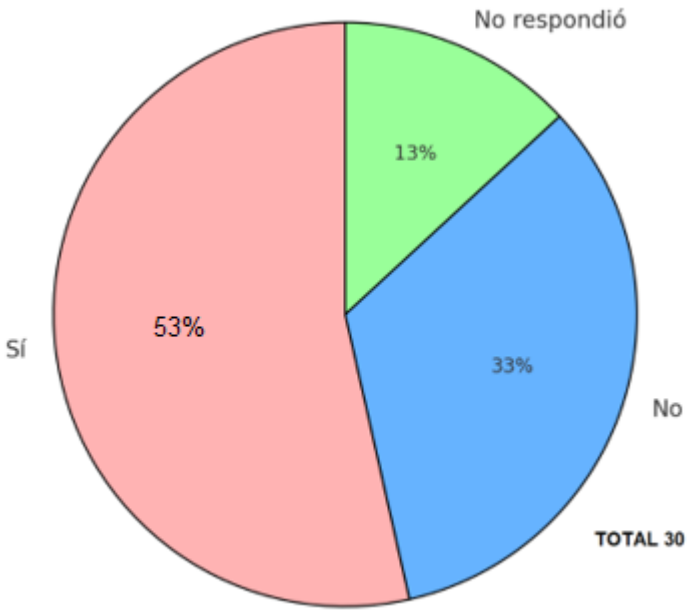


Figura 3.8: Resultados de los que respondieron a la octava pregunta.

Fuente: Tabla 3.8.

ANÁLISIS

En la tabla 3.8, son los resultados de la aplicación de la octava pregunta a 30 encuestados. Donde el 53% afirma que los anticipos de clientes son deudas para la empresa que los recibe. Frente a un 33% que considera estar de acuerdo y el 13% de los participantes no respondio (Ver figura 3.8).

Tabla 3.9
¿Debe verse si el comercio informal hace sus respectivas aportaciones para sus trabajadores?

Respuesta	Absoluto	%
Si	17	57,00
No	8	27,00
No respondió	5	17,00
Total	30	100,00

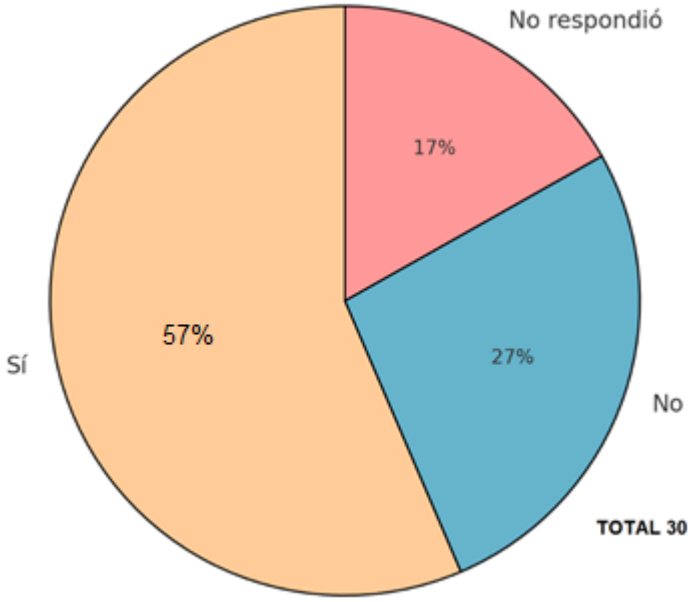


Figura 3.9: Resultados de los que respondieron a la novena pregunta.
Fuente: Tabla 3.9.

ANÁLISIS

En la tabla 3.9, son los resultados de la novena pregunta realizada a los 30 encuestados que respondieron. Donde un 57% respondió estar completamente de acuerdo en sostener que los anticipos de clientes forman parte del pasivo de la empresa. Frente a un 27% que sostiene estar de acuerdo y un 17% no respondió. (Ver figura 3.9).

Tabla 3.10
¿Debe aplicarse el régimen de retención en el comercio informal en el distrito de Ica?

Respuesta	Absoluto	%
Si	19	63,00
No	8	27,00
No respondió	3	10,00
Total	30	100,00

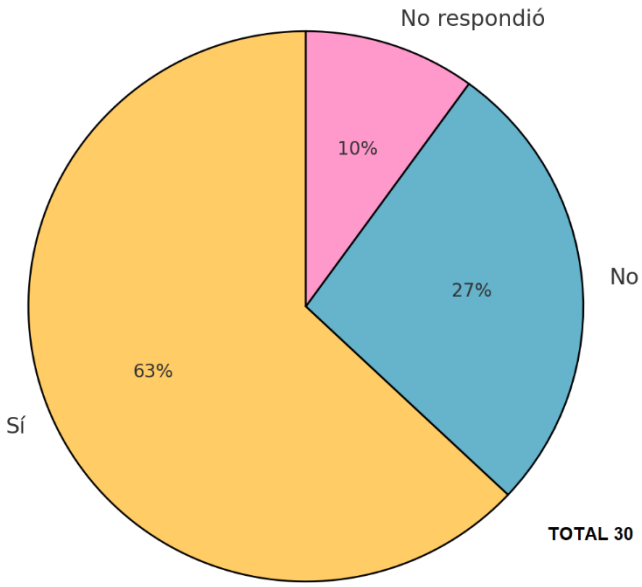


Figura 3.10: Resultados de los que respondieron a la décima pregunta.
Fuente: Tabla 3.10.

ANÁLISIS

En la tabla 3.10, son los resultados de la décima pregunta realizada a las 30 personas que respondieron estar completamente de acuerdo con un 63% en aseverar que un anticipo deberá emitir una factura y que en esta debe de estar desglosado el IGV que ingresará en la próxima declaración jurada. Frente a un 27% que no está de acuerdo, y un 10% que no respondió (Ver figura 3.10).

- Contrastación de la Hipótesis

Para la contrastación de la hipótesis principal de trabajo, primero se hizo el respectivo cruzamiento de las variables principales en estudio, y se obtuvo la siguiente tabla 3.21:

Tabla 3.2
Resultados del cruzamiento de las dos principales variables en estudio

			¿Es cierto que el IGV se incluye en el anticipo de clientes?		**Total**
			Si	**No**	
¿Considera usted que el objetivo del anticipo de clientes es para apartar inmuebles de manera anticipada, otorgando pagos por parte del os clientes??	**Si**	**Recuento**	4	1	5
		% del Total	40,00%	10,00%	50,00%
	No	**Observados**	7	2	5
		% del Total	30,00%	20,00%	50,00%
Total		**Observados**	7	3	10
		% del Total	70,00%	30,00%	100,00%

Fuente: Anexo 02

Elaboración propia

Se plantea la hipótesis nula y alternativa:

H_0: Los anticipos de clientes en la venta de inmuebles futuros NO incide en la aplicación tributaria por parte de CST Estudio Contable Tributario-Ica-2022.

H_a: Los anticipos de clientes en la venta de inmuebles futuros SI incide en la aplicación tributaria por parte de CST Estudio Contable Tributario-Ica-2022.

A la tabla 3.21 de contingencia, se le aplica la fórmula del chi-cuadro. Los resultados se observan en la tabla 3.21, como se puede ver:

Tabla10 Calculo Prueba Estadística Chi Cuadrado

fo	**fe**	**fo - fe**	**(fo-fe)2**	**(fo-fe)2/fe**
4	3.50	0.50	0.25	0.07
3	3.50	-0.50	0.25	0.07
1	1.50	-0.50	0.25	0.17
2	1.50	0.50	0.25	0.17
Chi-cuadrado				0.476

Fuente: Tabla 6.9 Elaboración propia

Comparando el resultado con el punto crítico en la Tabla estadística se obtiene a traves de los encuestados que el anticipo de cliente en la venta de inmuebles futuro tiene influencia en su aplicación tributaria por parte de CST Estudio Contable Tributario y además la correlación es estadísticamente SIGNIFICATIVO (sig=0.476), por lo tanto, el efecto es significativo, la correlación se valida la hipótesis alternativa.

IV. DISCUSIÓN

En la tabla 3.21 se muestra una significancia de 0,476. Los anticipos de **consumidores** en la venta de bienes no entregados SI inciden en la aplicación tributaria por parte de la empresa CST Estudio Contable Tributario-Ica-2022, dicha hipótesis ha sido comprobada usando la prueba estadística Chi Cuadrado y el Software estadístico SPSS, versión 24..

Estos resultados coinciden con la investigación de Huamán (2018), que en su investigación concluye que los anticipos de consumidores en la venta de bienes no entregados SI inciden en la aplicación tributaria de la empresa Constructora e Inmobiliaria Pionero Cuatro SAC durante el periodo 2017, lo cual ha permitido establecer que la empresa Constructora e Inmobiliaria Pionero Cuatro muestra en sus Estados Financieros, en el rubro de Patrimonio, saldo negativo en su cuenta de utilidad perdida para la empresa, pues la compañía no registra correctamente los ingresos provenientes de la venta de propiedades no entregadas, lo cual genera un efecto negativo sobre la rentabilidad por acción a partir de las entregas de los departamentos, esto es una práctica habitual en empresas de este sector..

Esto se sustenta en la investigación de Amaya & Gálvez (2019). al realizar la prueba de Wilcoxon se confirma que, existe diferencias con y sin la aplicación del Impuesto General a las Ventas y que muestra hipótesis ha sido verificada en esta investigación: Z = 1,826 p = 0,034, Al realizar la prueba no paramétrica de Wilcoxon para diferencias de ratios se obtuvo un valor Z = 1,826 que corresponde un valor P 0,034 y menor de 0,05, nos permite afirmar que existe diferencia entre las ratios con y sin aplicación del IGV..

V. CONCLUSIONES

CONCLUSIÓN GENERAL:

El estudio sobre el anticipo de cliente en la venta de inmuebles futuros y su aplicación tributaria por parte de CST Estudio Contable Tributario en Ica durante el año 2022 ha permitido evidenciar la importancia de este mecanismo como una herramienta clave para la gestión financiera en el sector inmobiliario. A través de la investigación, se ha podido analizar cómo la correcta aplicación de la normativa tributaria relacionada con los anticipos de cliente influye directamente en el cumplimiento fiscal de las empresas, y cómo, en muchos casos, la falta de claridad o una incorrecta interpretación de las leyes puede generar complicaciones para los contribuyentes.

CONCLUSIONES ESPECÍFICAS:

a) Los anticipos de cliente juegan un papel fundamental en la financiación de proyectos inmobiliarios futuros, pues permiten a las empresas inmobiliarias contar con recursos inmediatos para avanzar en la construcción de los inmuebles, garantizando la viabilidad financiera de los proyectos en curso.

b) La correcta aplicación del tratamiento tributario sobre los anticipos de cliente es crucial para evitar controversias fiscales. En el caso de CST Estudio Contable Tributario en Ica, se ha observado que las empresas inmobiliarias a menudo enfrentan dificultades para clasificar y registrar adecuadamente estos anticipos, lo que puede generar problemas en la liquidación de impuestos y el cumplimiento de las obligaciones tributarias.

c) La falta de claridad en las normativas fiscales sobre la tributación de los anticipos de cliente ha llevado a inconsistencias en la forma en que las empresas aplican las disposiciones legales. En algunos casos, las empresas han interpretado de manera errónea las reglas fiscales, lo que ha dado lugar a errores en sus declaraciones tributarias y, en consecuencia, a sanciones por parte de las autoridades fiscales.

d) Es evidente la necesidad de una formación continua y especializada para los contadores y responsables de la gestión tributaria en las empresas inmobiliarias. La capacitación en la normativa vigente y los procedimientos correctos de contabilización y declaración de los anticipos de cliente es esencial para evitar errores y optimizar los procesos tributarios.

e) Se recomienda que las empresas inmobiliarias implementen procedimientos más robustos para el control y registro de los anticipos de cliente, a fin de garantizar la correcta aplicación de la normativa tributaria. Además, se sugiere la creación de un sistema interno de auditoría que permita verificar la correcta clasificación de los anticipos en los estados financieros.

f) Con el crecimiento continuo del sector inmobiliario en Perú, es probable que las normativas fiscales evolucionen para adaptarse a las nuevas realidades del mercado. Las empresas deben mantenerse vigilantes frente a estos cambios, adaptándose rápidamente para cumplir con las nuevas disposiciones legales y fiscales.

VI. RECOMENDACIONES

RECOMENDACIÓN PRINCIPAL:

Se recomienda que las empresas inmobiliarias establezcan un sistema de control interno robusto para el manejo de los anticipos de cliente en la venta de inmuebles futuros. Esto incluye la capacitación constante de los responsables contables en la normativa tributaria vigente, con el fin de garantizar que los anticipos sean registrados y tributados correctamente, evitando sanciones por errores en el cumplimiento fiscal y optimizando los recursos financieros de la empresa.

RECOMENDACIONES ESPECÍFICAS:

a) Es fundamental que los profesionales encargados de la contabilidad y la gestión tributaria en las empresas inmobiliarias reciban capacitación periódica sobre la legislación fiscal relacionada con los anticipos de cliente. Esta formación debe centrarse en la interpretación correcta de las normativas fiscales y la aplicación adecuada de los procedimientos tributarios.

b) Las empresas deben establecer procedimientos claros y detallados para el registro de los anticipos de cliente, asegurando que estos sean contabilizados de acuerdo con las normativas tributarias. Esto incluiría la correcta clasificación de los ingresos, así como la determinación de cuándo deben ser reconocidos y cómo deben ser reportados en las declaraciones fiscales.

c) Se recomienda la implementación de auditorías internas periódicas para verificar que los anticipos de cliente se están manejando conforme a las disposiciones legales. Las auditorías también deben asegurar que los registros contables reflejen con precisión las transacciones relacionadas con los anticipos, minimizando el riesgo de errores fiscales.

c) Dado que las leyes tributarias pueden cambiar con el tiempo, es esencial que las empresas inmobiliarias se mantengan al tanto de las actualizaciones fiscales relacionadas con los anticipos de cliente. Se sugiere suscribirse a boletines informativos o participar en seminarios de actualización para asegurar el cumplimiento continuo de las normativas fiscales.

BIBLIOGRAFÍA

Marcelo (2015) *"Implicancias y efectos sobre el mercado inmobiliario de la aplicación de la reforma tributaria 2015".*

(Tesis de Máster) Universidad de Chile.

Roig (2015) *"Análisis e Inversión en el Mercado Inmobiliario desde una Perspectiva Conductual",*

Capistrano y Mendoza (2017). *"Los pagos adelantados (separación y anticipos) en la venta de inmuebles y su impacto tributario en los proyectos inmobiliarios del distrito de Jesús María en el año 2017.*

Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas" (UPC)

.

Lozano y Paucar (2021). NIIF 15: *"El componente de financiación y su impacto financiero en los anticipos de clientes de las empresas del sector inmobiliario, distritos de Lima Metropolitana, 2021*.

Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas" (UPC).

Huamán (2017). "*el anticipo de cliente en la venta de inmuebles futuros y su aplicación tributaria en la empresa inmobiliaria constructora e inmobiliaria pionero cuatro sac - periodo 2017*."

Settineri (2021). *"Socia del área Capital Markets and Accounting Advisory Services en PwC. Revista Contable PwC Perú."*

Becker (2021). *"Indica que el impacto de las NIIFs en cuanto al mercado de capitales."*

Balemi (2021). *"La nueva enfermedad mundial, COVID 19, ha generado un impacto grave en muchas industrias. Revista Multidisciplinar – Ciencia Latina."*

Del Camlibel (2021). *"Tuvo como objetivo dar a conocer los fondos de inversión inmobiliaria en Turquía.*

Revista CITIZENSHIP BAY."

Amaya y Galvez (2019). *"La aplicación del Impuesto General a las Ventas en la venta de inmuebles futuros y su incidencia en la liquidez de la empresa Consorcio Roga S.A.C., Trujillo, en el año 2018."*

Universidad Privada Antenor Orrego.

Balcilar (2021) en su investigación *"Sector de la vivienda y la incertidumbre de la política económica: un enfoque VAR de panel de GMM"*.

Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas.

Acuña (2018). *"Incidencia del sistema de detracciones en la liquidez de la empresa constructora e inmobiliaria Rabi S.A.C, Chota – 2017."*

Universidad Cesar Vallejo.

VIII. ANEXOS

ANEXO 01

FICHA DE ENCUESTA

INVESTIGACIÓN: EL ANTICIPO DE CLIENTE EN LA VENTA DE INMUEBLES FUTUROS Y SU APLICACIÓN TRIBUTARIA POR PARTE DE CST ESTUDIO CONTABLE TRIBUTARIO- ICA – 2022.

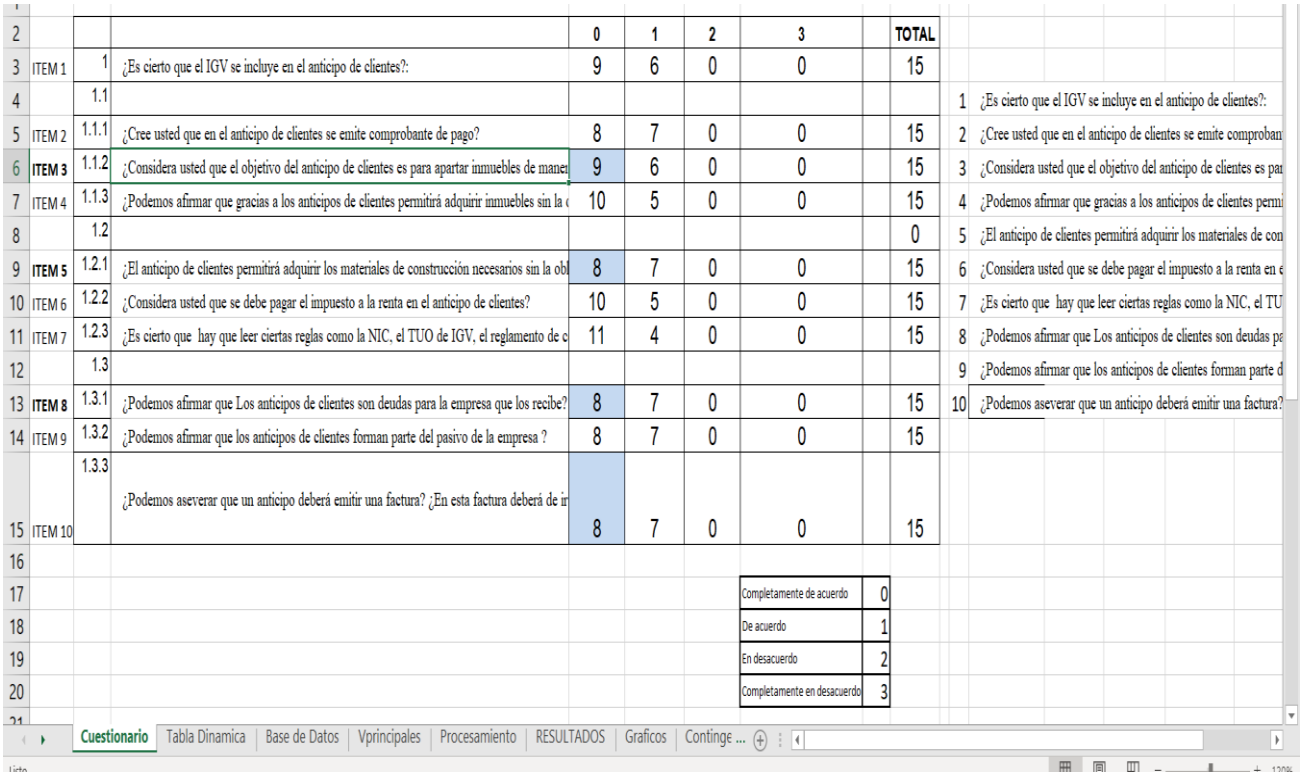
Le solicitamos que responda de manera sincera y objetiva. Agradecemos de antemano su valiosa colaboración y participación. Marque únicamente una opción.

Ítem	Preguntas	Compl. De acuerd.	De acuerd.	En Desac.	Compl. En Desac.
1.1	¿Es cierto que el IGV se incluye en el anticipo de clientes?:				
1.2	¿Cree usted que en el anticipo de clientes se emite comprobante de pago?				
1.3	¿Considera usted que el objetivo del anticipo de clientes es para apartar inmuebles de manera anticipada, otorgando pagos por parte de los clientes?				
1.4	¿Podemos afirmar que gracias a los anticipos de clientes permitirá adquirir inmuebles sin la obligación de invertir el total de la inversión?				
1.5	¿El anticipo de clientes permitirá adquirir los materiales de construcción necesarios sin la obligación de invertir el propio dinero de las empresas?				
1.6	¿Considera usted que se debe pagar el impuesto a la renta en el anticipo de clientes?				
1.7	¿Es cierto que hay que leer ciertas reglas como la NIC, el TUO de IGV, el reglamento de comprobantes de pago y el TUO de Impuesto a la Renta?				
1.8	¿Podemos afirmar que Los anticipos de clientes son deudas para la empresa que los recibe?				
1.9	¿Podemos afirmar que los anticipos de clientes forman parte del pasivo de la empresa?				
1.10	¿Podemos aseverar que un anticipo deberá emitir una factura? ¿En esta factura deberá de ir desglosado el IGV que ingresará en la próxima declaración tributaria?				

Ica, ……. de ……. del 2022

ANEXO 02

BASE DE DATO ELABORADA



				0	1	2	3		TOTAL
3	ITEM 1	1	¿Es cierto que el IGV se incluye en el anticipo de clientes?:	9	6	0	0		15
4		1.1							
5	ITEM 2	1.1.1	¿Cree usted que en el anticipo de clientes se emite comprobante de pago?	8	7	0	0		15
6	ITEM 3	1.1.2	¿Considera usted que el objetivo del anticipo de clientes es para apartar inmuebles de manei	9	6	0	0		15
7	ITEM 4	1.1.3	¿Podemos afirmar que gracias a los anticipos de clientes permitirá adquirir inmuebles sin la	10	5	0	0		15
8		1.2							0
9	ITEM 5	1.2.1	¿El anticipo de clientes permitirá adquirir los materiales de construcción necesarios sin la ob	8	7	0	0		15
10	ITEM 6	1.2.2	¿Considera usted que se debe pagar el impuesto a la renta en el anticipo de clientes?	10	5	0	0		15
11	ITEM 7	1.2.3	¿Es cierto que hay que leer ciertas reglas como la NIC, el TUO de IGV, el reglamento de c	11	4	0	0		15
12		1.3							
13	ITEM 8	1.3.1	¿Podemos afirmar que Los anticipos de clientes son deudas para la empresa que los recibe?	8	7	0	0		15
14	ITEM 9	1.3.2	¿Podemos afirmar que los anticipos de clientes forman parte del pasivo de la empresa ?	8	7	0	0		15
15	ITEM 10	1.3.3	¿Podemos aseverar que un anticipo deberá emitir una factura? ¿En esta factura deberá de ir	8	7	0	0		15

Completamente de acuerdo	0
De acuerdo	1
En desacuerdo	2
Completamente en desacuerdo	3

1	¿Es cierto que el IGV se incluye en el anticipo de clientes?:
2	¿Cree usted que en el anticipo de clientes se emite comproban
3	¿Considera usted que el objetivo del anticipo de clientes es par
4	¿Podemos afirmar que gracias a los anticipos de clientes permi
5	¿El anticipo de clientes permitirá adquirir los materiales de con
6	¿Considera usted que se debe pagar el impuesto a la renta en e
7	¿Es cierto que hay que leer ciertas reglas como la NIC, el TU
8	¿Podemos afirmar que Los anticipos de clientes son deudas pe
9	¿Podemos afirmar que los anticipos de clientes forman parte d
10	¿Podemos aseverar que un anticipo deberá emitir una factura?

ANEXO 03

UNIVERSIDAD NACIONAL "SAN LUIS GONZAGA"

FACULTAD DE CONTABILIDAD

CONSENTIMIENTO INFORMADO

Yo _____, con DNI N° ……..... y con domicilio en _____, autorizo y acepto participar en el proyecto de investigación titulado:

….....

……

……

El investigador me explicó que el proyecto es la base para medir

……

..……...…….(se coloca variables)

Entiendo y estoy de acuerdo en que se analicen, discutan y autorizo el uso de los datos y resultados de la encuesta para fines científicos.

Sé que esta investigación es confidencial y gratuita.

Atentamente

……

Firma

ANEXO 04

MATRIZ DE CONSISTENCIA

Problema	Objetivo	Hipótesis	Variables
Problema General Pg: ¿Cómo el anticipo de clientes en la venta de inmuebles futuros incide en la aplicación tributaria por parte de CST Estudio Contable Tributario - Periodo 2022? Problemas específicos Pe_1: ¿De qué manera la separación de bien futuro en la venta de inmuebles futuros incide en la aplicación tributaria por parte de CST Estudio Contable Tributario - Periodo 2022? Pe_2: ¿Cuál es el efecto de la entrega de dinero en la venta de inmuebles futuros incide en la aplicación tributaria por parte de CST Estudio Contable Tributario - Periodo 2022?	Objetivo General Og: Analizar el anticipo de clientes en la venta de inmuebles futuros y su aplicación tributaria por parte de CST Estudio Contable Tributario - Periodo 2022 Objetivos Específicos Oe_1: Determinar la separación de bien futuro en la venta de inmuebles futuros y su aplicación tributaria por parte de CST Estudio Contable Tributario - Periodo 2022 Oe_2: Analizar el efecto de la entrega de dinero en la venta de inmuebles futuros y su	Hipótesis Principal Hg: El anticipo de clientes en la venta de inmuebles futuros incide en la aplicación tributaria por parte de CST Estudio Contable Tributario - Periodo 2022 Hipótesis subsidiarias: He_1: La separación de bien futuro en la venta de inmuebles futuros incide en la aplicación tributaria por parte de CST Estudio Contable Tributario - Periodo 2022. He_2: El efecto de la entrega de dinero en la venta de	Variable independiente: Anticipo de clientes Variable dependiente: Aplicación tributaria

Pe_3: ¿De qué manera el marco legal proporciona soporte de reconocimiento del anticipo de clientes en la venta de inmuebles futuros por parte de CST Estudio Contable Tributario - Periodo 2022?	aplicación tributaria por parte de CST Estudio Contable Tributario - Periodo 2022 Oe_3: Interpretar el marco legal proporciona soporte de reconocimiento del anticipo de clientes en la venta de inmuebles futuros y su aplicación por parte de CST Estudio Contable Tributario - Periodo 2022	inmuebles futuros incide en la aplicación tributaria por parte de CST Estudio Contable Tributario - Periodo 2022 He_3: el marco legal proporciona soporte de reconocimiento del anticipo de clientes en la venta de inmuebles futuros por parte de CST Estudio Contable Tributario - Periodo 2022	

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

1. Determinar la influencia de la separación del bien futuro en la gestión tributaria de CST Estudio Contable.

a) Descripción general de la separación de bienes futuros: Explicar qué significa la separación de bienes futuros en el contexto contable y tributario de la empresa.

b) Impacto en la gestión tributaria: Analizar cómo afecta esta separación a las operaciones fiscales y la correcta declaración de impuestos.

c) Consideraciones normativas: Describir las normativas fiscales relacionadas con la separación de bienes y cómo CST Estudio Contable las cumple.

d). Relación con el proceso de facturación: Evaluar cómo se gestiona la facturación de anticipos cuando se separan los bienes futuros.

e) Impacto sobre la liquidación de impuestos: Examinar cómo la separación influye en la determinación y liquidación de impuestos como el IGV y el Impuesto a la Renta.

2. Analizar cómo la separación de un bien futuro afecta la gestión tributaria dentro de CST Estudio Contable, considerando los efectos contables, fiscales y administrativos que implica registrar estos anticipos en los estados financieros de la empresa.

a) Efectos contables: Detallar cómo se registran los anticipos en los estados financieros y la influencia de esta práctica en el balance general de la empresa.

b) Implicaciones fiscales: Establecer el impacto de los anticipos en la determinación de la base imponible para los impuestos, y cómo estos afectan el cálculo del IGV e Impuesto a la Renta.

c) Impacto administrativo: Discutir las implicancias administrativas y operativas en CST Estudio Contable, como la carga de trabajo adicional y la necesidad de un control eficiente de los anticipos.

d) Manejo de documentación fiscal: Evaluar cómo se gestionan los documentos fiscales y las pruebas de pago de los anticipos, y cómo esto afecta el cumplimiento de las obligaciones fiscales.

3. Evaluar el efecto de la entrega anticipada de dinero en la aplicación del IGV e Impuesto a la Renta.

a) Definición de anticipo y su tratamiento tributario: Explicar qué es un anticipo de dinero y cómo se considera en la normativa tributaria.

b) Efecto sobre el IGV: Analizar cómo la recepción de anticipos afecta la determinación y liquidación del IGV, con ejemplos prácticos.

c) *Efecto sobre el Impuesto a la Renta:* Estudiar cómo los anticipos influyen en la base de cálculo del Impuesto a la Renta, especialmente en relación con la renta bruta de la empresa.

d) *Regulaciones vigentes:* Comparar las disposiciones legales que regulan los anticipos en cuanto al IGV y el Impuesto a la Renta, identificando posibles inconsistencias o desafíos en su aplicación.

e*) Diferencias por tipo de bien o servicio:* Investigar si existen diferencias en el tratamiento de los anticipos según el tipo de bien o servicio involucrado (en este caso, bienes inmuebles).

4. Interpretar cómo el marco legal vigente respalda el reconocimiento del anticipo de clientes en operaciones de inmuebles futuros.

a) Normativa nacional e internacional: Revisar las normativas legales locales e internacionales que regulan los anticipos en la compra de bienes inmuebles futuros, tales como la Ley General de Tributación, la NIIF 15, entre otras.

b) Reconocimiento contable del anticipo: Explicar cómo se reconoce el anticipo de clientes en los estados financieros según las normas contables vigentes.

c) Cumplimiento de las normativas tributarias: Evaluar cómo CST Estudio Contable asegura el cumplimiento de estas normativas, tomando en cuenta la realidad peruana y las mejores prácticas internacionales.

d) Posibles ajustes contables y fiscales: Discutir las posibles implicancias de ajustar los anticipos a medida que las normativas cambian o cuando se presentan inconsistencias en su aplicación.

5. Analizar las implicancias contables de la separación del bien futuro en la determinación de los resultados financieros de CST Estudio Contable.

a) Registro contable de los anticipos: Explicar cómo se registra la separación de bienes futuros en los libros contables de la empresa, especialmente en cuanto a activos y pasivos.

b) Impacto en el balance y la rentabilidad: Analizar cómo esta práctica afecta los estados financieros, en particular el balance general, el estado de resultados y los indicadores financieros de la empresa.

c) Evaluación de rentabilidad: Estudiar cómo la separación de bienes futuros influye en la rentabilidad de CST Estudio Contable y en la toma de decisiones estratégicas.

d) Efectos sobre la transparencia financiera: Discutir la importancia de reflejar correctamente los anticipos en los estados financieros para garantizar la transparencia ante los inversionistas y autoridades fiscales.

6. Identificar los riesgos fiscales asociados con los anticipos de clientes en el marco de operaciones de inmuebles futuros.

a) Riesgos por incumplimiento fiscal: Examinar los riesgos que enfrentan las empresas cuando no se gestionan correctamente los anticipos de clientes, como sanciones y multas fiscales.

b) Interpretación errónea de la normativa: Analizar cómo las malas interpretaciones o la falta de conocimiento de la normativa tributaria pueden dar lugar a problemas fiscales.

c) Subdelegaciones y evasión fiscal: Identificar posibles riesgos derivados de la subdelegación incorrecta de responsabilidades fiscales o el uso inapropiado de los anticipos de clientes.

d) Contingencias legales: Evaluar las posibles contingencias derivadas de operaciones irregulares o de un mal manejo de los anticipos.

7. Establecer estrategias para optimizar la gestión tributaria frente a las operaciones de bienes futuros en CST Estudio Contable.

a) Optimización fiscal: Proponer estrategias fiscales que permitan a CST Estudio Contable optimizar el pago de impuestos sin incurrir en riesgos de evasión.

b) Uso eficiente de créditos fiscales: Explorar cómo la empresa puede aprovechar los créditos fiscales generados por los anticipos para reducir la carga tributaria.

c) Planificación tributaria: Discutir la importancia de una correcta planificación tributaria para las operaciones de bienes futuros y cómo esto afecta la rentabilidad de la empresa.

d) Automatización de procesos: Evaluar cómo la automatización de procesos contables y fiscales puede ayudar a mejorar la eficiencia y reducir errores en la gestión de anticipos.

8. Comparar las prácticas contables y tributarias de CST Estudio Contable con las normativas internacionales relacionadas con anticipos de bienes inmuebles.

a) Estándares internacionales: Analizar cómo las prácticas contables y tributarias de CST Estudio Contable se alinean con las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF), en particular la NIIF 15 sobre ingresos por contratos con clientes.

b) Mejores prácticas internacionales: Comparar las mejores prácticas fiscales y contables en otros países respecto a la gestión de anticipos de bienes inmuebles y cómo CST Estudio Contable puede adoptar estas mejores prácticas.

c) Diferencias y áreas de mejora: Identificar las áreas donde CST Estudio Contable puede mejorar en relación con las normativas internacionales.

9. Examinar el impacto de la normativa tributaria sobre la planeación financiera de las empresas dedicadas a la venta de bienes inmuebles futuros.

a) Influencias fiscales en la planificación financiera: Estudiar cómo las normativas fiscales afectan la planificación estratégica y financiera de las empresas dedicadas a la venta de inmuebles futuros.

b) Impacto en la liquidez y el flujo de caja: Analizar cómo la gestión de anticipos influye en la liquidez de la empresa, el flujo de caja y la capacidad de cumplir con sus obligaciones tributarias.

c) Estrategias de planificación fiscal: Proponer estrategias para mejorar la planificación fiscal en función de las disposiciones tributarias, de manera que optimicen la rentabilidad y el cumplimiento de las obligaciones fiscales.

10. Explorar la relación entre el tratamiento contable de los anticipos y la percepción de los inversionistas sobre la estabilidad financiera de la empresa.

*a) Impacto en la confianza de los inversionistas**:*** Analizar cómo el manejo adecuado de los anticipos de clientes en bienes futuros puede mejorar la percepción de los inversionistas respecto a la estabilidad financiera de CST Estudio Contable.

*b) Transparencia en la presentación de estados financieros**:*** Discutir cómo una correcta y transparente presentación de los anticipos contribuye a la confianza de los inversionistas, como entidades bancarias y autoridades fiscales.

*c) Efecto sobre el costo del capital**:*** Evaluar si el buen manejo de anticipos influye en las decisiones de los inversionistas en relación con el costo del capital para la empresa.

*d) Riesgo de pérdida de reputación**:*** Identificar los riesgos reputacionales asociados a un manejo incorrecto o ambiguo de los anticipos, y cómo esto puede afectar la relación con los inversionistas y la estabilidad a largo plazo de la empresa.