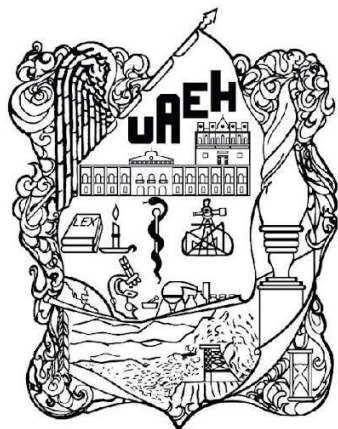




UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DEL ESTADO DE HIDALGO
INSTITUTO DE CIENCIAS ECONÓMICO ADMINISTRATIVAS
LICENCIATURA EN CONTADURÍA

TESIS

**Optimización del cálculo del impuesto a las ventas en
el estado de Georgia EE. UU. a través de Quickbooks**

**Para obtener el título de
Licenciada en Contaduría**

PRESENTA

Laura Guadalupe Hernández Castillo

Directora

Dra. Teresa de Jesús Vargas Vega

Codirector

Dr. Oscar González Ruiz

Comité tutorial

Dr. Heriberto Moreno Islas

Dra. Verónica Ocádiz Amador

Dr. Eleazar Villegas González

San Agustín Tlaxiaca, Hidalgo, julio 2026



Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo

Instituto de Ciencias Económico Administrativas

School of Commerce and Business Administration

OF.ICEA/AAC/324/2026

MTRA. OJUKY DEL ROCÍO ISLAS MALDONADO
DIRECTORA DE ADMINISTRACIÓN ESCOLAR,
P R E S E N T E.

Con fundamento en los Artículos 1° y 3° de la Ley Orgánica y el Título Quinto, Capítulo II, Artículo 114, Fracción X y XI del Estatuto General, así como en el Título Cuarto, Capítulo I, Artículos 40 y 41 del Reglamento de Titulación, ordenamientos de la Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo, el jurado del examen recepcional ha revisado, analizado y evaluado el trabajo titulado **"OPTIMIZACIÓN DEL CÁLCULO DEL IMPUESTO A LAS VENTAS EN EL ESTADO DE GEORGIA EE. UU. A TRAVÉS DE QUICKBOOKS"**, presentado por la C. **LAURA GUADALUPE HERNÁNDEZ CASTILLO** con número de cuenta **354688**, de la **LICENCIATURA EN CONTADURÍA**, otorgando el voto aprobatorio para extender la presente:

AUTORIZACIÓN DE IMPRESIÓN

Por lo que el sustentante deberá cubrir los requisitos de acuerdo al Reglamento de Titulación de la Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo, en el que sustentará y defenderá el documento de referencia.

ATENTAMENTE
"AMOR, ORDEN Y PROGRESO"

San Agustín Tlaxiaca, Hgo., a 2 de julio de 2026

EL JURADO

DR. ELEAZAR VILLEGAS GONZÁLEZ
PRESIDENTE

DR. HERIBERTO MORENO ISLAS
SECRETARIO

DRA. TERESA DE JESÚS VARGAS VEGA
PRIMER VOCAL

DR. OSCAR GONZÁLEZ RUIZ
SUPLENTE

Vo. Bo.

DRA. ARLEN CERÓN ISLAS
DIRECTORA

c.c.p. Coordinador de Titulación del ICEA.
Lider del Cuerpo Académico
Coordinación del programa educativo
Egresada

Circuito la Concepción Km. 2.5, Col. San Juan
Tilcuautla, San Agustín Tlaxiaca, Hidalgo, México;
C.P. 42160
Teléfono: 7717172000 Ext. 40501
direccion_icea@uaeh.edu.mx

"Amor, Orden y Progreso"



uaeh.edu.mx

Índice

Resumen	1
Abstract	2
Introducción	3
Capítulo I. Generalidades de la empresa	5
1.1 Datos generales	5
1.1.1 Nombre o razón social de la empresa	5
1.1.2 Ubicación de la empresa	5
1.1.3 Giro de la empresa	6
1.1.4 Tamaño de la empresa	6
1.1.5 Rama	6
1.2 Reseña histórica de la empresa	7
1.3 Organigrama de la empresa	9
1.4 Misión, Visión y Políticas	10
1.4.1 Misión	10
1.4.2 Visión	10
1.4.3 Políticas	11
1.5. Servicios y clientes	12
1.5.1 Servicios	12
1.5.2 Clientes	13
Capítulo II. Metodología	15
2.1 Planteamiento del problema	15
2.2 Objetivo general y objetivos específicos	17
2.2.1. Objetivo general	17
2.2.2. Objetivos específicos	17
2.3 Justificación	17

2.4 Alcances y limitaciones.....	19
2.4.1 Alcances	19
2.4.2 Limitaciones.....	19
Capítulo III. Marco teórico	21
3.1 Marco conceptual del impuesto a las ventas	21
3.1.1 Fundamentos de Sales Tax en EE. UU.	21
3.1.1.1 Concepto de Sales Tax.....	21
3.1.1.2 Naturaleza del impuesto	22
3.1.1.3 Diferencias entre el Sales Tax y el Impuesto al valor agregado IVA	23
3.1.1.4 Principio de territorialidad.....	24
3.1.1.5 Sistema de origen y destino.....	24
3.2 Fundamentos del Sales Tax Nexus y Obligaciones Tributarias	25
3.2.1 El Nexo Fiscal (Sales Tax Nexus).....	25
3.2.1.1 Definición de Nexus	26
3.2.1.2 Evolución histórica del concepto de Nexus	26
3.2.1.3 Nexus físico	27
3.2.1.4 Nexus económico (Wayfair vs South Dakota)	27
3.2.1.5 Umbrales por estado.....	28
3.2.1.6 Obligaciones de registro derivadas del nexus.....	28
3.3 Determinación de la Base Gravable y Exenciones en el Sales Tax.....	29
3.3.1 Reglas de imponible y exenciones	29
3.3.1.1 Concepto de bienes tangibles	30
3.3.1.2 Evolución de la tributación de servicios	31
3.3.1.3 Servicios gravables	31
3.3.1.4 Certificados de Exención	32
3.3.1.5 Reventa de mercancías	33
3.3.1.6 Regla del uso final	33

3.3.1.7 Relación entre imponibilidad, exenciones y Quickbooks	34
3.4 Reconocimiento y Presentación Contable del Sales Tax bajo US GAAP	34
3.4.1 Normativa contable aplicable	34
3.4.1.1 Definición de US GAAP	35
3.4.1.2 Reconocimiento de pasivos	35
3.4.1.3 Aplicación del Sales Tax	36
3.4.1.4 ASC 450: Contingencias	36
3.4.1.5 Presentación en los estados financieros	37
3.5 Parametrización del Impuesto sobre las Ventas en QuickBooks	38
3.5.1 Configuración del impuesto en Quickbooks	38
3.5.1.1 Mapeo de jurisdicciones fiscales	39
3.5.1.2 Centros de Sales Tax	39
3.5.1.3 Automatización del cálculo del Sales Tax	40
3.5.1.4 Códigos de impuestos (Tax Codes)	40
3.6 Regulación del impuesto a las ventas en el estado de Georgia	41
3.6.1 Título 48 del Código Anotado de Georgia (O.C.G.A.)	41
3.6.1.1 Tasas del Sales Tax en Georgia	42
3.6.1.2 Sistema de asignación territorial (Destination-Based Sourcing)	42
3.6.1.3 Nexus Económico en Georgia	43
3.7 Comparación con el marco de tributación en México	44
3.7.1 Diferencias de leyes fiscales entre Georgia y México	44
Capítulo IV. Propuesta	48
4.1 Enunciado y descripción de la propuesta	48
4.2 Objetivo general	48
4.3 Estrategias de implementación	48
4.4 Desarrollo y presentación de la propuesta	49
4.5 Plan de acción	63

4.6 Presupuesto	66
4.7 Resultados esperados	67
Conclusiones	68
Referencias	70
Índice de tablas	72
Índice de figuras	73

Resumen

Sabías qué... el 71% de las empresas que se encuentran dentro del país utilizan un software contable para realizar sus operaciones financieras.

El proyecto de investigación que se presenta a continuación tiene la finalidad de examinar la problemática de la complejidad y expansión de la normativa para realizar el cálculo del impuesto a las ventas en el estado de Georgia EE. UU. Debido a que se gestiona diversas tasas impositivas y exenciones fiscales para los condados, municipios y jurisdicciones locales, en consecuencia, se incrementa considerablemente el riesgo de errores operativos en las empresas.

Por ello, el objetivo del presente proyecto es realizar un análisis de la eficiencia y presteza del cálculo del impuesto a las ventas a través del Código Anotado de Georgia dentro del título 48 para lograr una correcta captura en Quickbooks durante el Tax Season.

No obstante, el proyecto se construye mediante la metodología técnica ya que garantiza la eficiencia, calidad y gestión con la finalidad de estructurar la guía del proceso desde el principio hasta el fin del proyecto, lo cual contribuye al éxito y a la efectividad en la realización de la propuesta. De igual manera, cabe resaltar que la investigación se realizó en 3 fases para obtener mejor calidad de la información. Primeramente, se llevó a cabo un estudio minucioso del Código Anotado de Georgia para resaltar las obligaciones y exenciones del impuesto a las ventas; posteriormente, se aplicó una revisión durante la configuración técnica de Quickbooks en base a las tasas impositivas, y finalmente, se diseñó un manual de procedimientos para optimizar los procesos fiscales de los contadores y así minimizar los errores durante el cálculo del impuesto.

Ahora bien, los resultados de la propuesta indican que la configuración práctica o desactualizada en relación con las jurisdicciones en el software contable genera errores fiscales. Lo cual, con la elaboración e implementación del manual se logra un estándar para la asignación de las tasas que pertenecen al Sales Tax según la locación y naturaleza de las operaciones. En conclusión, utilizar un software contable alineado a la normativa fiscal del país, representa una estrategia para optimizar tiempos y garantizar una eficiencia operativa.

Palabras clave: Software contable, recurso humano, eficiencia.

Abstract

Did you know that... 71% of companies located within the country use accounting software to carry out their financial operations.

The research project presented below aims to examine the challenges posed by the complexity and expansion of regulations for calculating sales tax in the state of Georgia, USA. Because various tax rates and exemptions are managed by counties, municipalities, and local jurisdictions, the risk of operational errors in businesses increases considerably.

Therefore, the objective of this project is to analyze the efficiency and speed of sales tax calculation using the Georgia Annotated Code within Title 48 to ensure accurate data entry in QuickBooks during tax season.

However, the project is developed using a technical methodology that guarantees efficiency, quality, and management. This methodology guides the process from beginning to end, contributing to the success and effectiveness of the proposed solution. Similarly, it's worth highlighting that the research was conducted in three phases to obtain higher quality information. First, a thorough study of the Annotated Georgia Code was carried out to highlight sales tax obligations and exemptions. Subsequently, a review was applied during the technical configuration of QuickBooks based on tax rates. Finally, a procedures manual was designed to optimize accountants' tax processes and thus minimize errors during tax calculation.

Now, the results of the proposal indicate that outdated or impractical configurations related to jurisdictions in accounting software generate tax errors. Therefore, with the development and implementation of the manual, a standard for assigning sales tax rates based on the location and nature of the transactions is achieved. In conclusion, using accounting software aligned with the country's tax regulations represents a strategy for optimizing time and ensuring operational efficiency.

Keywords: Accounting software, human resources, efficiency.

Introducción

Actualmente, en el entorno fiscal al que pertenece el país de Estados Unidos se ha convertido en una prioridad la optimización del cálculo de impuestos tanto para personas físicas como para empresas. Derivado a ello, la implementación de tecnología, así como los softwares contables han revolucionado y actualizado completamente el proceso, de tal manera, que aumenta la eficacia y gestión de las obligaciones tributarias.

Ahora bien, la firma contable que se analiza en el siguiente proyecto lleva por nombre Grace M. Williams, localizada en Norcross Atlanta, Georgia. Dicha ubicación es estratégica porque facilita el servicio contable tanto para contribuyentes físicos como para empresas en la zona. Así pues, Grace M. Williams se presenta como una firma contable de prestigio reconocido por la comunidad, es una empresa creada en el año 1998 y cuenta con 28 años de experiencia en el ámbito contable brindando servicio de asesoramiento profesional a empresas y particulares. Tanto grandes instituciones gubernamentales como empresas emergentes, como por ejemplo, casinos, despachos de abogados, empresas líderes en materias primas, entre otras empresas han depositado su confianza en dicha firma. Dentro de Grace M. Williams, se atiende con rapidez, honestidad y profesionalismo.

De modo que, la problemática que se encuentra en la firma contable de Grace M. Williams hace referencia al área fiscal, ya que incluye a los impuestos. Mencionar que en el país de Estados Unidos existen diversas leyes para cada ubicación de condado, por lo que la firma de Grace M. Williams se ubica en Atlanta Georgia Estados Unidos y para dicha locación se utiliza el Código Anotado de Georgia (Georgia Code Annotated o "O.C.G.A" por sus siglas en inglés) donde se recopila de manera oficial de todas las leyes estatales de Georgia, dentro del código se clasifican en títulos, capítulos y secciones que ayudan a una búsqueda eficiente. Cabe hacer mención de que, para el área en la que se trabaja en Grace M. Williams se recomienda utilizar el título 48 "Revenue and Taxation" que significa Ingresos y Tributos. Derivado de ello, se comprende la dificultad para ubicar la localización de cada uno de sus clientes para poder analizar y poner en práctica la ley que corresponda de manera correcta y eficiente para sus operaciones.

Se debe agregar que, la finalidad de la investigación es realizar un análisis de acuerdo con la eficiencia y presteza del cálculo de impuestos a través del Código Anotado de Georgia dentro del título 48 para lograr una correcta captura en Quickbooks durante el Tax Season. Por otra parte, el proyecto consta de IV capítulos que se desarrollan con la finalidad de desarrollar la habilidad de investigación, desde buscar, evaluar y sintetizar información de diversas fuentes, así como también, el fomento del pensamiento crítico y contribución del

conocimiento, aportando nuevas ideas, perspectivas o descubrimientos que contribuyan al entorno fiscal. A continuación, se presentan los capítulos en los que se encuentra dividido el proyecto, junto con las especificaciones correspondientes:

El capítulo I hace referencia a las generalidades de la empresa, donde incluye sus datos generales como son: razón social, ubicación de la empresa, giro de la empresa, etc. También, nos muestra el organigrama de la empresa, proporcionando claridad de la estructura organizativa y apoyando la toma de decisiones. De igual manera, en este capítulo se muestran la misión, visión, políticas y clientes, los cuales son elementos fundamentales para establecer una base que oriente sus acciones, así como también construya relaciones sólidas con diversas partes interesadas y que esto coadyuve al éxito en un periodo determinado.

Por consiguiente, el capítulo II menciona la descripción del proyecto. Donde se establecen de manera clara y concisa los objetivos que se pretenden alcanzar. Asimismo, el planteamiento del problema que es de suma importancia para realizar una guía de planificación, ejecución y evaluación.

El capítulo III se refiere al marco teórico; se considera una parte esencial de la investigación, ya que proporciona un contexto sólido y fundamentado sobre el cual se construye el trabajo. El marco teórico ayuda a orientar el diseño metodológico del estudio, proporcionando técnicas de recopilación de datos y análisis adecuados, con la finalidad de guiar el diseño metodológico para contribuir al avance del estudio.

Con respecto al capítulo IV, aborda la propuesta del proyecto donde se plasma la ruta clara y detallada para llevar a cabo el estudio, de tal manera que se pueda asegurar de forma efectiva el problema de investigación y se pueda lograr los objetivos propuestos dentro del proyecto para beneficiar el conocimiento del entorno fiscal.

Finalmente, el proyecto se construye mediante la metodología técnica, ya que garantiza la eficiencia, calidad y gestión con la finalidad de estructurar la guía del proceso desde el principio hasta el fin del proyecto, lo cual contribuye al éxito y a la efectividad en la realización de la propuesta. Es por ello que se realiza el siguiente análisis para la mejora de la empresa de Grace M. Williams.

1.1.3 Giro de la empresa

Grace M. Williams corresponde al giro de servicios derivado de la prestación que realiza cada trabajador de manera profesional y en el sector económico. Con base en ello, se justifica mediante el Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI 2026), dentro del área de sectores económicos, ya que ayuda a verificar los resultados de los índices de la productividad laboral, el costo unitario de la mano de obra y las remuneraciones medias reales, proporcionados por la economía global y las actividades primarias, secundarias y terciarias.

1.1.4 Tamaño de la empresa

En relación con la ley para el desarrollo de la competitividad de la micro, pequeña y mediana empresa, dentro del artículo 3, fracción III, Grace M. Williams se considera una mediana empresa, ya que en la base de datos se cuenta con un total de 60 trabajadores, contemplando a las personas de los enlaces que pertenecen a la firma contable. Si bien, las empresas que han sido legalmente reconocidas en la estratificación definida por la Secretaría, de común acuerdo con la Secretaría de Hacienda y Crédito Público parte los datos donde se cataloga mediante el número de trabajadores el sector correspondiente a Mediana empresa en el giro de servicios que alude a un intervalo de 51-100 trabajadores. Cabe hacer mención, que dicha ley fue publicada en el Diario Oficial de la Federación el día 30 de junio del 2009.

1.1.5 Rama

Grace M. Williams se cataloga a través del Sistema de Clasificación Industrial de América del Norte (SCIAN) correspondiente al Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI, 2024) dentro de la rama de servicios profesionales, científicos y técnicos, referente a los servicios de contabilidad, auditoría y servicios relacionados. Por lo cual, alusivo al código 541211 que lleva por título servicios de contabilidad y auditoría, que hacen alusión a las instituciones que brindan servicios de contabilidad, auditoría y asesoría contable y fiscal, con el fin de enfocarse a garantizar la precisión y el cumplimiento de los procesos contables tanto de empresas como de personas físicas. Los servicios que se mencionaron anteriormente incluyen diferentes actividades como por ejemplo: la elaboración de estados financieros, auditoría de dichos estados financieros, así como también, la auditoría fiscal. Derivado a ello, la firma contable de Grace M. Williams se encuentra en dicha rama de servicios por la descripción de las actividades que se mencionaron anteriormente y que se

llevan a cabo en el software de Quickbooks con el que trabaja la firma contable para brindar una atención de calidad a los clientes.

1.2 Reseña histórica de la empresa

Grace M. Williams es una firma contable que cuenta con una larga trayectoria y buena reputación en la comunidad o sector en el que se desempeña. Esta empresa fue creada durante el año de 1998, por lo tanto, cuenta con 28 años proporcionando servicios de contabilidad profesional tanto para organizaciones como a personas físicas. Sin embargo, cabe hacer mención que trabaja tanto grandes instituciones gubernamentales como empresas emergentes.

Grace M. Williams CPA PC nace en 1998 como la primera firma contable registrada (CPA Firm) creada por una mujer latina en el Estado de Georgia.

La firma contable alude a 28 años brindando servicios de contabilidad profesional a empresas y personas. Con el firme compromiso de proporcionar un servicio integral, respaldado por dos décadas de experiencia, para abordar las necesidades financieras y contables con eficiencia y confiabilidad. Grace M. Williams CPA PC, ofrece un servicio rápido, honesto y profesional.

Grace M. Williams aprovecha su gran comprensión en el ámbito financiero, contable y administrativo dentro de la firma para poder orientar algunas actividades que se realiza en dicha rama como lo son: las compras, organización del personal, control y manejo de los depósitos, procedimientos de inventario, contratos, gestión del tiempo, nómina de los trabajadores, y la producción de informes, por lo que, favorece a brindar un mejor servicio a toda la comunidad de la firma contable durante el diseño de los flujos de trabajo para que sean más efectivos y así poder aplicar los sistemas más actuales en cuanto al software contable y la normativa vigente. Uno de los propósitos de Grace M. Williams no solo es cumplir correctamente con el trabajo diario, sino también, es apoyar a lograr los objetivos estratégicos que se establecen a largo plazo.

Para Grace M. Williams, el éxito de sus clientes es una prioridad que satisface brindando servicios personalizados a cada individuo bajo el certero asesoramiento, ya que una de las partes más importantes para tener éxito en cualquier nivel es seguir las estrictas pautas y estándares establecidos por la ley. Sin embargo, la ley establece que cualquier individuo o empresa que genere o reciba ingresos debe presentar y pagar impuestos al IRS.

En la zona americana, la entidad responsable de recabar estos impuestos es el Servicio de Impuestos Internos, también conocido por sus siglas en inglés como IRS.

Sin embargo, estas leyes regulatorias establecidas por el gobierno pueden ser complejas y difíciles de entender, lo que a menudo provoca que las personas cometan errores. Entonces, si desea comenzar su propia empresa o expandir su organización, pero carece del conocimiento para proceder correctamente, es indispensable actualizarse con los pagos y deudas con el IRS... En cambio, si usted se presenta como un individuo que nunca ha presentado una declaración de impuestos federales ante el gobierno, o simplemente tiene alguna pregunta sobre lo que ha presentado. Grace M. Williams, se encarga de sus necesidades contables de manera eficiente, honesta y profesional.

Ahora bien, el logo de la firma contable de Grace M. Williams representa una gran historia para el país y un logro individual de la fundadora. Cabe hacer mención que es una firma reconocida por sus certificaciones y labores exitosas durante sus 28 años prestando servicios de calidad.

A continuación, se muestra el logo que identifica a la firma contable, junto con los elementos que la conforman: el color azul representa la lealtad, confianza, seguridad y autoridad fiable, así como también contiene el nombre de la firma que pertenece al nombre propio de la fundadora Grace M. Williams, de igual manera, contiene la leyenda que la firma cuenta con contadores públicos y consultores certificados.

Figura 2
Logo de la firma contable



Nota. Representa la imagen de la firma contable de Grace M. Williams CPA PC

Finalmente, la firma contable de Grace M. Williams contiene su filosofía que la caracteriza y es la siguiente: “Desafiamos lo convencional, convirtiendo lo ordinario en extraordinario” ya que hace ilusión a que se comprometen a entregar un trabajo de calidad sin importar el grado de dificultad. (Grace M. Williams CPA. PC, 2024)

1.3 Organigrama de la empresa

La firma contable está constituida por diversas áreas que coadyuvan a la mejora de los servicios que prestan a sus clientes, brindando con excelencia y calidad los resultados de sus análisis mediante la tecnología contable; a continuación, se muestra el organigrama de la empresa:

Figura 3
Organigrama de la firma contable



Nota. Se muestra la jerarquía que representa la firma de Grace M. Williams CPA PC

El organigrama que se presenta está dividido en 5 áreas y son las que se mencionan a continuación: Presidencia, Administración, Asesoría Financiera, Impuestos Individuales y finalmente la contabilidad de impuestos corporativos.

Una de las áreas más importantes es la de contabilidad de impuestos corporativos, siendo su jefe inmediato la Licenciada Katia Dupree.

Dentro del área ya antes mencionada, se realizan diversas actividades mediante el software de Quickbooks lo cual ayuda a brindar un trabajo de calidad a los clientes.

Algunas de las tareas a realizar son: calcular los impuestos tanto de personas físicas como de personas morales, de igual manera, tener asesorías del desempeño tributario, también, realizar el registro para la obtención del número de Identificación del empleador para pago de impuestos, asimismo, recomendaciones para proyectos de costos en base al software que Grace M. Williams utiliza, además, elaborar planes de pago para los clientes que les sean útiles y benéficos en sus trámites. Del mismo modo, se elabora el libro mayor e informes financieros, así como la contabilidad en general.

1.4 Misión, Visión y Políticas

1.4.1 Misión

En Grace M. Williams CPA, se entrega mucho más que números: ofrece soluciones contables y financieras diseñadas para impulsar el crecimiento real de sus clientes. Combina un alto nivel técnico con un enfoque cercano, personalizado y humano.

Además, comprende los retos financieros que enfrentan muchas familias hoy en día, desde el manejo de deudas, el ahorro para la educación, hasta la planificación para el retiro y los enfrenta con usted, paso a paso. El compromiso de la firma contable es poner a su disposición todo su conocimiento, experiencia y dedicación para ayudar a alcanzar sus objetivos con claridad y confianza.

Piensa diferente. Cuestiona lo tradicional. Diseña estrategias innovadoras para proteger y hacer crecer su patrimonio. Porque cada decisión, cada recomendación y cada esfuerzo tiene un solo propósito: **USTED.**

(Grace M. Williams CPA. PC., 2026)

1.4.2 Visión

La visión es convertirse en una firma de contabilidad líder, reconocida por brindar soluciones inteligentes y centradas en el cliente que transforman vidas. Aspira a liderar con integridad, innovación y un trato personalizado, construyendo relaciones duraderas que inspiren confianza y ofrezcan resultados consistentes. (Grace M. Williams CPA. PC., 2026)

1.4.3 Políticas

- 1.- Confidencialidad de la información: los trabajadores que están registrados dentro de la firma contable deben mantener toda la información y base de datos de los clientes, de manera reservada, con el fin de no divulgar el contenido sin autorización ya que es entera confianza de Grace M. Williams.
- 2.- Compromiso con la calidad de trabajo: se alude con firmeza el carácter de calidad dentro de los servicios que se ofrecen en la firma contable, de tal manera, que se brinde una excelente atención, con precisión y veracidad en los datos. Por ende, Grace. M. Williams establece procesos en los softwares para observar y alentar la calidad del servicio.
- 3.- Desarrollo del Talento Humano: la firma contable brinda la oportunidad de capacitar a los trabajadores de manera constante mediante alta tecnología contable para brindar con eficiencia el servicio a los clientes. Por consiguiente, el trabajador obtiene nuevas habilidades y aptitudes en su ámbito profesional para llevar a la práctica dentro de su área.
- 4.- Cumplimiento Normativo: se estipula cumplir con las leyes y reglamentación contable para conservar la calidad del servicio; por lo tanto, Grace M. Williams brinda oportunidades para actualizar el conocimiento de sus trabajadores en cuanto a las normativas.
- 5.- Comunicación Transparente y Constructiva: la firma contable incentiva una comunicación abierta y eficiente en la cultura organizacional. Con el propósito de tener una expresión libre en cuanto a las ideas de cada persona, aportando al mejoramiento y beneficios a Grace M. Williams.
- 6.- Ética Profesional: Dentro de la firma contable se manifiesta que todos los trabajadores se presenten de manera íntegra y honrada durante las jornadas laborales y el periodo establecido en el marco del contrato. Por ende, se compromete a la transparencia, así como también, mostrar valores al momento de rendir cuentas o planes con los clientes.
- 7.- Flexibilidad Laboral: Grace M. Williams admite políticas de tolerancia en cuanto a sus horarios laborales, así como también las diferentes opciones de modalidad para trabajar (online/presencial), y su objetivo es familiarizarse con las necesidades que muestren sus trabajadores.
- 8.- Uso oportuno del material y software: Los medios en los cuales se realizan las transacciones y procedimientos del cliente, deben utilizarse de manera eficiente para el crecimiento de la firma contable.
- 9.- Responsabilidad Ambiental: Grace M. Williams se compromete a mejorar la calidad de vida en cuanto al ambiente; con ello, adopta prácticas sostenibles que reduzcan al impacto ambiental del país.

10.- Entorno laboral con Diversidad e inclusión: la firma contable establece un ambiente laboral sano e inclusivo con todos los trabajadores, de manera que se muestren en comodidad para ejercer de manera benéfica. Siempre y cuando se respeten las diferentes culturas de los trabajadores y asimismo se promueva la diversidad a nuestro alrededor.

1.5. Servicios y clientes

El equipo de Grace M. Williams ofrece una gran variedad de servicios profesionales; derivado de ello y para una mejor eficiencia, se dividen en 5 departamentos los servicios que se prestan dentro de la firma contable. A continuación, se muestra el nombre de cada departamento: Formación de empresas y Licencias de Operación, Contabilidad General y servicios para las empresas, Auditorías, Problemas con el ISR y, por último, los Servicios Especializados.

1.5.1 Servicios

En el interior del departamento de Formación de empresas y Licencias de Operación se encuentran los siguientes servicios: alta en la Secretaría de Estado; asimismo, el registro para obtener el número de identificación como empleador para el pago de impuestos (EIN NUMBER) el cual consta de un código que contiene 9 dígitos emitido por el IRS; de igual manera, se registran las licencias de operación, de alcohol y de alimentos.

Sin embargo, en el departamento de Contabilidad General y Servicios para empresas corresponden los siguientes servicios: registro de libros contables de ingresos y gastos mediante el software contable de Quickbooks, también, elaboración y planeación del pago de nómina para los trabajadores, mejor conocido en la plataforma como Payroll, asimismo, el pago de impuestos de nómina, además, la planificación de reportes de ventas (Sales Tax), y pagos de impuestos dentro del departamento de rentas en el estado de Georgia. De igual manera, se elaboran los formatos que utilizan para los empleados y contratistas, por ende, corresponden a las formas W2 y W9. Por otro lado, se realiza la organización de los reportes del impuesto a la propiedad de los condados, más aún, se realiza el Tax Return que hace referencia a la declaración de impuestos anuales a las empresas y personas físicas. Así como también, elabora el avalúo y traspaso del negocio; otro rasgo que se lleva a cabo dentro del área de servicios de la firma contable es la preparación de presupuestos. En cuanto al departamento de auditorías, los trabajadores de Grace M. Williams realizan los siguientes servicios: Auditorías de Compensación al Trabajador que hace referencia a (Worker's Compensation Audit), también, Auditorías de Responsabilidad General que por

su traducción al idioma de la firma contable se identifica a (General Liability), asimismo, se elaboran las Auditorías tanto Fiscales como Financieras y de Control Interno.

En el caso del departamento de Problemas con el ISR, los servicios son más accesibles para los clientes y son los que más se trabajan en el interior de la firma contable, a continuación se mencionan los servicios de dicho departamento: Revisión de los pasivos con el IRS, de igual manera, la aplicación de auditorías a los impuestos personales y corporativos, además, se elaboran declaraciones de impuestos sin entregar a la institución correcta; derivado del análisis que se realiza de los clientes se elaboran planes de pago, aunado a eso, la solicitud de cuentas bancarias congeladas, robo de identidad, sin dejar atrás, la retención del reembolso de los clientes.

Finalmente, dentro del departamento de servicios especializados, se oferta la planeación financiera, así como también la planeación patrimonial (testamento, fideicomiso, poderes notariales); de igual manera, se elaboran planes de ahorro para el retiro, etcétera.

(Grace M. Williams CPA. PC., 2026)

1.5.2 Clientes

“Cliente es la persona más importante de nuestro negocio, fuente de vida de este y de cualquier otro, ya que dependemos de él.” - (Lanuza, Pavón, 2014, p.3)

La firma contable de Grace M. Williams cuenta con una diversidad de clientes tanto de personas físicas como de personas morales. Por lo que se reconoce a la firma contable por su destacado desempeño y compromiso con sus clientes, que son la clave del éxito de GW. Dentro de Grace M. Williams se trabaja con el software de Quickbooks el cual ayuda a tener mejor eficiencia en las transacciones y procedimientos que requiera cada cliente. En el interior del software se registra cada cliente para poder manipular la información y contar con un buen control de ello.

A lo largo de los 28 años de servicio prestando contabilidad, se cuenta con un total de 1491 clientes; al interior se encuentran personas físicas como por ejemplo: Ortiz Abel, Jiménez Ramon, Lara José Fernando, Pérez Alfonso, Rangel Masonry, Alvarado Sergio, Trujillo Cesar, Zúñiga Saa María, Hernández Yessenia, Castillo Juan, entre otros. De igual manera, la firma contable trabaja con personas morales, así como: MEXICAN CO INC, PAINTING LLC, BOLAND CLEANERS, ERIKSON'S TRUCKING LLC, Iglesia Pentecostal Bethel of Lawrencevil, La Rosa Realty Georgia, MGM PROPERTY GA, PHILLIPS, WB INTERNATIONAL LLC, etcétera.

Cabe hacer mención de que día con día se trabaja de manera exitosa para tener excelentes resultados con cada uno de los clientes que pertenecen a Grace M. Williams.
(Grace M. Williams CPA. PC., 2024)

Figura 4
Clientes de la firma contable



Nota. Representa algunos clientes con los que trabaja la firma contable de Grace M. Williams CPA PC

Capítulo II. Metodología

2.1 Planteamiento del problema

Actualmente, la era digital de la tecnología es un requisito indispensable para que las empresas puedan cubrir en todos sus sectores para ser competitivas. A través de soluciones tecnológicas, la función de impuestos puede optimizar sus tiempos, costos y recursos, automatizando procesos repetitivos que consumen mucho tiempo actualmente. (Cárdenas Dosal, 2024).

Sin duda, el software contable juega un papel muy importante, pero sobre todo la incorporación de herramientas tecnológicas se ha constituido en un elemento indispensable para progresar en el ámbito de la eficiencia operativa y fortalecer el cumplimiento normativo. Cabe hacer mención, que Quickbooks es un recurso útil para optimizar los procesos de los impuestos para evitar el cruce o tiempo extra de ellos. De este modo, se podrá impulsar los ingresos y analizar tanto los factores como las características necesarias que se necesitan para la determinación del impuesto. Esto permitirá enfocar los esfuerzos de la fuerza laboral en actividades más estratégicas para la empresa, además de permitir a la alta dirección centrarse en la toma de decisiones con información más precisa. (Cárdenas Dosal, 2024). Una nueva visión de impuestos permite revisar la estructura, procedimientos, datos y actividades, automatizando aquellas intensivas en tiempo y recursos a fin de ejecutarlas con mayor agilidad y exactitud. (Gómez Gustavo, 2021).

La historia de los impuestos en todo mundo se ha vuelto un caos para los contribuyentes, ya que carecen de información fiscal para poder enfrentar dichas situaciones. Por lo cual, los contadores se encargan de ejercer ciertas transacciones y llevar un excelente control de sus registros. Sin embargo, la tecnología en la época actual ha rebasado fronteras que ayudan a optimizar de manera más eficiente y ágil cada procedimiento.

Estados Unidos es un país altamente capacitado y apropiado para recibir la actualización de la tecnología, por lo que cuenta con softwares para enfrentar cada proceso contable de manera efectiva. También se menciona que en dicho país, el sistema tributario se caracteriza por la coexistencia de disposiciones federales, estatales y locales, lo que incrementa la complejidad de los procesos relacionados con la determinación de impuestos. Dicho país se considera como un pionero mundial en cuanto a la innovación digital e inversión en investigación y desarrollo. La industria de tecnología estadounidense está formada tanto por empresas multinacionales como por emprendimientos novedosos.

Ahora bien, la firma contable de Grace M. Williams cuenta con una iniciativa que lleva por nombre "Proyecto México", porque confía en el talento humano que existe en México, sin embargo, que los reclutadores necesitan de capacitaciones en cuanto a los mejores softwares que cuenta dicho país, con la finalidad de brindar una buena calidad de servicio y asistencia al cliente en las empresas con las que trabaja la firma contable.

Una vez que los contadores cuentan con los conocimientos y habilidades para resolver procesos contables como por ejemplo el cálculo de impuestos; están listos para vivir la jornada laboral.

La problemática que se encuentra en la firma contable de Grace M. Williams hace referencia al área fiscal, ya que incluye a los impuestos. Mencionar que en el país de Estados Unidos existen diversas leyes para cada ubicación de condado, por lo que la firma de Grace M. Williams se ubica en Atlanta Georgia Estados Unidos y para dicha locación se utiliza el Código de Georgia Anotado (Georgia Code Annotated o "O.C.G.A." por sus siglas en inglés) donde se recopila de manera oficial de todas las leyes estatales de Georgia, dentro del código se clasifican en títulos, capítulos y secciones que ayudan a una búsqueda eficiente. Cabe hacer mención, que para el área que se trabaja en Grace M. Williams se recomienda utilizar el título 48 "Revenue and Taxation" que significa Ingresos y Tributos.

Derivado a ello, se comprende la dificultad al ubicar la locación de cada uno de sus clientes para poder analizar y poner en práctica la ley que corresponda de manera correcta y eficiente para sus operaciones.

Después de la problemática expuesta se plantea la siguiente interrogante: ¿el software contable para la optimización del cálculo del impuesto a las ventas a través de Quickbooks que se basa en la normativa del código anotado de Georgia, garantizará la certeza fiscal y la eficiencia operativa durante el periodo del Tax Season dentro de la firma contable de Grace M. Williams CPA PC?

2.2 Objetivo general y objetivos específicos

El concepto menciona que son las actividades principales para abordar o resolver un problema de estudio. En este sentido, con los objetivos se busca concretar cuáles son las tareas imprescindibles para llegar a cabo el trabajo de investigación. (Zita Ana, 2023).

2.2.1. Objetivo general

Proponer un instrumento de cálculo del impuesto a las ventas en Quickbooks mediante la aplicación del título 48 del Código Anotado de Georgia, a fin de minimizar errores operativos y asegurar el cumplimiento fiscal durante el Tax Season.

2.2.2. Objetivos específicos

1. Analizar de manera minuciosa el título 48 del Código Anotado de Georgia a través de la normativa emitida por el Department of Revenue (DOR) de Georgia, para determinar las obligaciones y exenciones aplicables según el perfil fiscal del cliente.
2. Examinar la configuración de las tasas impositivas en Quickbooks para garantizar la correcta asignación de porcentajes de Sales Tax según la jurisdicción y tipo de cliente.
3. Desarrollar una propuesta de optimización para el cálculo del impuesto a las ventas en Quickbooks basada en el título 48 del Código Anotado de Georgia para minimizar errores y garantizar el cumplimiento normativo durante el Tax Season.

2.3 Justificación

Los avances tecnológicos repercutieron de manera gigantesca a la contabilidad, ya que cada día la tecnología es parte fundamental de nuestras vidas. Sin embargo, es importante resaltar que la tecnología contable cumple un rol de utilidad como herramienta del contador, así facilitando sus labores y tareas que desempeña.

Es por ello, todo lo que involucra los softwares que desarrollaron en diversos países para tener un buen manejo de sus transacciones, así como también, la inteligencia artificial y la comunicación son parte fundamental de evolución de un contador.

Aunque la tecnología es de suma importancia para desarrollar de mejor manera su atención de servicio; un punto importante es tener en cuenta el criterio profesional porque a pesar de que la tecnología invade el desarrollo profesional en cuanto a su rapidez y eficacia, pero quien toma decisiones concretas en base a su experiencia y su visión, es el contador. Sin dejar atrás el código de ética que caracteriza a un profesional en contaduría y también su moral que representa en su desempeño.

El desarrollo tecnológico verdaderamente ha sido un cambio benéfico para el ámbito laboral, porque los softwares permiten trabajar con una mayor velocidad que si fuera manual, de igual manera, ayuda a tener una interacción de calidad tanto interna como externa en las empresas lo cual se logra generar un ahorro de tiempo.

En pocas palabras, la tecnología es un papel importante para la profesión contable porque ayuda a conocer de forma eficiente la información financiera de la cual se asumen decisiones para construir un crecimiento del cliente.

Por tal motivo, se considera importante realizar una investigación concreta en cuanto a la optimización del trabajo que realiza el profesional durante el cálculo de impuestos a través del software Quickbooks que permite realizar los procedimientos contables; con la finalidad de verificar la eficiencia de la tecnología, aunque el talento humano tiene su criterio en la toma de decisiones.

La optimización del cálculo del impuesto a las ventas en la firma contable de Grace M. Williams CPA PC, justifica la forma de disminuir los costos derivado a los reprocesos y mejorar la rentabilidad de la firma durante la temporada de Tax Season. Durante la práctica contable, un error del Sales Tax derivado de la variabilidad de tasas impositivas por locaciones, puede implicar doble jornada laboral por cada cliente para corregir el cálculo, y esto conlleva a saturar la capacidad del equipo e improductividad del trabajo. A través del proceso de configuración del impuesto respaldado por la normativa del Código Anotado de Georgia, la firma reduce la duplicidad de las operaciones que realizan los contadores y aumenta los márgenes de rentabilidad para la firma contable.

Sin embargo, el Código Anotado de Georgia (O.C.G.A. por sus siglas en inglés) asigna una compilación de leyes vigentes en el estado de Georgia, Estados Unidos. Dichas leyes comprenden una amplia gama de áreas legales, donde también incluyen regulaciones fiscales y contables. De igual manera, el O.C.G.A. es una herramienta fundamental para los contadores y profesionales de las finanzas en el estado, ya que proporciona una referencia legal exhaustiva, orientación en la interpretación de la ley, apoyo en la planificación fiscal, defensa en casos de auditoría y litigios, y actualizaciones regulares para mantenerse al día con los cambios legales.

Por ende, es de suma importancia la correcta aplicación de las leyes que se encuentran en el Código Anotado de Georgia para que la firma contable pueda identificar y se facilite el desempeño fiscal para llevar a cabo análisis fiscales para una excelente toma de decisiones.

2.4 Alcances y limitaciones

2.4.1 Alcances

La investigación del proyecto se centra en la evaluación y optimización del cálculo del impuesto a las ventas o mejor conocido como el Sales Tax en el estado de Georgia, Estados Unidos. Cabe hacer mención que, el fundamento legal para realizar la investigación es el Título 48 del Código Anotado de Georgia y las US GAAP que establece dicho país.

La investigación se delimita en cuanto al ámbito operativo de la firma contable de Grace M. Williams CPA PC situada en Atlanta Georgia, EE. UU. y tiene el objetivo de beneficiar al área fiscal de la firma para eficientizar sus procesos durante el Tax Season.

En base a la propuesta de mejora y los estándares, se va a diseñar en el contexto del software contable que es Quickbooks, para incluir la configuración del análisis de las jurisdicciones y las tasas impositivas que se establecen en las normativas.

Finalmente, el resultado terminal del proyecto de investigación llevará el diseño de un manual de procedimientos, con la intención de guiar correctamente, así como también ocuparlo de herramienta de control interno y disminuir errores cometidos durante la temporada del Tax Season.

2.4.2 Limitaciones

A través del desarrollo del proyecto de investigación, se estima ejecutarse en un periodo aproximado de un mes. Por lo que, la limitación del tiempo imposibilita la profundidad del análisis que conllevan las tasas impositivas en relación con la normativa vigente del país.

Derivado de las políticas de confidencialidad que maneja la firma contable de Grace M. Williams CPA PC, así como también, por su gran complejidad dentro del sistema fiscal, no se dispone con el acceso total a las bases de datos y a los sistemas de normas publicadas por el Department of Revenue de Georgia. La investigación del proyecto se llevará a cabo mediante la información de acceso público comprendido por el Código Anotado de Georgia y los escenarios fiscales.

El proyecto también contiene una limitación en cuanto al software contable, ya que Quickbooks maneja licencias para poder obtener el acceso y trabajar de la mejor manera, por lo que se debe destinar cierto presupuesto a la suscripción de los contadores que van a utilizar el software durante el Tax Season.

Cabe resaltar que la propuesta solo va a funcionar para los clientes de la firma contable que tengan una vinculación en el estado de Georgia o el Nexu Fiscal.

Entonces, mencionado lo anterior, no estarán incluidas las operaciones interestatales o las obligaciones de otros estados de Estados Unidos para poner en práctica el modelo de optimización del impuesto a las ventas que se plantea en esta investigación.

Capítulo III. Marco teórico

3.1 Marco conceptual del impuesto a las ventas

3.1.1 Fundamentos de Sales Tax en EE. UU.

Para comenzar, la firma contable de Grace M. Williams se encuentra ubicada en el estado de Atlanta Georgia, Estados Unidos. Por lo que, se utilizan las leyes fiscales de aquel país. La globalización de los mercados y el crecimiento acelerado de la comercialización han generado un cambio significativamente en la forma que las empresas ejecutan las operaciones comerciales dentro y fuera de Estados Unidos. En este contexto, la administración de los impuestos sobre las ventas, conocidos como Sales Tax, se ha convertido en un elemento fundamental para garantizar el cumplimiento fiscal de las organizaciones que comercializan bienes y servicios dentro del territorio estadounidense. La complejidad de este impuesto radica en que no existe una regulación federal única, sino que cada estado posee autonomía para establecer sus propias normas, tasas impositivas, exenciones y procedimientos de recaudación (Hellerstein, 2023).

A su vez, la aplicación acertada del cálculo del impuesto a las ventas manifiesta diferentes retos para las empresas que funcionan en diversas jurisdicciones. Por otra parte, el software contable como lo es Quickbooks Online es una herramienta útil durante el proceso del cálculo del impuesto a las ventas porque automatiza el sistema de acuerdo con su configuración establecida en base a las normas tributarias. Lo cual, coadyuva a obtener un porcentaje menor de errores a la hora de aplicar la tecnología al impuesto; mencionado estos puntos, cabe hacer mención que también mejora la eficiencia administrativa y el tiempo de los contadores durante el Tax Season.

3.1.1.1 Concepto de Sales Tax

Consideremos ahora, que el impuesto a las ventas mejor conocido como el Sales Tax es un impuesto indirecto que se ejecuta al momento del consumo de bienes y servicios. No obstante, la carga económica de dicho impuesto llega al final de quien es el último consumidor, a pesar de que el vendedor tiene la obligación de recaudar y enviar el impuesto. (Pomp, 2024)

Desde el punto fiscal, el Sales Tax es uno de los impuestos más importantes en Estados Unidos porque constituye fuentes principales de ingresos a los gobiernos tanto estatales y locales del país mencionado.

Mientras tanto, a comparación de otras naciones donde existe una autoridad central que administra el impuesto, el sistema americano se identifica por una corporación desconcentrada en la que el estado cuenta con las facultades para establecer sus propias reglas impositivas. (Tax Foundation, 2024)

Hay que mencionar, además que el Impuesto sobre las ventas tiene como finalidad gravar el consumo final de los bienes y servicios que se establecen en una determinada zona geográfica. Dicho esto, las empresas no se consideran como contribuyentes finales al adquirir productos de reventa o para etapas de producción, porque la carga tributaria corresponde únicamente al que efectúa el consumo definitivo.

De acuerdo con la literatura especializada, menciona que el Sales Tax es un impuesto transaccional ya que surge cuando ocurre una venta sujeta a gravamen. De tal manera, la obligación tributaria nace justo en el momento que se concreta la acción comercial, sin importar cuando se lleve a cabo el pago de la factura (Mikesell, 2021).

Por lo que se refiere a la rama económica, dicho impuesto sostiene la neutralidad para que no existan influencias sobre las decisiones de cada negocio.

Al recaer sobre el consumidor final, se pretende evitar que el gravamen distorsione los procesos productivos o las cadenas de suministro (Fox & Luna, 2020).

La evolución del comercio electrónico ha incrementado considerablemente la importancia del Sales Tax. Empresas que anteriormente realizaban operaciones únicamente dentro de un estado ahora pueden vender a clientes ubicados en múltiples jurisdicciones, lo que ha generado nuevos desafíos relacionados con la determinación de tasas, el cumplimiento normativo y la identificación de obligaciones fiscales (Swain, 2021).

3.1.1.2 Naturaleza del impuesto

El Sales Tax pertenece a la categoría de los impuestos indirectos. Esto significa que existe una separación entre el sujeto que soporta económicamente la carga tributaria y el sujeto responsable de recaudarla y transferirla a la autoridad fiscal correspondiente (Brunori, 2020).

Desde el punto de vista jurídico, el consumidor final es quien asume el costo del impuesto al momento de adquirir un bien o servicio gravado. Sin embargo, el vendedor actúa como agente recaudador del Estado, siendo responsable de calcular correctamente el impuesto, cobrarlo y posteriormente remitirlo a la administración tributaria correspondiente.

Esta característica distingue al Sales Tax de los impuestos directos, como el impuesto sobre la renta, donde el contribuyente y quien soporta la carga económica son la misma persona o entidad (Hoffman, 2024).

Diversos autores coinciden en que el Sales Tax posee una función recaudatoria relevante para los estados, debido a la estabilidad de la base gravable asociada al consumo. Durante períodos de crecimiento económico, el incremento del gasto de los consumidores genera mayores niveles de recaudación, mientras que en períodos de contracción económica los ingresos tributarios pueden disminuir significativamente (Plesko, 2022).

3.1.1.3 Diferencias entre el Sales Tax y el Impuesto al valor agregado IVA

Una de las comparaciones más frecuentes en el ámbito tributario internacional es la existente entre el Sales Tax estadounidense y el Impuesto al Valor Agregado utilizado en países como México, Canadá, España y la mayoría de las economías desarrolladas.

Aunque ambos son impuestos indirectos al consumo, presentan diferencias sustanciales en cuanto a su estructura operativa, mecanismos de control y efectos administrativos.

La principal diferencia radica en el momento de la recaudación. En el sistema del IVA, el impuesto se genera en cada etapa de la cadena productiva y comercial. Es importante mencionar que, cada miembro cobra el IVA por sus ventas, aunado a ello, se acredita el IVA que ya pago en sus compras, de tal manera que se remite la diferencia a la autoridad fiscal (Alexander, 2020).

En cambio, el Sales Tax se ejecuta solo una vez, cuando la venta final llega al consumidor. Dicho esto, los movimientos que se ejecuten entre compañías usualmente están exentas cuando los bienes o productos se compran para revender o para fabricar (Pomp, 2024).

Una de las diferencias importantes hace referencia a que tiene que ver con los mecanismos de control tributario. El Impuesto sobre el Valor Agregado (IVA) proporciona los elementos necesarios para llevar a cabo una verificación cruzada de movimientos, tanto de los vendedores como de los compradores. Por su parte, el Sales Tax depende a la adecuada clasificación de las transacciones, así como a la debida conservación de los certificados de exención que proporcionan las empresas (Sales Tax Institute, 2024).

Además, el Impuesto sobre el Valor Agregado (IVA) tiende a ser gestionado a nivel nacional por un organismo centralizado, sino también que el Sales Tax es administrado por instituciones como son estados, condados, ciudades e incluso distritos especiales. Esta descentralización produce miles de combinaciones de diferentes tasas de impuestos en los Estados Unidos (NCSL, 2024).

Desde un punto de vista tecnológico, la dificultad jurídica del impuesto sobre las ventas ha contribuido al avance de sistemas automatizados que pueden detectar las tasas aplicables dependiendo la ubicación geográfica donde se realiza el movimiento. Sin embargo, el software contable como lo es Quickbooks incorpora funcionalidades que ayudan a minimizar los riesgos vinculados con el incumplimiento tributario (Intuit, 2024).

3.1.1.4 Principio de territorialidad

El principio de territorialidad integra una pieza esencial en el marco del impuesto a las ventas en Estados Unidos. De acuerdo con este principio, dicta que puede establecerse tributación sobre aquellas transacciones que tengan vínculo o conexión en su territorio. (Hellerstein, 2023).

La práctica del principio ya antes mencionado hace referencia a determinar donde se lleva a cabo la operación sujeta a impuestos y que jurisdicción tiene el derecho de cobrar ese impuesto. Por lo tanto, el proceso resulta difícil a la hora de verificar las transacciones que involucran diversidad de locaciones y ventas online.

Acerca de la territorialidad se menciona que estuvo ligada a la apariencia física del vendedor en el estado. A causa de que el desarrollo de la comercialización ha modificado este enfoque, lo que permite que los estados exijan sus facultades a las empresas que están localizadas fuera de sus fronteras para realizar sus pagos tributarios. (Fox & Luna, 2020).

Actualmente, el principio de territorialidad se incorpora al nexo económico, lo cual permite a los estados solicitar el cobro de impuestos si el volumen de ventas en sus territorios rebasa ciertos umbrales económicos. (Swain, 2021).

Aplicar este principio correctamente es crucial para configurar sistemas contables y fiscales automatizados, ya que establece las reglas para determinar las tasas aplicables y las obligaciones de presentación para cada contribuyente.

3.1.1.5 Sistema de origen y destino

Uno de los aspectos más importantes en la administración del Sales Tax consiste en determinar si la jurisdicción aplicable será la correspondiente al lugar de origen del vendedor o al lugar de destino del comprador.

En los estados que aplican el sistema de origen (origin-based sourcing), la tasa del impuesto se determina con base en la ubicación del vendedor. Esto significa que la jurisdicción donde se encuentra el establecimiento comercial define la tasa aplicable a la transacción (Sales Tax Institute, 2024).

Este modelo simplifica el cumplimiento para empresas que operan principalmente dentro de una sola jurisdicción, ya que reduce la necesidad de identificar múltiples tasas locales. Por otro lado, el sistema de destino (destination-based sourcing) determina la tasa impositiva con base en la ubicación donde el comprador recibe el producto o servicio. En este caso, el vendedor debe aplicar la tasa correspondiente a la jurisdicción del cliente (NCSL, 2024).

Actualmente, la mayoría de los estados utilizan sistemas basados en destino en consecuencia al incremento de la comercialización y a la exigencia de garantizar una tributación más equitativa entre vendedores locales y remotos.

La implementación de este modelo requiere herramientas tecnológicas capaces de identificar automáticamente la ubicación del cliente y aplicar las tasas correspondientes. Esta necesidad ha impulsado la adopción de plataformas contables como QuickBooks, que integran funciones especializadas para la determinación automática del Sales Tax (Intuit, 2024).

El impuesto a las ventas o mejor conocido como Sales Tax en Estados Unidos, corresponde a una de las partes más complejas dentro del sistema fiscal estadounidense, debido a la independencia normativa de los estados y a la gran diversidad de entidades involucradas en su gestión. Cabe destacar que su naturaleza se menciona como un impuesto indirecto porque las empresas cumplen como intermediarias entre el comprador y la autoridad fiscal, generando la necesidad de calcular y recaudar de manera correcta el impuesto.

3.2 Fundamentos del Sales Tax Nexus y Obligaciones Tributarias

3.2.1 El Nexo Fiscal (Sales Tax Nexus)

Derivado a este fenómeno, se creó el concepto de Sales Tax Nexus, que significa como la conexión necesaria entre un contribuyente y una jurisdicción fiscal que permite exigir a un estado la confección de las obligaciones asociadas con el Sales Tax.

En efecto, el nexus integra un componente fundamental para evaluar las cargas fiscales en el territorio estadounidense, por ende, puntualiza cuando un organismo fiscal tiene que registrarse frente a una autoridad fiscal, cobrar impuestos a los clientes, presentar declaraciones por periodos determinados y también llevar a cabo los abonos de pagos al gobierno estatal pertinente.

La relevancia del nexus ha incrementado de una manera fenomenal derivado del dictamen expedido por la Suprema Corte de los Estados Unidos mediante el caso de South Dakota

Wayfair, lo cual modifico sustancialmente los criterios empleados para determinar el derecho de cobranza en las operaciones interestatales. Por consiguiente, varias compañías comenzaron a revisar su legislación tributaria, sistemas contables, y aplicaciones tecnológicas para asegurar el cumplimiento normativos con diversas jurisdicciones.

3.2.1.1 Definición de Nexus

El término nexus proviene del latín y puede traducirse como “conexión”, “vínculo” o “relación”. En materia tributaria, se utiliza para describir el grado de conexión existente entre una empresa y una jurisdicción fiscal que justifica la imposición de obligaciones tributarias por parte del Estado (Hellerstein, 2023).

El nexus integra el fundamento legal que confiere a la autoridad fiscal para actuar sobre quien deba abonar el impuesto a un contribuyente. Por lo que, sin una existencia de vinculación adecuada, un estado no puede pretender el recibo ni la devolución de impuestos a una empresa ubicada fuera de su territorio (Pomp 2024).

Con el paso del tiempo, el criterio del Nexus se fundamentó en principios constitucionales relacionados a las cláusulas de comercio, derivado al derecho procesal contenidas en las Constitución de los Estados Unidos. Ciertas disposiciones tienen el fin de impedir que los estados impongan cargas innecesarias sobre el comercio, o también, establezcan autoridad tributaria fuera de sus fronteras o límites jurisdiccionales.

3.2.1.2 Evolución histórica del concepto de Nexus

Ahora bien, el desarrollo del nexus está relacionado con las modificaciones experimentadas dentro de la economía estadounidense por las últimas décadas.

Cabe hacer mención que antes del incremento de la comercialización, la mayoría de las organizaciones realizaban transacciones dentro de una misma locación geográfica, por lo que la estipulación de obligaciones tributarias resultaba relativamente sencilla. Sin embargo, la presencia física integra un rasgo objetivo para identificar el momento en el que una empresa obtenía una conexión suficiente con un estado (Brunori, 2020).

Sin embargo, la expansión de la comercialización transformó radicalmente dicho escenario. Por lo tanto, empresas como lo son: amazon, eBay y otros minoristas digitales empezaron a tener ventas significativas en estados donde no existían oficinas físicas, trabajadores ni instalaciones de la empresa.

Derivado a ello, el caso provocó un decremento considerable en la recaudación estatal y provoco incertidumbre con la competencia entre establecimientos tradicionales y vendedores online (Fox & Luna, 2020).

Como estrategia a los obstáculos presentados, diferentes estados involucraron reformas fiscales destinadas a abarcar los aspectos del nexus más allá de la presencia física, derivado a ello se estableció el concepto de nexus económico.

A continuación, se explica la diferencia entre nexus físico y nexus económico:

3.2.1.3 Nexus físico

Primeramente, el nexus físico conforma la manera tradicional de conexión fiscal y persiste siendo relevante aún después de la transformación del nexus económico.

Cabe resaltar que se implementa el nexus físico cuando una organización mantiene el tipo de presencia material dentro de un estado. Lo cual, esta presencia del nexus físico permite manifestarse mediante diversos criterios que demuestren una actividad comercial significativa en la jurisdicción pertinente (Sales Tax Institute, 2024).

A lo largo de las problemáticas más comunes que involucran el nexus físico se encuentran: las oficinas y establecimientos permanentes, trabajadores y representantes, inventario almacenado, participación en ferias o eventos comerciales.

3.2.1.4 Nexus económico (Wayfair vs South Dakota)

De lo contrario, el nexus económico constituye una evolución significativa en la manera de interpretar las obligaciones tributarias que tengan relación con el impuesto a las ventas.

A diferencia del nexus físico, este criterio no depende de la existencia de instalaciones, empleados o inventario dentro de un estado. En cambio, se basa en la magnitud de la actividad económica desarrollada por una empresa en una jurisdicción específica (Swain, 2021).

El fundamento principal del nexus económico consiste en reconocer que una organización puede beneficiarse sustancialmente del mercado de un estado aun cuando no posea presencia física en él.

Desde ese enfoque, la magnitud de ventas integra evidencia suficiente de la participación económica para demostrar la exigencia de obligaciones tributarias (Fox & Luna, 2020).

La aplicación del nexus económico permite a los estados compensar ingresos tributarios en relación con la transformación de la comercialización y minimizar las ventajas competitivas que años atrás tenían los vendedores remotos por los negocios locales.

El dictamen final de la Suprema Corte de los Estados Unidos en el caso South Dakota v. Wayfair, Inc. conlleva uno de los acontecimientos más importantes en la historia actual de la tributación a nivel estatal. Por lo tanto, la corte puntualizó que una empresa puede determinar una conexión sustancial con un estado por sus actividades económicas, sin

importar la presencia física dentro de la jurisdicción. Este dictamen modificó radicalmente el contexto tributario en Estados Unidos, obligando a miles de empresas a reconstruir sus obligaciones fiscales a lo largo del país.

Después de la situación de Wayfair, varios estados implementaron ciertos rasgos cuantitativos para obtener la existencia del nexus económico.

A pesar de que las reglas establecidas están variando, los umbrales más significativos incluyen: ventas anuales superiores a USD 100,000; también debe de mostrar más de 200 transacciones alrededor de un año calendario; de igual manera, combinaciones de ventas y volumen de operaciones.

Derivado a ello, varios estados eliminaron el requerimiento del número de operaciones y utilizan únicamente la cantidad de ventas como criterio clave (Tax Foundation, 2024).

3.2.1.5 Umbrales por estado

Mientras tanto los umbrales pueden sufrir modificaciones a través de reformas legislativas, las organizaciones tienen que monitorear constantemente las reglas estatales para ejercer el cumplimiento de sus obligaciones tributarias.

La utilización de software como lo es Quickbooks permite automatizar esta actualización e identificar oportunamente cuándo una empresa llega a los límites establecidos por una jurisdicción.

3.2.1.6 Obligaciones de registro derivadas del nexus

Tras un momento que una empresa determina que existe el nexus, aparecen diversas obligaciones tributarias que tienen que llevarse a cabo para evitar sanciones. Entre las cuales se encuentran las siguientes:

- Registro ante la autoridad fiscal estatal: la empresa tiene que contar con un permiso o licencia para recaudar el impuesto a las ventas antes de recaudar el cobro del impuesto a sus clientes.
- Recaudación del impuesto: el contribuyente debe emplear adecuadamente las tasas estatales y locales perteneciente a cada transacción gravable.
- Presentación de declaraciones: las declaraciones permiten presentarse de diversas maneras como lo es: mensual, trimestral, semestral o anual, pero esto depende de las reglas establecidas por cada estado del país.
- Conservación documental: es indispensable contar con registros contables, facturas, certificados de exención e informes de respaldo durante los períodos exigidos por la ley.

-Auditorías fiscales: se menciona que las autoridades estatales tienen derecho a verificar el cumplimiento tributario por medio de auditorías que comprueben la exactitud de las declaraciones presentadas y los impuestos recaudados.

Ahora bien, la expansiva complejidad del nexus ha llevado la incorporación de herramientas tecnológicas con el alcance de identificar automáticamente las obligaciones fiscales en distintas jurisdicciones.

El software contable de QuickBooks cuenta con la opción de integrar funciones destinadas a verificar las ventas por estado, administrar y actualizar las tasas del impuesto a las ventas y generar informes que facilitan el cumplimiento normativo.

La configuración del software resulta benéfica para empresas que operan en comercio mediante plataformas, ya que minimiza riesgos asociados con errores humanos y optimiza la exactitud de los cálculos tributarios.

Asimismo, la ayuda de los sistemas contables con plataformas de comercio electrónico facilita obtener información en tiempo real sobre ventas realizadas en diferentes estados.

3.3 Determinación de la Base Gravable y Exenciones en el Sales Tax

3.3.1 Reglas de imponibleidad y exenciones

El método del impuesto a las ventas en Estados Unidos se caracteriza por su dificultad normativa y por la gran diversidad de rasgos empleados por los estados para determinar qué operaciones están sujetas a imposición y también cuáles pueden beneficiarse de tratamientos especiales o exenciones.

La adecuada identificación de las transacciones gravables conforma uno de los principales retos para las empresas que llevan a cabo actividades comerciales en diferentes jurisdicciones. Un error muy común dentro de la clasificación de una venta puede incluir diferencias significativas en el cálculo del impuesto, declarando a la organización a cruzar contingencias fiscales, multas e intereses durante los procesos de auditoría.

Si lo vemos de una perspectiva tecnológica, la automatización del cálculo del impuesto a las ventas mediante plataformas contables como QuickBooks depende directamente de la adecuada configuración de reglas de imponibleidad, categorías de productos, tasas fiscales y certificados de exención. Por eso es importante, comprender el tratamiento tributario de

bienes tangibles, servicios, ventas para reventa y transacciones exentas para así poder garantizar el cumplimiento normativo y la eficiencia de los registros contables.

La imponibleidad se puede interpretar como la condición jurídica por medio de la cual una operación económica queda sujeta a la aplicación del impuesto en base a las disposiciones legales vigentes dentro de una jurisdicción concreta (Hellerstein, 2023).

En términos prácticos, una operación es imponible cuando lleva a cabo los requisitos establecidos por la legislación estatal para producir la obligación de recaudar y remitir el impuesto a las ventas. Es importante mencionar que, para determinar dicha condición, tiene que analizarse varios factores relacionados con la naturaleza del producto o servicio vendido, la locación de las partes involucradas, la existencia del nexus y la presencia de posibles exenciones.

Los estados pueden establecer listas especiales de bienes y servicios sujetos al impuesto, así como criterios para excluir de tributación. Sin embargo, debido a la independencia legislativa estatal, un mismo producto permite tener tratamientos diferentes dependiendo de la jurisdicción donde se realice la transacción (Pomp, 2024).

El cálculo de imponibleidad simboliza uno de los componentes más delicados de la administración tributaria empresarial. Debido a que las organizaciones tienen que evaluar con mucha constancia sus productos, servicios y modelos de negocio para así poder garantizar que las tasas aplicadas sean las adecuadas en base a las regulaciones vigentes. Los bienes personales tangibles, o mejor conocidas en dicho país como Tangible Personal Property (TPP), integran la categoría de productos más comúnmente gravada por el impuesto a las ventas dentro del país estadounidense.

3.3.1.1 Concepto de bienes tangibles

Se definen bienes tangibles a aquellos objetos físicos que logran verse, tocarse, transportarse o poseerse materialmente. Por lo tanto, esta categoría mantiene productos manufacturados, mercancías comerciales, equipos electrónicos, muebles, vehículos, herramientas, ropa y una amplia variedad de artículos que están destinados al consumo o al uso personal (Sales Tax Institute, 2024).

La mayoría de los estados menciona como regla general que la venta de bienes tangibles está sujeta al impuesto de las ventas, aunado a que exista una exención específica prevista en la legislación aplicable.

Se establece una política que responde al objetivo de gravar el consumo final de bienes en una jurisdicción pertinente, logrando a los estados obtener ingresos estables que provienen de la actividad comercial (Mikesell, 2021).

Aunque la regla general menciona que el grado de gravabilidad de los bienes tangibles, varios estados han implementado tratamientos especiales para determinados productos.

Entre las categorías frecuentemente sujetas a exenciones o tasas reducidas se encuentran: alimentos para consumo doméstico, medicamentos recetados, equipos médicos, libros educativos, productos agrícolas, determinados suministros industriales.

Ahora bien, la diversidad de normativas entre estados obliga a las empresas a obtener sistemas actualizados de clasificación fiscal para así disminuir errores a la hora de calcular el impuesto.

La práctica de uso del software contable facilita asociar códigos tributarios específicos a cada categoría de producto, permitiendo la correcta aplicación de las reglas de imponibleidad.

3.3.1.2 Evolución de la tributación de servicios

Históricamente, el Sales Tax fue concebido para gravar principalmente bienes físicos. Sin embargo, la transformación de la economía estadounidense hacia modelos basados en servicios y tecnología ha impulsado a numerosos estados a ampliar progresivamente su base imponible.

Actualmente, la tributación de servicios constituye una de las áreas más complejas y dinámicas del sistema fiscal estadounidense (Walczak, 2023).

A diferencia de los bienes tangibles, no existe una regla uniforme que determine qué servicios son gravables. Cada estado define individualmente las actividades sujetas a imposición, generando importantes diferencias regulatorias.

Servicios gravables

3.3.1.3 Servicios gravables

Cabe hacer mención que dentro de los servicios frecuentemente sujetos a Sales Tax se encuentran: reparación y mantenimiento de bienes, servicios de telecomunicaciones, procesamiento de datos, hospedaje y alojamiento, arrendamiento de equipos, servicios de entretenimiento, servicios digitales y software.

No obstante, el empleo del impuesto puede ser modificada según la jurisdicción.

Cabe hacer mención que algunos estados imponen gravámenes a los servicios digitales, mientras que otros establecen exenciones para ciertas actividades tecnológicas o profesionales (Tax Foundation, 2024).

En cambio, las actividades profesionales son una rama especialmente sensible dentro de la tributación estatal.

Mientras que, las actividades de asesoramiento legal, contable, consultoría, medicina e ingeniería tienden a estar exentas en diversos estados. Sin embargo, otros estados han incluido otros servicios profesionales dentro de sus bases establecidas con el fin de obtener más ingresos fiscales.

Esta diversidad normativa requiere un seguimiento constante de las normativas aplicables en cada jurisdicción donde opera una compañía.

3.3.1.4 Certificados de Exención

Los certificados de exención se definen como documentos emitidos por compradores que garantizan su derecho a adquirir bienes o servicios sin el pago del impuesto a las ventas. Estos certificados son indispensables dentro del sistema tributario, porque permiten a los vendedores justificar la no recaudación del impuesto durante procesos de auditoría (Streamlined Sales Tax Governing Board, 2024).

La responsabilidad de conservar esta documentación recae generalmente sobre el vendedor, quien debe demostrar que actuó razonablemente al aceptar la exención solicitada por el cliente.

Dentro de la exención existen diversas maneras de clasificarlos y se exponen a continuación:

- Certificados de reventa: permiten adquirir mercancías destinadas a ser revendidas posteriormente al consumidor final.
- Certificados gubernamentales: aplicables a entidades gubernamentales autorizadas para realizar adquisiciones exentas.
- Certificados para organizaciones sin fines de lucro: utilizados por instituciones educativas, religiosas o benéficas que cumplen requisitos específicos establecidos por la legislación estatal.
- Certificados de manufactura: relacionados con insumos destinados a procesos productivos que califican para tratamientos preferenciales.

La falta de certificados válidos puede generar importantes contingencias fiscales.

Durante una auditoría, si una empresa no puede demostrar adecuadamente la legitimidad de una venta exenta, la autoridad tributaria puede exigir el pago del impuesto, intereses acumulados y sanciones administrativas (AICPA, 2024).

Por esta razón, la gestión documental constituye un componente esencial de los sistemas modernos de cumplimiento tributario.

3.3.1.5 Reventa de mercancías

-Principio de no acumulación del impuesto

El sistema de Sales Tax está diseñado para gravar exclusivamente el consumo final. En consecuencia, las operaciones intermedias dentro de la cadena de distribución generalmente no están sujetas al impuesto cuando los bienes adquiridos serán revendidos posteriormente.

Este principio evita la acumulación de cargas tributarias sobre un mismo producto y contribuye a mantener la neutralidad económica del sistema (Pomp, 2024).

-Aplicación de la exención por reventa

Cuando una empresa adquiere mercancías para comercializarlas posteriormente, puede presentar un certificado de reventa al proveedor.

Como resultado, la venta inicial queda exenta y la obligación tributaria se traslada a la operación realizada con el consumidor final.

Este mecanismo constituye uno de los pilares fundamentales del sistema de Sales Tax y permite evitar fenómenos de doble tributación.

-Control documental

La administración adecuada de certificados de reventa es indispensable para garantizar el cumplimiento normativo.

Las empresas deben verificar la validez de los documentos recibidos y mantener registros actualizados que respalden cada operación exenta. Por lo tanto, la digitalización de estos procesos mediante plataformas contables facilita significativamente las tareas de control y auditoría.

3.3.1.6 Regla del uso final

La regla del uso final establece que la aplicación del Sales Tax depende del destino económico definitivo del bien o servicio adquirido.

En otras palabras, lo relevante no es únicamente la naturaleza del producto, sino también la forma en que será utilizado por el comprador (Hellerstein et al., 2023).

Ahora bien, es importante dejar en claro la aplicación de la regla, se dice que un mismo artículo puede recibir tratamientos tributarios diferentes dependiendo de su finalidad.

Por ejemplo:

Una computadora adquirida para reventa puede estar exenta.

La misma computadora adquirida para uso administrativo interno puede estar gravada.

Un insumo industrial utilizado directamente en manufactura puede recibir un tratamiento preferencial.

El mismo producto utilizado para fines distintos puede quedar sujeto al impuesto.

Este enfoque busca garantizar que el Sales Tax recaiga efectivamente sobre el consumo final y no sobre actividades productivas intermedias.

La correcta aplicación de la regla del uso final requiere información detallada sobre el propósito de cada transacción. Ya que los sistemas contables modernos permiten registrar categorías de clientes, certificados de exención y códigos tributarios específicos que facilitan la aplicación automatizada de estas reglas.

En QuickBooks, por ejemplo, la configuración adecuada de clientes exentos y categorías fiscales contribuye a garantizar que las operaciones sean tratadas conforme a la normativa aplicable.

3.3.1.7 Relación entre imponibilidad, exenciones y Quickbooks

La administración eficiente del Sales Tax depende de la capacidad de las organizaciones para identificar correctamente qué operaciones son gravables y cuáles califican para exenciones.

El software contable de QuickBooks incorpora herramientas que permiten: clasificar productos y servicios, configurar códigos fiscales, gestionar clientes exentos, registrar certificados de exención, generar reportes tributarios, automatizar cálculos de impuestos.

Sin embargo, la precisión de estos procesos depende directamente de la calidad de la información ingresada y del conocimiento que la empresa posea sobre las reglas tributarias aplicables. Cabe resaltar que la tecnología facilita el cumplimiento, pero no reemplaza la necesidad de una adecuada interpretación normativa.

3.4 Reconocimiento y Presentación Contable del Sales Tax bajo US GAAP

3.4.1 Normativa contable aplicable

La correcta administración del Sales Tax no depende únicamente del cumplimiento de las obligaciones fiscales establecidas por las autoridades estatales, sino también de la

adecuada aplicación de los principios contables que ajusta el reconocimiento, cuantificación, presentación y declaración de las obligaciones tributarias en los estados financieros. En este contexto, las empresas que operan en Estados Unidos deben observar las disposiciones establecidas por los United States Generally Accepted Accounting Principles mejor conocidas como US GAAP, emitidos principalmente por el Financial Accounting Standards Board que por sus siglas en inglés se traduce a FASB.

3.4.1.1 Definición de US GAAP

Los United States Generally Accepted Accounting Principles integran el conjunto de normas, principios y procedimientos utilizados para la preparación y declaración de información financiera en Estados Unidos. Estas normas tienen como objetivo garantizar que los estados financieros reflejen de manera razonable la situación económica y financiera de una entidad, facilitando la toma de decisiones por parte de inversionistas, acreedores, reguladores y otros usuarios de la información contable (FASB, 2024).

Además, el marco conceptual de US GAAP establece criterios para el reconocimiento de activos, pasivos, ingresos y gastos, así como lineamientos relacionados con la relevancia, confiabilidad, comparabilidad y transparencia de la información financiera.

En el caso del Sales Tax, los principios contables buscan reflejar adecuadamente la naturaleza de los recursos recaudados por las empresas, diferenciando claramente entre ingresos propios y montos pertenecientes a terceros.

Uno de los principios fundamentales de US GAAP es la prevalencia de la sustancia económica sobre la forma jurídica. Este principio establece que las transacciones deben registrarse considerando su realidad económica y no únicamente su apariencia legal (Kieso et al., 2023).

Aplicado al Sales Tax, este criterio implica reconocer que la empresa actúa como intermediaria entre el consumidor y la autoridad tributaria. Aunque el dinero es recibido por la entidad al momento de la venta, económicamente pertenece al Estado y, por tanto, no debe registrarse como ingreso operativo.

3.4.1.2 Reconocimiento de pasivos

De acuerdo con el marco conceptual del FASB, un pasivo representa una obligación presente de una entidad derivada de eventos pasados, cuya liquidación implicará una salida futura de recursos económicos (FASB, 2024).

Cuando una empresa recauda Sales Tax de sus clientes, adquiere inmediatamente la obligación de transferir esos recursos a la autoridad fiscal correspondiente. En

consecuencia, surge un pasivo que debe reconocerse contablemente desde el momento en que ocurre la transacción gravable.

La práctica contable generalmente aceptada establece que el impuesto cobrado al cliente debe registrarse en una cuenta de pasivo denominada comúnmente: Sales Tax Payable, Sales and Use Tax Payable, Taxes Collected for Remittance.

El reconocimiento incorrecto del Sales Tax como ingreso puede generar distorsiones significativas en los estados financieros, afectando indicadores de rentabilidad, márgenes operativos y análisis financieros utilizados por inversionistas y acreedores (Schroeder et al., 2022).

Por esta razón, los sistemas contables modernos incorporan mecanismos automatizados que permiten separar automáticamente los ingresos comerciales de los impuestos recaudados.

El principio de devengo (accrual basis accounting) establece que las transacciones deben reconocerse cuando ocurren económicamente y no necesariamente cuando se recibe o entrega efectivo (Warren et al., 2024).

3.4.1.3 Aplicación del Sales Tax

La obligación relacionada con el Sales Tax surge en el momento en que se realiza la venta gravable. Por lo tanto, el pasivo tributario debe reconocerse cuando ocurre la transacción y no cuando la empresa presenta la declaración o efectúa el pago a la autoridad fiscal.

Desde el punto de vista contable, la secuencia es la siguiente: se realiza la venta, se calcula el impuesto aplicable, se reconoce el pasivo tributario, posteriormente se presenta la declaración, finalmente se liquida la obligación mediante el pago correspondiente.

Este enfoque permite que los estados financieros reflejen adecuadamente las obligaciones existentes al cierre de cada período contable.

Durante los procesos de cierre mensual, trimestral o anual, las organizaciones deben verificar que el saldo de la cuenta de Sales Tax Payable represente correctamente los impuestos acumulados pendientes de remisión.

La conciliación de esta cuenta constituye una práctica fundamental de control interno y auditoría.

3.4.1.4 ASC 450: Contingencias

El ASC 450 - Contingencias regula el tratamiento contable de situaciones inciertas que pueden generar ganancias o pérdidas futuras para una organización.

Según esta normativa, una contingencia representa una condición existente cuya resolución depende de eventos futuros inciertos (FASB ASC 450, 2024).

En materia de Sales Tax, las contingencias pueden surgir cuando existen dudas sobre: obligaciones tributarias no identificadas, nexus económico no reconocido, errores en la aplicación de exenciones, falta de certificados válidos, interpretaciones incorrectas de la normativa estatal, resultados potenciales de auditorías fiscales.

El ASC 450 establece que una pérdida contingente debe registrarse cuando se cumplen simultáneamente dos condiciones: la primera, es probable que exista una obligación; y la segunda, el importe puede estimarse razonablemente.

Cuando ambos criterios se satisfacen, la empresa debe reconocer un pasivo y registrar el gasto correspondiente.

Es importante saber que, si la pérdida potencial no cumple los requisitos para ser reconocida contablemente, pero existe una posibilidad razonable de ocurrencia, la organización debe revelar la situación en las notas explicativas de los estados financieros. Estas revelaciones permiten a los usuarios de la información financiera evaluar riesgos asociados con litigios, auditorías o contingencias tributarias.

3.4.1.5 Presentación en los estados financieros

Generalmente, las obligaciones relacionadas con Sales Tax se presentan dentro del pasivo corriente debido a que suelen liquidarse en períodos relativamente cortos, normalmente inferiores a un año.

En el balance general, la cuenta de Sales Tax Payable refleja el monto acumulado pendiente de pago a las autoridades fiscales al cierre del período.

Este saldo debe coincidir razonablemente con las declaraciones fiscales pendientes de presentación o pago.

En cambio, en el estado de resultados, Debido a que el impuesto no constituye ingreso propio de la empresa, no debe formar parte de las ventas netas ni de los ingresos operativos. Esta separación permite que los estados financieros reflejen con mayor precisión el desempeño económico de la organización.

Cuando existan contingencias significativas relacionadas con auditorías fiscales, litigios o incertidumbres tributarias, la entidad debe proporcionar información complementaria mediante notas explicativas. Estas revelaciones contribuyen a la claridad y fortalecen la categoría de la información financiera presentada.

La correcta contabilización del Sales Tax constituye un elemento indispensable para avalar la calidad y confiabilidad de la información financiera dentro de las organizaciones que operan en Estados Unidos. Bajo US GAAP, el impuesto recaudado no representa un ingreso para la empresa, sino una obligación que debe reconocerse como pasivo hasta su remisión a las autoridades fiscales correspondientes. La integración de estos principios contables con herramientas tecnológicas como QuickBooks permite automatizar procesos, mejorar controles internos y optimizar la gestión tributaria empresarial.

3.5 Parametrización del Impuesto sobre las Ventas en QuickBooks

3.5.1 Configuración del impuesto en Quickbooks

La transformación digital de los procesos contables y fiscales ha generado nuevas oportunidades para mejorar la precisión, eficiencia y cumplimiento normativo en la gestión de impuestos empresariales. En el caso específico del Sales Tax en Estados Unidos, la complejidad derivada de la existencia de múltiples jurisdicciones tributarias, diferentes tasas impositivas y constantes cambios regulatorios ha impulsado la adopción de soluciones tecnológicas especializadas para automatizar tareas tradicionalmente realizadas de forma manual.

Entre las herramientas más utilizadas por pequeñas y medianas empresas se encuentra QuickBooks, desarrollado por Intuit, el cual ofrece funcionalidades diseñadas para facilitar la administración integral de obligaciones tributarias relacionadas con el Sales Tax.

QuickBooks es un software de contabilidad que ha evolucionado desde una herramienta básica de registro financiero hasta una plataforma integral de gestión empresarial que incorpora funciones relacionadas con facturación, nómina, reportes financieros, administración de inventarios y cumplimiento tributario.

El crecimiento del comercio electrónico y la complejidad de las obligaciones fiscales en Estados Unidos motivaron la incorporación de módulos especializados para la gestión del Sales Tax. Estas funcionalidades permiten automatizar actividades que anteriormente requerían procesos manuales extensos y susceptibles a errores humanos (Intuit, 2024).

Actualmente, QuickBooks Online incorpora sistemas automatizados capaces de identificar jurisdicciones tributarias, calcular tasas aplicables y generar reportes destinados a facilitar la preparación de declaraciones fiscales.

La automatización tributaria ofrece múltiples beneficios para las organizaciones, entre los cuales destacan: reducción de errores en cálculos fiscales, disminución de riesgos de

incumplimiento, mayor eficiencia operativa, optimización del tiempo dedicado a tareas administrativas, mejora de controles internos, disponibilidad de información en tiempo real. Estos beneficios resultan especialmente relevantes para empresas que realizan operaciones en varios estados y deben administrar diferentes obligaciones tributarias simultáneamente.

3.5.1.1 Mapeo de jurisdicciones fiscales

Una jurisdicción tributaria representa la autoridad gubernamental con facultades para imponer y recaudar impuestos dentro de un territorio específico.

En Estados Unidos, el Sales Tax puede estar compuesto por distintos niveles de imposición: estatal, condado, ciudad, distrito especial.

Cada uno de estos niveles puede aplicar tasas independientes que deben considerarse al momento de calcular el impuesto correspondiente a una transacción (Tax Foundation, 2024).

Uno de los principales desafíos del sistema tributario estadounidense es la existencia de miles de combinaciones posibles de tasas impositivas.

QuickBooks utiliza información geográfica relacionada con la ubicación del cliente para identificar automáticamente la jurisdicción aplicable.

Cabe hacer mención que el sistema analiza la dirección de facturación, dirección de envío, estado de destino, código postal y jurisdicciones locales asociadas. Con base en estos datos, determina las tasas correspondientes a cada operación.

La precisión del mapeo depende directamente de la calidad de la información ingresada en el sistema.

3.5.1.2 Centros de Sales Tax

Ahora bien, el Sales Tax Center constituye el módulo central de administración tributaria dentro de QuickBooks. Esta herramienta permite gestionar de manera integrada todas las actividades relacionadas con el cálculo, seguimiento y reporte del Sales Tax.

A través de este centro de control, los usuarios pueden visualizar obligaciones pendientes, configurar agencias fiscales y monitorear saldos acumulados (Intuit, 2024).

Entre las funciones más importantes del Sales Tax Center se encuentran: configuración de agencias fiscales, administración de tasas, monitoreo de obligaciones, generación de reportes, etc.

La centralización de la información tributaria mejora significativamente la capacidad de inspección y verificación por parte de la administración. Además, facilita la preparación de

auditorías internas y externas al proporcionar acceso inmediato a registros detallados de transacciones fiscales.

3.5.1.3 Automatización del cálculo del Sales Tax

La automatización del cálculo tributario constituye una de las funcionalidades más relevantes de QuickBooks.

El sistema utiliza reglas predefinidas y bases de datos actualizadas para determinar automáticamente el impuesto aplicable a cada operación.

Esta automatización reduce la necesidad de cálculos manuales y disminuye significativamente el riesgo de errores humanos.

Para calcular correctamente el impuesto, QuickBooks evalúa múltiples factores:

- Ubicación del vendedor
- Ubicación del comprador
- Jurisdicción aplicable
- Categoría del producto
- Tipo de servicio
- Condición fiscal del cliente
- Exenciones registradas

La combinación de estos elementos permite determinar la tasa adecuada para cada transacción.

3.5.1.4 Códigos de impuestos (Tax Codes)

Los códigos de impuestos son identificadores utilizados para clasificar transacciones según su tratamiento tributario.

Cada código representa una condición fiscal específica que determina si una operación está gravada, exenta o sujeta a reglas especiales.

Dichos códigos permiten que el sistema aplique automáticamente las reglas fiscales correspondientes a cada transacción. El software contable de Quickbooks permite asignar una cedula al producto, servicio o cliente para determinar el tratamiento fiscal acorde sin intervención del manual. Es relevante mencionar que, los códigos más comunes son los que se muestran a continuación: ventas gravadas, ventas exentas, reventa, organizaciones externas, entre otros.

La configuración correcta dentro del software no solo conlleva implicaciones tributarias, sino consecuencias significativas en las operaciones de control interno.

Por esta consecuencia, las empresas tienen que revisar periódicamente sus criterios fiscales para verificar que correspondan a la normativa vigente. Por ende, la correcta configuración del impuesto a las ventas dentro de Quickbooks es uno de los puntos más destacados para la optimización del cálculo del Sales Tax en Estados Unidos, lo cual permite obtener reducciones de tiempo en el procesamiento, mejorar la precisión de los cálculos, reducir contingencias fiscales, optimización operativa, así como facilitar el requerimiento legal. Ahora bien, los beneficios que se mencionaron anteriormente se alinean directamente con la investigación del proyecto porque orienta a contribuir con la tecnología dentro de la administración fiscal de las empresas.

El contar con una configuración adecuada para calcular el impuesto a las ventas en Quickbooks representa un elemento estratégico para gestionar eficientemente las obligaciones tributarias fiscales estadounidenses.

Por lo tanto, el sistema fiscal de Estados Unidos incluye herramientas para manejar varias jurisdicciones, tasas variables y distintos tratamientos fiscales de forma precisa y automatizada.

Asimismo, mediante el sales tax center, los códigos fiscales, la automatización de cálculos, incluyen componentes esenciales que pueden transformar procesos manuales en procedimientos más eficientes y precisos. Asimismo, la correcta parametrización del sistema fortalece los controles internos, mejora la calidad de la información financiera y reduce riesgos asociados con incumplimientos regulatorios.

3.6 Regulación del impuesto a las ventas en el estado de Georgia

3.6.1 Título 48 del Código Anotado de Georgia (O.C.G.A.)

Es importante mencionar que, El Título 48 del Código Anotado de Georgia aborda específicamente las disposiciones legales relacionadas con los impuestos en el estado de Georgia, Estados Unidos. Este título es crucial para comprender el marco legal que rige la administración y la recaudación de impuestos en Georgia.

En la actualidad los impuestos, en todos los sistemas económicos de los países, sirven para proveer de recursos al gobierno y éste pueda alcanzar los objetivos propuestos en su planeación. (Servicio de Administración Tributaria, 2024).

Dentro del estado de Georgia se realiza la recaudación y ejecución del Sales Tax mediante el título 48 del Código Anotado de Georgia (O.C.G.A.), lo cual menciona las reglas y parámetros a lo largo del capítulo 8, donde especifica las operaciones de venta gravada

que se realizan alrededor de su locación. Derivado a ello, es la manera legal y formal para la hora de comercializar productos o servicios tengan en cuenta cada entidad los estándares que deben seguir para actuar ante el impuesto de las ventas, asimismo, brindando el apoyo del software contable para detectar cada proceso de manera correcta. Sin embargo, una de las cosas para tener en cuenta durante este capítulo es que el Título 48 menciona los elementos básicos para determinar el impuesto; esto conlleva a revisar las tasas aplicables, las reglas de asignación dependiendo el condado y también los parámetros del nexo fiscal, para así poder continuar con el correcto proceso de configuración y automatización de Quickbooks para el Sales Tax.

3.6.1.1 Tasas del Sales Tax en Georgia

El O.C.G.A. Título 48 establece que la tasa estatal general del Sales and Use Tax es del 4%, aplicable a la venta de bienes personales tangibles y otras operaciones gravadas por la legislación estatal (Georgia Department of Revenue, 2024).

No obstante, el sistema tributario de Georgia permite que los gobiernos locales establezcan impuestos adicionales mediante diferentes figuras tributarias, como el Local Option Sales Tax (LOST), Special Purpose Local Option Sales Tax (SPLOST) y Municipal Option Sales Tax (MOST). Como resultado, la tasa efectiva que paga el consumidor corresponde a la suma de la tasa estatal y de los impuestos locales vigentes en la jurisdicción donde se entrega el bien (Georgia Department of Revenue, 2024).

En ciudades como Atlanta, ubicada principalmente en los condados de Fulton y DeKalb, la combinación de la tasa estatal con los impuestos locales genera tasas efectivas que generalmente oscilan entre 8% y 8.9%, dependiendo del condado y de los impuestos locales vigentes (Tax Foundation, 2024).

La manera que establece el sistema estadounidense tributario contiene un alto nivel de complejidad y también conlleva obtener herramientas útiles a su correcta aplicación durante los parámetros para identificar las tasas apropiadas a cada operación comercial. Es por ello que Quickbooks aporta en el manejo eficaz al momento de identificar el lugar del cliente para realizar los cálculos mediante la normativa vigente de las diferentes tasas de tributación.

3.6.1.2 Sistema de asignación territorial (Destination-Based Sourcing)

Uno de los parámetros importantes a considerar a la hora de calcular el impuesto del Sales Tax es tener definido correctamente el territorio o locación de la operación.

Georgia adopta el sistema denominado Destination-Based Sourcing, mediante el cual el Sales Tax se calcula tomando como referencia el lugar donde el comprador recibe la mercancía y no el lugar desde donde el vendedor despacha el producto (Georgia Department of Revenue, 2024).

En las líneas anteriores se menciona el modelo que se encuentra alineado con el principio de destino, donde se menciona la obligación tributaria que se le asigna a cada facultad la cual produce el consumo final del bien, de esta manera, se realiza una correcta percepción del impuesto para los gobiernos locales.

A continuación, se menciona un ejemplo de dicho sistema para tener más certera la información técnica.

Hablando de una empresa situada en Atlanta, por ejemplo, vende mercancías a un cliente que habita en Savannah dicho impuesto deberá calcularse de acuerdo con las tasas que mantenga dicha ciudad, independientemente de la situación del vendedor. Este tipo de metodología exige contar con sistemas informáticos que permitan la identificación automática de la dirección de entrega y la aplicabilidad de las tasas de impuesto correspondientes, de ahí que algunas herramientas como QuickBooks incorporen funciones para el cálculo automático del Sales Tax a partir de la dirección de entrega (Intuit, 2024).

3.6.1.3 Nexus Económico en Georgia

Con lo señalado en el O.C.G.A. Título 48 y la guía elaborada por el Georgia Department of Revenue, el comerciante remoto asume la obligación de registrarse, recaudar e ingresar el Sales Tax una vez que durante el año calendario en vigor, o el anterior, genera más de USD 100.000 en ventas brutas de bienes al estado de Georgia o lleva a cabo 200 o más transacciones minoristas en el interior del estado (Georgia Department of Revenue, 2024). Esta norma permite que aquellas firmas que no tienen una presencia física en Georgia puedan estar sujetas al impuesto siempre que establezcan una base económica en el tráfico de mercancías en el ámbito estatal (Hellerstein et al., 2023).

Este marco regulador persigue garantizar condiciones de competencia justas entre los comerciantes locales y los remotos, de tal modo que no se favorezca a los últimos en virtud de no tener establecimientos en el estado. Asimismo, refuerza la capacidad recaudatoria del gobierno estatal ante un crecimiento del comercio electrónico posterior al fallo de la Corte en el caso Wayfair (Sales Tax Institute, 2024).

Para las empresas que operan con sistemas de información contable, la supervisión invariable del volumen de ventas viene a representar un punto clave del cumplimiento

tributario. Herramientas como QuickBooks permiten generar reportes de ventas divididas por estado, lo cual hace posible el cálculo del momento cuando un contribuyente confirma los umbrales establecidos por la legislación de Georgia y empieza el proceso de registro ante la autoridad fiscal (Intuit, 2024).

Por lo cual, la combinación del cumplimiento de las disposiciones del Título 48 del O.C.G.A. y la utilización de herramientas de automatización contable mejora la exactitud del Sales Tax, facilita el cumplimiento tributario y contribuye a la disminución de los riesgos asociados a errores en la determinación de las obligaciones tributarias.

3.7 Comparación con el marco de tributación en México

3.7.1 Diferencias de leyes fiscales entre Georgia y México

Ahora bien, En México también existen leyes que regulan las operaciones de los impuestos, enseguida, se muestra una tabla sobre las diferencias de las leyes entre México y Atlanta Estados Unidos.

Tabla 1
Diferencias de leyes entre México y EE.UU.

Aspecto	Impuestos en Atlanta, EE. UU.	Impuestos en México
Autoridades Fiscales	Servicio de Impuestos Internos (IRS), Departamento de Ingresos de Georgia, Gobierno local (ciudad de Atlanta).	Servicio de Administración Tributaria (SAT), Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP), Gobierno local (municipios y estados).
Impuesto sobre la Renta	Impuesto federal sobre la renta (IRS), Impuesto estatal sobre la renta (Georgia).	Impuesto sobre la renta (ISR)
Impuesto sobre las Ventas	Impuesto sobre las ventas (a nivel estatal y local).	Impuesto al Valor Agregado (IVA), Impuesto sobre ventas locales (en algunos casos).
Impuesto sobre la Propiedad	Impuesto sobre la propiedad (a nivel local y estatal).	Impuesto predial (a nivel municipal).

Aspecto	Impuestos en Atlanta, EE. UU.	Impuestos en México
Tasas de Impuestos	Las tasas varían según el nivel de gobierno y la jurisdicción.	Las tasas varían según la naturaleza del impuesto y la ubicación geográfica
Normativas Legales	Código Fiscal de Georgia, Reglamentos locales de impuestos.	Ley del Impuesto sobre la Renta, Ley del Impuesto al Valor Agregado, Código Fiscal de la Federación, Leyes fiscales estatales y municipales.
Cumplimiento y Administración	Regulado por el IRS, el Departamento de Ingresos de Georgia y autoridades locales.	Regulado por el SAT, la SHCP y autoridades fiscales estatales y municipales.

Nota. Se realizó la tabla de diferencias de los impuestos entre EE. UU. y México.

Aunado a la información que se proporcionó, cabe hacer mención que las diferencias en las leyes entre México y Estados Unidos son importantes porque reflejan las distintas estructuras legales y fiscales de cada país, así como también, dichas leyes presentan un gran efecto en los diferentes aspectos de la vida, desde los derechos individuales hasta el funcionamiento de las empresas.

Sin embargo, el panorama de la contabilidad y los impuestos en países desarrollados, como es el caso de Estados Unidos (mediante el International Public Sector Fraud Forum), presenta un cambio radical en la transformación promovida por la actualización de nuevas tecnologías. El descubrimiento de las actualizaciones tecnológicas está renovando la forma en que los individuos controlan tales áreas, presentando tanto ventajas como desafíos en la estructura legal. Cabe resaltar que, las actualizaciones minimizan los errores, pero también mejora las deducciones y los créditos, lo cual permite contribuir a las declaraciones fiscales más exactas. Además, los profesionales necesitan permanecer informados para mantenerse al tanto de las actualizaciones en las regulaciones fiscales, y así asegurarse de cumplir con el proceso y evitar multas.

La transformación digital es un requisito que las empresas deben satisfacer en todas sus áreas para mantenerse actualizados. En el departamento encargado de impuestos poseen un área de mejora muy importante para ahorrar tiempos, costos y recursos, utilizando las diferentes tecnologías que posibilita la automatización de tareas que actualmente conllevan gran parte del tiempo empleado.

Asimismo, las instituciones requieren de las empresas proporcionar información o reportes con el fin de obtener su cumplimiento en tiempo y forma. Dicho esto, para que las instituciones se mantengan al día sobre los diversos requerimientos.

Dentro del área fiscal, la tecnología es fundamental ya que sirve para ejecutar sus funciones, como lo son: planificación fiscal, cumplimiento de obligaciones, emisión de informes, la seguridad de la información, y sin duda el pago de los impuestos. Por tanto, el ultimo rasgo del cual se mencionó es porque debe enfocarse en encontrar soluciones con el fin de otorgar efectividad en las funciones internas y garantizar eficiencia.

“En la actualidad, las empresas deben estar preparadas para los cambios que generan tensión fiscal, pero a la vez, considerando soluciones que les permitan transformar el departamento de impuestos como una parte más de su estrategia de negocios” (Espinoza, 2015).

A su vez, es conveniente identificar en las organizaciones aquellas líneas de oportunidad para elaborar propuestas de mejora constante en base a la rendición fiscal, y estar preparados en el momento que se enfrente a una auditoria electrónica. Es decir, se debe aplicar las herramientas digitales para el buen funcionamiento de los procesos, así como también, para que su área operativa funcione correctamente, de igual manera, el preciso cumplimiento contable y fiscal, y una buena relación comercial con los clientes y proveedores de la empresa.

Ahora bien, en la investigación se hace mención del Impuesto a las ventas de las empresas en Estados Unidos, es un componente fundamental del sistema tributario del país y desempeña un papel clave durante la recaudación de ingresos para el ente gubernamental, así como en la regulación de la operación económica.

Cabe hacer mención que dicho impuesto es relevante debido a que es una fuente de ingresos para los gobiernos tanto estatales como locales en Estados Unidos. Estos ingresos se aplican para costear una gran gama de servicios públicos, englobando a la educación, infraestructura, salud pública y seguridad. Además, el impuesto a las ventas es considerado como un impuesto regresivo, lo que significa que afecta a los contribuyentes de manera proporcional a su capacidad adquisitiva. Esto puede ser visto como más equitativo en balance con los impuestos progresivos que gravan a los contribuyentes de mayores ingresos a tasas más elevadas. De igual manera, Al gravar las ventas de bienes y servicios, el impuesto a las ventas puede influir en el comportamiento de consumo de los individuos y las empresas.

Por ejemplo, puede desistir la compra de bienes considerados nocivos para la salud o el medio ambiente, mientras que puede fomentar el consumo de productos considerados beneficiosos o necesarios.

Sin embargo, el Impuesto a las ventas de las empresas cuenta con diversas características, así como; Las tasas y las reglas de exención del impuesto a las ventas varían de un estado a otro en Estados Unidos. Algunos estados aplican una tasa uniforme en toda la venta, mientras que otros permiten exenciones para ciertos bienes y servicios considerados esenciales o exentos de impuestos. También, el impuesto a las ventas es administrado y recaudado por los gobiernos estatales y locales. Esto puede generar complejidades adicionales para las empresas que operan en múltiples estados, ya que deben cumplir con las leyes tributarias de cada estado en el que realizan ventas. Asimismo, el impuesto a las ventas se emplea a una gran gama de bienes y servicios, incluyendo productos tangibles como alimentos, ropa, electrónicos y automóviles, así como servicios profesionales y de entretenimiento. Además, algunos bienes y servicios pueden estar exentos o sujetos a tasas reducidas dependiendo de la legislación estatal.

Finalmente, el impuesto a las ventas de las empresas en Estados Unidos es una herramienta crucial para la recaudación de ingresos gubernamentales, la promoción de la equidad tributaria y la regulación del consumo. Sus características varían según el estado, pero en general, obtiene un efecto significativo en la economía y en la vida diaria de los ciudadanos y las empresas.

En conclusión, cada país tiene una amplia gama de diferencias, pero cada uno llega al fin común que es el cálculo de impuestos, es por ello que el profesional cuenta con los conocimientos adecuados para establecer y poner en práctica la mejor ley para cada situación y tipo de cliente, siendo así el resultado benéfico al momento de analizar y tomar decisiones.

Capítulo IV. Propuesta

4.1 Enunciado y descripción de la propuesta

“Manual de configuración impositiva en Quickbooks para el cálculo del Impuesto a las ventas de las empresas en el Estado de Georgia”.

La configuración de impuestos en un software contable consiste en parametrizar el sistema para que calcule automáticamente el Impuesto a las Ventas (Sales Tax) aplicable a las operaciones de una empresa en Estados Unidos. Este proceso incluye la definición de tasas impositivas según el estado, condado o ciudad donde se realizan las transacciones, así como la clasificación correcta de productos y servicios sujetos a impuestos.

4.2 Objetivo general

Optimizar los procesos fiscales de los contadores a través de un manual de procedimientos en Quickbooks con el fin de minimizar errores en la determinación del impuesto a las ventas y garantizar un cumplimiento normativo de calidad para el cliente.

4.3 Estrategias de implementación

La estrategia se entiende como un conjunto de programas generales de acción, que llevan consigo compromisos de énfasis y recursos para poner en práctica una misión básica. (Koontz & Weihrich, 1998)

Las personas clave para dicho proyecto es la gerente contable que se encarga de la supervisión y gestión de las actividades financieras de la firma contable, así como también, una persona clave es Grace Williams la presidente de dicha firma porque lleva el control de todas las áreas y es quién toma decisiones. Ahora bien, la gerente contable es la persona que aceptó la propuesta ya que durante la examinación del manual se mostró eficiencia y calidad para los contadores que se encuentran en capacitación para ocupar una vacante de la firma contable, con el fin de optimizar tiempo durante los cursos que brinda Quickbooks.

Cabe hacer mención que durante el proyecto se obtuvieron algunas resistencias como la falta de licencia al software contable porque se debe contar con el presupuesto adecuado para obtener el permiso y así ingresar sin ningún problema a la plataforma de Quickbooks, lo cuál afecta para obtener acceso a la información financiera que se va a trabajar.

Sin embargo, se establece un acuerdo de contar con fondos para cuando existen candidatos interesados en la vacante contable, y una vez contando con el recurso empezar el trámite de accesos a la plataforma para sus capacitaciones online.

4.4 Desarrollo y presentación de la propuesta

Como parte del proyecto, se desarrolló una propuesta orientada a la optimización del cálculo del Impuesto a las ventas mediante la configuración adecuada del software contable (Quickbooks) utilizado por las empresas en Estados Unidos.

La propuesta incluyó la elaboración de un manual de procedimientos que describe paso a paso la configuración de las tasas impositivas y la correcta aplicación de las normativas fiscales vigentes.

Recaltar que el manual es de suma importancia ya que se va explicando de forma detallada la configuración del impuesto a las ventas en las empresas de Georgia para así eficientizar el proceso a la hora de realizar el cálculo y proceder a abarcar más clientes durante el periodo del Tax Season.

Al aplicar el manual que se va a desarrollar a continuación se pretende ser una herramienta técnica y operativa en la firma contable para diseñar operaciones en las que se puedan configurar de tal manera que minimicen errores dentro del cálculo, registro y control del Sales Tax en cuanto a la legislación tributaria que establece el estado de Georgia.

De igual manera, facilitará la preparación para el equipo entrante correspondiente a los nuevos empleados, lo cual, permite optimizar el tiempo dentro del software con cada cliente y así permite obtener mejores resultados para las empresas. Con ello, la firma contable podrá aumentar su servicio de manera más eficiente y congruente alineado a los estándares que maneja dicho país.

Como resultado, la firma contable de Grace M. Williams tendrá como fortaleza la confianza de sus clientes por la precisión dentro de los procesos contables y tributarios.



MANUAL DE CONFIGURACIÓN IMPOSITIVA EN QUICKBOOKS PARA EL CÁLCULO DEL IMPUESTO A LAS VENTAS DE LAS EMPRESAS EN EL ESTADO DE GEORGIA

Elaborado por:
Laura Guadalupe Hernández Castillo

	MANUAL DE PROCEDIMIENTOS	Código: MIV-GW-26
		Versión: Primera
	Configuración impositiva para el impuesto a las ventas en Quickbooks correspondiente a la locación del estado de Georgia EE.UU.	Fecha: 25/Junio/ 2026
		Página: 00 de 11

Índice

Propósito del manual	01
Alcance del manual	01
Fundamento legal	02
Base jurídica	02
Tasas del Sales Tax en Georgia	02
Desarrollo de la configuración impositiva	03

	MANUAL DE PROCEDIMIENTOS	Código: MIV-GW-26
	Configuración impositiva para el impuesto a las ventas en Quickbooks correspondiente a la locación del estado de Georgia EE.UU.	Versión: Primera
		Fecha: 25/Junio/ 2026
		Página: 01 de 11

1.- Propósito del manual

El Manual de Configuración Impositiva en QuickBooks para el Cálculo del Impuesto sobre las Ventas de las Empresas en Georgia tiene como objetivo establecer la correcta configuración del módulo Sales Tax en el software QuickBooks. Esto se realiza de acuerdo con la legislación tributaria actual de Georgia y los principios de contabilidad generalmente aceptados en Estados Unidos (US GAAP).

El manual ofrece una guía práctica y estándar que ayuda a contadores para implementar correctamente el sistema y calcular el impuesto sobre las ventas. Esto asegura el cumplimiento de las obligaciones fiscales establecidas en el Código Anotado de Georgia (O.C.G.A.), Título 48, y de las normativas emitidas por el Georgia Department of Revenue.

Además, este manual busca mejorar el control interno mediante la correcta configuración del sistema contable. Esto ayuda a reducir errores en el cálculo del impuesto y a evitar problemas fiscales que pueden surgir de configuraciones incorrectas.

2.- Alcance del manual

Este manual se aplica a las empresas que realizan actividades comerciales sujetas al impuesto sobre las ventas en el Estado de Georgia y que usan QuickBooks Online como su sistema contable y financiero para registrar sus operaciones.

El alcance de este documento se limita a la configuración y administración del impuesto sobre las ventas correspondiente al Estado de Georgia. No contempla el tratamiento de otros impuestos federales o estatales. El manual está diseñado como una guía técnica de consulta para profesionales de la contabilidad interesados en la correcta aplicación de la normativa fiscal y contable relacionada con el impuesto sobre las ventas en el Estado de Georgia.

Comienza el manual con la información en forma de introducción al tema para brindar el contexto del cuál se va a tratar dicha propuesta.

	MANUAL DE PROCEDIMIENTOS	Código: MIV-GW-26
		Versión: Primera
	Configuración impositiva para el impuesto a las ventas en Quickbooks correspondiente a la locación del estado de Georgia EE.UU.	Fecha: 25/Junio/ 2026
		Página: 02 de 11

3.- Fundamento legal

El impuesto sobre las ventas en Georgia se encuentra regulado por el Artículo 1 del Capítulo 8 del Título 48 del Official Code of Georgia Annotated (O.C.G.A.), el cual establece la obligación de recaudar, declarar y remitir el impuesto correspondiente por la venta de bienes tangibles y determinadas operaciones gravadas. El Departamento de Ingresos de Georgia (Georgia Department of Revenue) administra la aplicación del impuesto y emite la reglamentación administrativa correspondiente.

4.- Base jurídica

Durante la investigación se colaboró con las leyes y códigos que establece el Código Anotado de Georgia (O.C.G.A.) donde los principales artículos del Título 48 aplicables son:

O.C.G.A. 48-8-30 que establece el impuesto estatal sobre la venta al por menor de bienes tangibles.

O.C.G.A. 48-8-38 menciona que regula las ventas exentas mediante certificados de exención.

O.C.G.A. 48-8-59 Determina las obligaciones de declaración y pago.

Son los artículos que se van a incluir para el cálculo del impuesto a las ventas del cual se está realizando la elaboración del manual.

5.- Tasas del Sales Tax en Georgia

La tasa efectiva depende del destino donde se entrega la mercancía, ya que Georgia utiliza el sistema Destination-Based Sourcing, lo que implica que el impuesto se determina conforme a la jurisdicción de entrega del bien.

La finalidad de este apartado dentro del manual es para dar a conocer la normativa que trabaja en conjunto al software de Quickbooks y así obtener un cálculo eficiente del Impuesto sobre las ventas en el estado de Georgia.



MANUAL DE PROCEDIMIENTOS

Código: MIV-GW-26

Versión: Primera

Fecha: 25/Junio/ 2026

Página: 03 de 11

Configuración impositiva para el impuesto a las ventas en Quickbooks correspondiente a la locación del estado de Georgia EE.UU.

El estado de Georgia aplica un sistema compuesto por:

Tabla 2
Tasas del Sales Tax

CONCEPTO	TASA %
Impuesto Estatal	4.00%
Impuestos Locales	2% - 5%
Tasa combinada	6% - 9%

Nota. Los cálculos se realizaron a la fecha del 25 de junio del 2026

6.- Desarrollo de la configuración impositiva

Cabe hacer mención que el procedimiento se va a realizar con el software contable de Quickbooks para tener una mejor eficiencia al momento de calcular el impuesto a las ventas en las diferentes empresas con las que trabaja la firma contable de Grace M. Williams.

El software de Quickbooks es una herramienta muy confiable dentro del área contable ya que agiliza y brinda una correcta aplicación del impuesto mediante sus procesos tecnológicos.

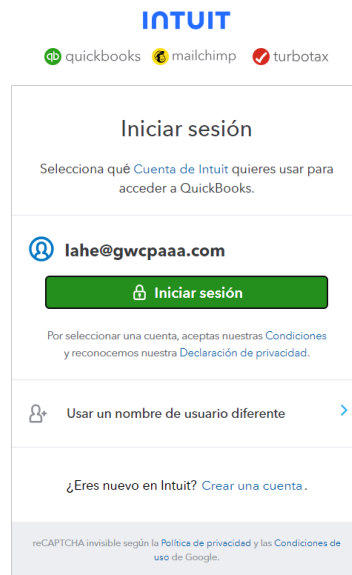
En dicha parte del manual se menciona el porcentaje de las tasas impositivas que se pueden aplicar para dicho proceso, es por ello que con la tabla se puede identificar rápidamente cual utilizar dependiendo la operación. Cabe hacer mención que dichas tasas solo corresponden para el estado de Georgia.

	MANUAL DE PROCEDIMIENTOS	Código: MIV-GW-26
		Versión: Primera
	Configuración impositiva para el impuesto a las ventas en Quickbooks correspondiente a la locación del estado de Georgia EE.UU.	Fecha: 25/Junio/ 2026
		Página: 04 de 11

A continuación, se describe el procedimiento dentro de Quickbooks:

Para comenzar a desarrollar la configuración impositiva del impuesto a las ventas, es importante mencionar que la persona encargada de realizar dicho proceso es el staff de contabilidad. Lo cual debe verificar el siguiente proceso que se muestra en el software contable.

- 1.- El primer paso es verificar que se cuente con el acceso y permiso para poder ingresar a Quickbooks que es la plataforma donde se trabaja la información de los clientes.



Dentro de este paso del manual el Staff de la firma contable debe revisar que el proceso se realice de la mejor manera para poder compartirlo con la gerente contable.



MANUAL DE PROCEDIMIENTOS

Código: MIV-GW-26

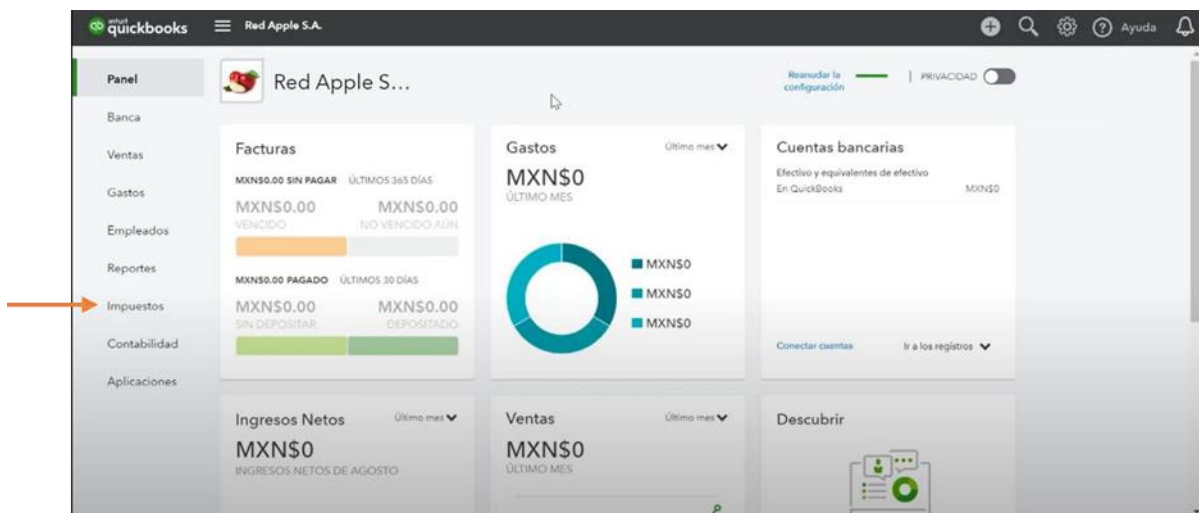
Versión: Primera

Configuración impositiva para el impuesto a las ventas en Quickbooks correspondiente a la locación del estado de Georgia EE.UU.

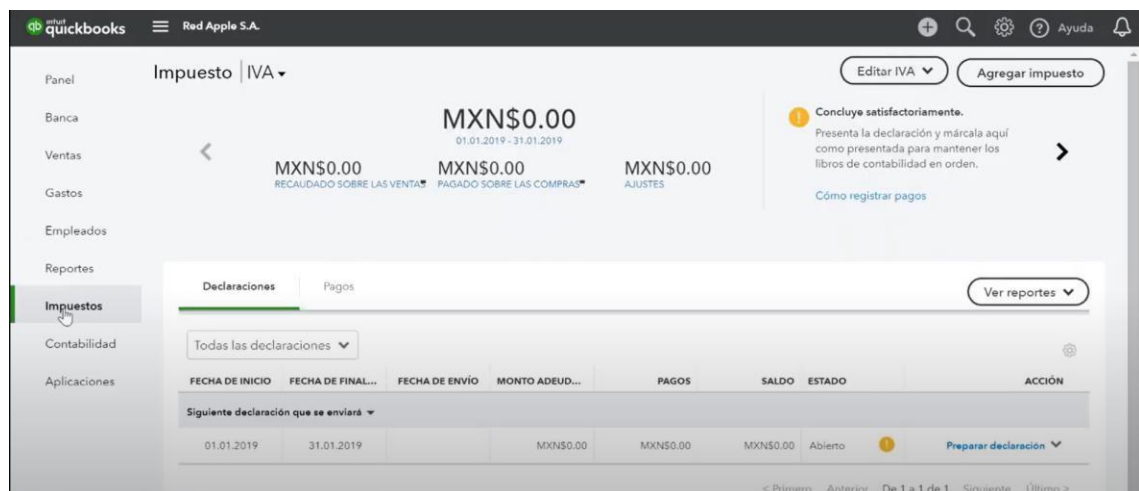
Fecha: 25/Junio/ 2026

Página: 05 de 11

2.- Posteriormente, ingresa a la pantalla principal para iniciar a configurar el apartado de los impuestos.

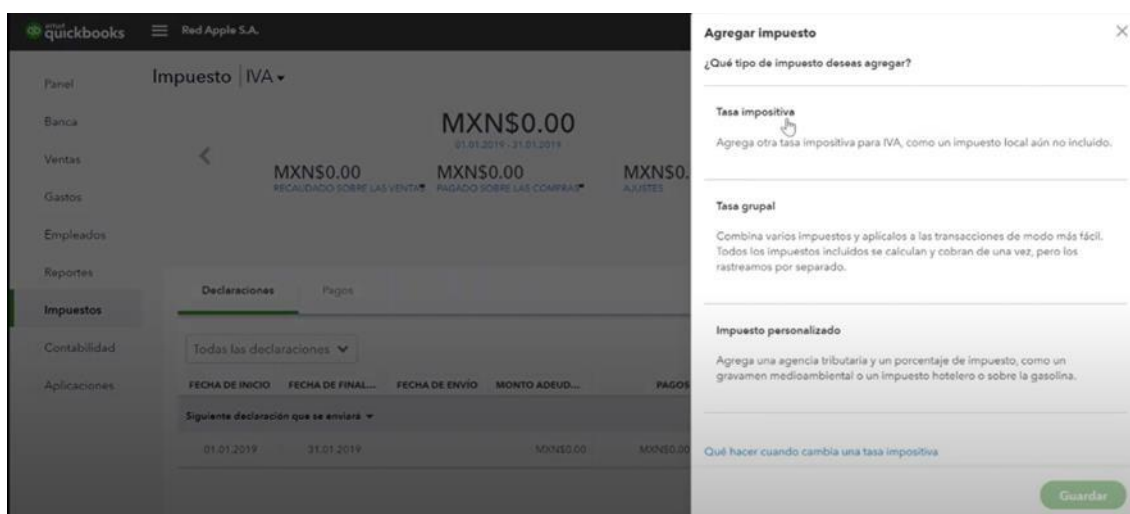


3.- Enseguida, se da click al apartado donde indica “agregar impuesto”.



	MANUAL DE PROCEDIMIENTOS		Código: MIV-GW-26
	Configuración impositiva para el impuesto a las ventas en Quickbooks correspondiente a la locación del estado de Georgia EE.UU.		Versión: Primera
			Fecha: 25/Junio/ 2026
			Página: 06 de 11

4.- Después, se muestra una pequeña ventana del lado derecho para verificar el tipo de impuesto que se desea agregar.



- Tasa impositiva: se puede agregar cualquier otra tasa de un impuesto local no incluido.
- Tasa Grupal: se puede realizar una combinación de impuestos una vez que ya estén agregados con tan sólo un click en el apartado de tasa grupal.
- Impuesto personalizado: permite agregar impuestos con IVA, IEPS, ISR con una tasa especial de acuerdo con la operación que se va a realizar.

Es necesario trabajar de la mano con las leyes que establece el estado de Georgia para así realizar una correcta configuración del impuesto.



MANUAL DE PROCEDIMIENTOS

Código: MIV-GW-26

Versión: Primera

Fecha: 25/Junio/ 2026

Página: 07 de 11

Configuración impositiva para el impuesto a las ventas en Quickbooks correspondiente a la locación del estado de Georgia EE.UU.

5.- A continuación, se va a configurar el impuesto a las ventas del cliente con el que se está trabajando, es por ello por lo que se da click al menú desplegable para llenar los datos de manera correcta.

Cuéntanos cómo manejas el impuesto a las ventas actualmente, y nosotros haremos el resto.

Agencia
Administración Federal de Ingresos Públicos

Inicio del período impositivo
Elegir un mes 

Frecuencia de envío
Elige una frecuencia 

Método de generación de informes
☐ Acumulación
☐ Efectivo

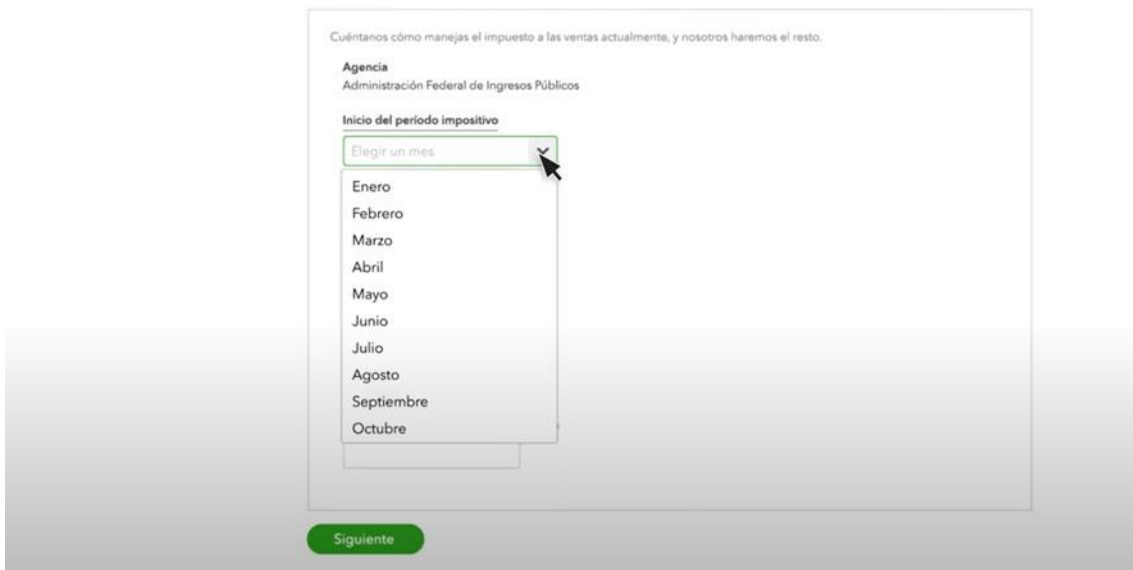
Número de CUIT

Número de registro de impuestos sobre

Siguiente

	MANUAL DE PROCEDIMIENTOS	Código: MIV-GW-26
		Versión: Primera
	Configuración impositiva para el impuesto a las ventas en Quickbooks correspondiente a la locación del estado de Georgia EE.UU.	Fecha: 25/Junio/ 2026
		Página: 08 de 11

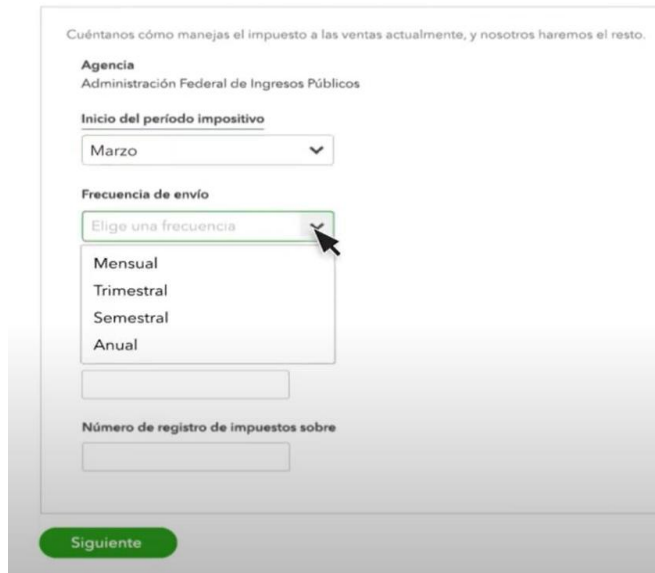
6.- Primero selecciona el periodo en el que desees que Quickbooks comience a calcular el impuesto, o también, indica el inicio del ejercicio fiscal de la empresa.



Para este punto el staff tiene que revisar minuciosamente los archivos de cada cliente para poder trabajar el mes al que corresponda dicho impuesto.

	MANUAL DE PROCEDIMIENTOS	Código: MIV-GW-26
		Versión: Primera
	Configuración impositiva para el impuesto a las ventas en Quickbooks correspondiente a la locación del estado de Georgia EE.UU.	Fecha: 25/Junio/ 2026
		Página: 09 de 11

7.- Posteriormente, en el menú desplegable se elige la frecuencia de envío de impuesto y se coloca la frecuencia con la que se presentan los impuestos.



Cuéntanos cómo manejas el impuesto a las ventas actualmente, y nosotros haremos el resto.

Agencia
Administración Federal de Ingresos Públicos

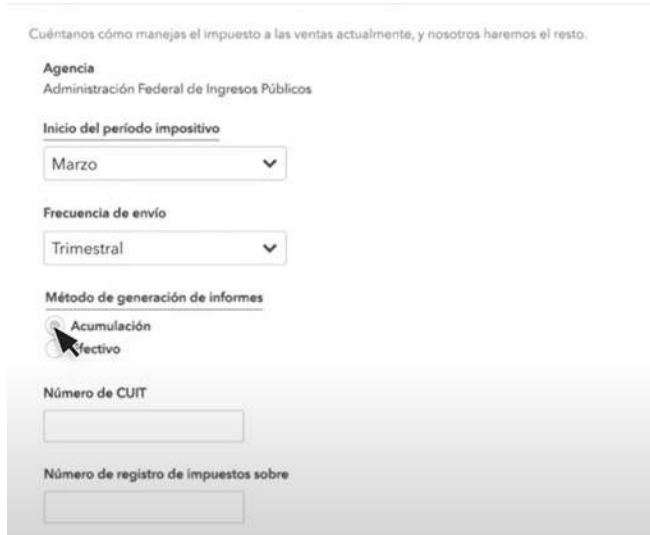
Inicio del período impositivo
Marzo ▼

Frecuencia de envío
Elige una frecuencia ▼
Mensual
Trimestral
Semestral
Anual

Número de registro de impuestos sobre

Siguiente

8.- Ahora bien, selecciona el método de informes con la finalidad de generar un correcto cálculo de impuesto.



Cuéntanos cómo manejas el impuesto a las ventas actualmente, y nosotros haremos el resto.

Agencia
Administración Federal de Ingresos Públicos

Inicio del período impositivo
Marzo ▼

Frecuencia de envío
Trimestral ▼

Método de generación de informes
☐ Acumulación
☒ Efectivo

Número de CUIT

Número de registro de impuestos sobre



MANUAL DE PROCEDIMIENTOS

Código: MIV-GW-26

Versión: Primera

Fecha: 25/Junio/ 2026

Página: 10 de 11

Configuración impositiva para el impuesto a las ventas en Quickbooks correspondiente a la locación del estado de Georgia EE.UU.

9.- Asimismo, se colocan los datos de la empresa que se tiene de cliente para poder ordenar su información confidencial.

Número de CUIT

123456789

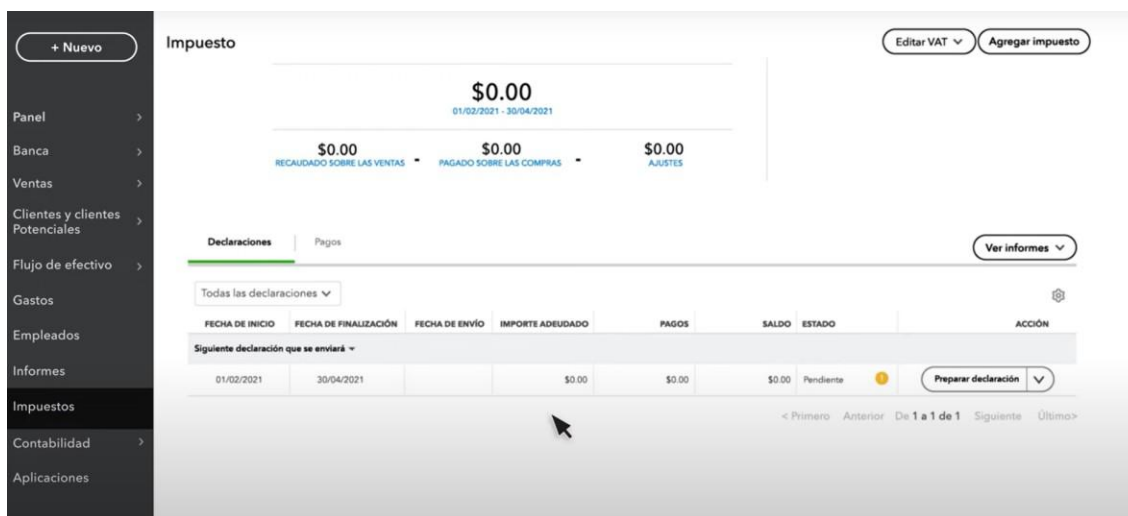
Número de registro de impuestos sobre

AC123456

Siguiente

	MANUAL DE PROCEDIMIENTOS	Código: MIV-GW-26
		Versión: Primera
	Configuración impositiva para el impuesto a las ventas en Quickbooks correspondiente a la locación del estado de Georgia EE.UU.	Fecha: 25/Junio/ 2026
		Página: 11 de 11

10.- Una vez que se completa la información, nos muestra la pantalla principal cuánto se debe en el periodo de la declaración vigente y cuánto se va a cobrar hasta ese momento para el próximo periodo de declaración.



Elaboró: Staff de contabilidad Fecha: 25/06/2026	Revisó: Gerente de Contabilidad Fecha: 01/07/2026	Autorizó: CEO de Grace Williams Fecha: 06/07/2026
Firma	Firma	Firma

Finalmente, es donde entra la gerente de contabilidad para dar veredicto y checar que el proceso se haya configurado de manera exitosa.

4.5 Plan de acción

El objetivo es establecer el Manual que lleva por nombre “Configuración Impositiva en Quickbooks para calcular el impuesto sobre las ventas de las empresas en Georgia” esto para garantizar que el software se encuentre correctamente configurado en base a las normas establecidas tanto en Georgia como en Estados Unidos que utilizan las US GAAP., de este modo, brindar seguridad para obtener la determinación y pago del impuesto de la manera correcta durante el Tax Season.

El proyecto se va a examinar de manera minuciosa y se pretende poner en práctica durante el mes de Julio ya que se somete a pruebas con los distintos contadores con los que cuenta Grace M. Williams para verificar la calidad de resultados y beneficios para el cliente una vez que se optimice el tiempo. Cabe hacer mención, que también durante ese tiempo de acción se va a realizar el pago de la licencia para que cada contador pueda tener acceso sin ningún problema para poder trabajar de manera correcta.

A continuación, se muestra una tabla con las actividades a realizar durante el plan de acción.

Tabla 3

Actividades para llevar a cabo el plan de acción

Actividad por realizar	Responsable de la actividad	Tiempo estimado	Producto esperado
1.- Valoración de la empresa y observación de las obligaciones fiscales en Georgia.	Gerente de contabilidad / Administrador	1 semana	Dictamen o informe de diagnóstico
2.- Verificación del número de Sales Tax ante el departamento de Georgia	Contador	1 semana	Empresa registrada y autorizada
3.- Instalación del software contable (Quickbooks online)	Administrador del sistema	2 días	Sistema disponible para trabajar
4.- Configuración de los datos generales de la firma contable	Contador	1 día	Empresa parametrizada
5.- Ajuste del módulo de Sales Tax	Contador	2 días	Impuestos configurados
6.- Parametrización de clientes, productos y servicios que ofrece la firma contable	Contador	3 días	Catálogos actualizados

Actividad por realizar	Responsable de la actividad	Tiempo estimado	Producto esperado
7.- Creación de cuentas contables relacionadas con Sales Tax	Contador	1 días	Plan de cuentas actualizado
8.- Elaboración de pruebas mediante facturas de venta	Contador	2 días	Validación del cálculo automático
9.- Capacitación del personal	Gerente de contabilidad	1 semana	Personal capacitado
10.- Evaluación de resultados	Gerente de contabilidad / Contador	3 días	Manual implementado

Nota. Se realiza la organización de actividades para poner en práctica el plan de acción.

Durante la tabla se especifica cada actividad a realizar dentro de la firma de Grace M. Williams para llevar a prueba la propuesta y así obtener resultados benéficos. Ahora bien, es importante mencionar el cronograma de implementación de la manera que se va a realizar dicha acción.

Tabla 4

Cronograma para realizar las actividades de la propuesta

Actividad	Semana 1	Semana 2	Semana 3	Semana 4
Diagnóstico	x			
Registro Fiscal	x			
Configuración Quickbooks		x		
Ajuste de Sales Tax		x		
Parametrización de clientes y productos		x	x	
Pruebas de sistema			x	
Capacitación			x	
Evaluación final				x

Nota. el cronograma se basa en la manera de organizar en tiempo y forma las actividades.

Llegado a este punto, los indicadores de cumplimiento son la forma en la que la firma contable de Grace M. Williams va a evaluar el grado de eficiencia de la propuesta del manual para que la empresa logre obtener sus metas y objetivos establecidos.

Algunos de los indicadores a considerar son los siguientes:

- Configuración total de las tasas aplicables del Sales Tax.
- Registro correcto de los clientes y productos
- Emisión de facturas con el cálculo automático del impuesto
- Capacitación del personal involucrado
- Elaboración y aprobación del manual de procedimientos

Con respecto a este punto, se debe considerar ciertos recursos necesarios para que el plan de acción pueda llevarse a cabo sin ningún inconveniente.

Los recursos necesarios son los siguientes:

Tabla 5

Recursos necesarios para el plan de acción

Recursos Necesarios	
Recursos Humanos	-Contador -Gerente de contabilidad -Administrador del sistema -Consultor en Quickbooks
Recursos tecnológicos	-Computadoras -Conexión a internet -Licencia de Quickbooks Online -Microsoft Excel y Word
Recursos Documentales	-Manual de Quickbooks -Legislación tributaria del Estado de Georgia -Las normas de US GAAP -Políticas contables de la empresa

Nota. Con los elementos requeridos se podrá obtener mejores resultados.

4.6 Presupuesto

El presupuesto es una forma de medir las cantidades monetarias que se van a ocupar para llevar a cabo el plan de acción.

Existen diferentes planes o licencias de Quickbooks, por lo que dentro del presupuesto para dicho proyecto se recomienda utilizar la versión Plus ya que es la que contiene mejores beneficios para que los contadores trabajen de una manera más certera y eficaz.

Por ende, el presupuesto sería el siguiente:

Tabla 6
Presupuesto para la propuesta

Concepto	Cantidad	Costo Unitario (USD)	Total (USD)
Suscripción mensual de Quickbooks Online	1	35.00	35.00
Capacitación del personal (8horas)	1	250.00	250.00
Consultoría para configuración de Sales Tax	1	300.00	300.00
Material de apoyo e impresión de manual	3	20.00	60.00
Papelería y suministros	1	30.00	30.00
Equipo informático	1	50.00	50.00
Servicio de internet	1	20.00	20.00
Total Estimado			USD 745

Nota. El presupuesto conlleva cálculos actualizados al 2026.

De acuerdo con la tabla, da un total estimado de 745 dólares lo cual es equivalente a 13,022.60 pesos mexicanos. Es el presupuesto que se debe considerar para poder tener acceso a la plataforma y realizar las tareas que correspondan.

Es importante resaltar que los cálculos se realizaron a la fecha de cambio del día 25 de junio del año 2026, con los valores correspondientes a ese periodo.

4.7 Resultados esperados

Inmediatamente después de poner en marcha el manual de procedimientos se desea la capacidad y eficiencia del contador para obtener procesos competentes. Asimismo, optimizar el tiempo durante el cálculo de cada impuesto por cliente en la temporada de impuestos.

Como resultado de la implementación del manual se destaca la configuración correcta del módulo de Sales Tax en relación con la legislación vigente del Estado de Georgia, así como también, en conjunto con los principios contables US GAAP, para obtener un excelente manejo del cálculo y registro del impuesto sobre las ventas.

Es por esto que, el manual va a aportar de manera positiva a la firma contable de Grace M. Williams ya que fortalece el cumplimiento de las obligaciones fiscales, así como también, reduce la equivocación al momento de la determinación de dicho impuesto. Además, la aplicación de este manual puede favorecer a obtener un mejor control interno en la firma contable ya que optimiza el tiempo de los contadores, disminuye riesgos fiscales y contables, cabe señalar también que trabaja de la mano para contar con una herramienta útil al momento de aplicar la normativa de cada empresa en el estado de Georgia.

Conclusiones

Con relación con el proyecto que se realizó la investigación cabe hacer mención que se aplicó a una firma contable dedicada a la prestación de servicios profesionales de contabilidad, auditoria, asesoría contable y fiscal para garantizar la exactitud y cumplimiento de sus obligaciones correspondientes.

La finalidad de esta investigación fue evaluar el impacto de la tecnología en mejorar el cálculo, registro, control y cumplimiento de las responsabilidades obligadas con el impuesto sobre las ventas (Sales Tax) en Estados Unidos. Durante el desarrollo del marco teórico, se demostró que el sistema tributario estadounidense es sumamente complejo debido a la autonomía fiscal de los estados, la diversidad de jurisdicciones tributarias, las diversas tasas impositivas aplicables y las constantes modificaciones regulatorias que afectan a las organizaciones que realizan actividades comerciales en el país.

La investigación del proyecto reveló que el Sales Tax o el Impuesto a las ventas es una pieza esencial para las fuentes de ingresos de los gobiernos estatales y locales. El impuesto ya antes mencionado, hace referencia a un impuesto indirecto debido a la obligación fiscal sobre el consumidor final, mientras tanto, las organizaciones actúan como agencias tributarias para llevar a cabo el cálculo, recopilar, registrar, y remitir de manera precisa el impuesto a los órganos pertinentes.

Asimismo, se concretó que es fundamental contar con una correcta gestión del impuesto, aunado a adquirir los principios básicos como lo son la territorialidad, el nexo fiscal, los rasgos para no tributar, la imponibilidad, sino que también, los deberes legales correspondiente a declarar y el pago debidamente aplicado.

Uno de los descubrimientos más significativos que se encontró en la investigación fue el incremento de la comercialización de la mano de la evolución tecnológica, por lo tanto, dicha situación causó una modificación en cuanto a las obligaciones fiscales corporativas. Sin embargo, el informe final de la Suprema Corte de los Estados Unidos por la situación de South Dakota Wayfair, revolucionó drásticamente al impuesto a las ventas por lo que se tuvo que expandir los estándares de nexo económico para aplicar las obligaciones tributarias. Se debe agregar que esta situación incrementó la exigencia de utilizar herramientas tecnológicas que cuenten con la capacidad de trabajar con cantidades de datos fiscales para obtener un resultado eficiente y preciso.

Hablando desde el enfoque contable, se concluyó que la inspección adecuada del Impuesto a las ventas en relación con las normas de la US GAAP, es fundamental para garantizar la confiabilidad de los datos financieros. Ahora bien, la identificación correcta de las

obligaciones fiscales, la aplicación y evaluación de las situaciones fiscales inciertas, fortalecen la claridad y el nivel de transparencia dentro de los estados financieros.

Todavía cabe señalar que, se verificó que la integración entre normas contables y sistemas tecnológicos facilita el cumplimiento normativo y reduce significativamente el riesgo de errores humanos.

En relación con el uso del software contable que es Quickbooks, el proyecto de investigación evidenció que dicha herramienta ofrece una solución adecuada para la automatización de procesos vinculados al Sales Tax. Así como también, la operatividad del Sales Tax Center, el mapa automatizado de las jurisdicciones, la configuración de códigos y tasas fiscales, la gestión de clientes exentos, la elaboración de informes especializados, así como también, la automatización de pagos que permiten beneficiar a la gestión tributaria y mejorar los controles internos de las empresas.

Otro rasgo a considerar es en base a la digitalización de los procesos ya que mejora la trazabilidad de las transacciones, por lo cual, fortalece la preparación durante auditorías y optimiza la calidad a la hora de determinar cierta decisión en base a información confiable y actualizada.

Para concluir, se establece que la implementación de tecnologías en el ámbito contable es un elemento crucial para enfrentar obstáculos provocados por la complejidad fiscal en Estados Unidos. Sin embargo, la configuración automática permite no solo la mejora en la exactitud del cálculo de impuestos, sino que también, aumenta la eficiencia operativa, disminuye los costos administrativos, minimiza los riesgos de infracción y contribuye a la estabilidad de la gestión financiera empresarial.

Finalmente, la implementación del software contable como lo es Quickbooks representa una opción realista para las empresas que aspiran a optimizar los procesos tributarios y mantenerse actualizados en cuanto a las exigencias del ámbito fiscal porque cada día es más sofisticado y digitalizado. Es por ello, que la tecnología en la rama de la contabilidad ha jugado un papel clave porque se utiliza como un componente para proteger el cumplimiento tributario y la viabilidad operativa de las instituciones dentro del país estadounidense.

Referencias

Council On State Taxation. (2024). Sales tax compliance and administration.

<https://www.cost.org>

Departament of revenue. (2024). Taxes. Georgia. <https://dor.georgia.gov/>

Federation of Tax Administrators. (2024). State sales tax information.

<https://taxadmin.org>

Financial Accounting Standards Board. (2024). *FASB Accounting Standards Codification*. <https://asc.fasb.org>

Grace M. Williams CPA. PC. (2026). <https://gwcpa.com/>

H. Congreso de la Unión (2009) Acuerdo por el que se establece la estratificación de la micro, pequeñas y medianas empresas.

https://dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=5096849&fecha=30/06/2009#gsc.tab=0

H. Congreso de la Unión (2009) Acuerdo por el que se establece la estratificación de la micro, pequeñas y medianas empresas.

https://dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=5096849&fecha=30/06/2009#gsc.tab=0

Instituto Nacional de Estadística, Geografía e informática (2024). INEGI.

<https://www.inegi.org.mx/siscon/>

Internal Revenue Service IRS (2024). <https://www.irs.gov/>

Internal Revenue Service. (2024). *Business taxes and tax-exempt organizations*.

<https://www.irs.gov>

Intuit. (2024). *Automated sales tax in QuickBooks Online*.
<https://quickbooks.intuit.com/accounting/sales-tax/calculator/>

IRS (2019) Basics of estimated taxes for individuals.
<https://www.irs.gov/newsroom/basics-of-estimated-taxes-for-individuals>

Johnson, M. (2021). Accounting for sales tax liabilities under U.S. GAAP. *Journal of Accountancy*, 231(4), 44–52. <https://www.journalofaccountancy.com>

Justia Law (2024) Georgia Code, Title 48 Revenue and Taxation.
<https://law.justia.com/codes/georgia/title-48/chapter-8/>

Lanuza y Pavón (2014) Marketing de Servicio, Definición de cliente. Pag.3.
<https://1library.co/document/zpdgd24z-marketing-de-servicios-atencion-al-cliente.html>

Miller Kean (2026) Tax Notes. Online Sales Taxation.
<https://www.taxnotes.com/document-list/tax-topics/sales-and-use-taxation/online-sales-taxation>

Ortíz, C. B. (2012). Universidad de Sevilla. www.uv.es/~bellochc/pdf/pwtic1
United States Supreme Court. (2018). *South Dakota v. Wayfair, Inc.*, 585 U.S. ____
(2018). https://www.supremecourt.gov/opinions/17pdf/17-494_j4el.pdf

Zaragoza, Vera (2015) Uso de la tecnología en función del área contable y fiscal.
<https://www.uv.mx/iic/files/2018/01/13-B0306.pdf>

Índice de tablas

Tabla 1	Diferencias de leyes entre México y EE.UU.	44
Tabla 2	Tasas del Sales Tax.....	54
Tabla 3	Actividades para llevar a cabo el plan de acción	63
Tabla 4	Cronograma para realizar las actividades de la propuesta.....	64
Tabla 5	Recursos necesarios para el plan de acción	65
Tabla 6	Presupuesto para la propuesta	66

Índice de figuras

Figura 1	Ubicación de la firma contable	5
Figura 2	Logo de la firma contable	8
Figura 3	Organigrama de la firma contable.....	9
Figura 4	Clientes de la firma contable.....	14