

**UNIVERSIDAD SAN PEDRO**

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y  
ADMINISTRATIVAS**

**ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**



**Influencia de ventas no facturadas en el resultado del ejercicio  
de Bazar Cindy II 2016**

TESIS PARA OBTENER EL TITULO PROFESIONAL DE CONTADOR PÚBLICO

**Autor:**

**Burgos Vasquez, Estefanny Pamela**

**Asesor:**

**León Alva, Martos Ernesto**

**Chimbote – Perú  
2017**

## **PALABRAS CLAVE**

<b>Tema</b>	Evasión Tributaria
<b>Especialidad</b>	Tributación

## **KEYWORD**

<b>Topic</b>	Evasion Taxation
<b>Specialty</b>	Taxation

### **LÍNEA DE INVESTIGACION**

Línea de la facultad:

5. Ciencias Sociales

5.2. Economía y Negocios

### **INVESTIGATION LINE**

Line of the faculty

5. Social Sciences

5.2 Economy and business

# **TITULO**

Influencia de ventas no facturadas en el resultado del  
ejercicio de bazar Cindy II 2016

# **TITLE**

nfluence of sales not billed in the results of the exercise  
of bazar Cindy II 2016

## **RESUMEN**

El presente estudio tuvo como propósito determinar cómo Influyen las ventas no facturadas en el resultado del ejercicio de “BAZAR CINDY II” - 2016; este proyecto fue una investigación aplicada con el fin que persiguió, de tipo descriptiva por su técnica de contrastación, de diseño no experimental de corte transversal y la población estuvo constituida por los trabajadores de la empresa que ascienden a 03 (tres). En cuanto a la técnica se utilizó la entrevista y análisis documental y como instrumento la guía de entrevista y ficha de análisis documental, obteniendo como resultados la confirmación de la hipótesis planteada que fue llegar a concretar la influencia del por qué no se emitían comprobantes de pago en la empresa. El motivo para la realización del tema fue encontrar la diferencia monetaria que existió entre los montos presentados ante Sunat con los montos de los comprobantes no emitidos en cada operación de venta presentada durante el año 2016.

## **ABSTRACT**

The purpose of the present study was to determine the influence of unbilled sales on the outcome of the "CINDY II" Bazaar exercise - 2016; this project was an applied research with the purpose that it pursued, of descriptive type for its technique of contrasting, of no - experimental design of transversal cut and the population was constituted by the workers of the company that ascends to 03 (three). As for the technique was used the interview and documentary analysis and as an instrument the interview guide and document analysis sheet, obtaining as results the confirmation of the hypothesis raised that was to arrive to specify the influence of why no payment vouchers were issued in the company. The motive for the realization of the issue was to find the monetary difference that existed between the amounts presented to Sunat with the amounts of vouchers not issued in each sale operation presented during the year 2016.

## INDICE

## PÁGINA N°

Palabras Clave	i
Título	ii
Resumen	iii
Abstract	iv
Índice	v
Capítulo I : Introducción	
➤ Fundamentación científica y antecedentes	1
➤ Justificación de la investigación	5
➤ Problema	6
➤ Conceptualización y operacionalización de las variables	6
✓ Ventas	6
❖ Tipos de ventas	8
❖ Importancia de las ventas en las empresas	8
❖ Objetivos de las ventas	10
❖ Ventas con mercadotecnia	13
❖ Sanciones por no facturar	14
❖ Operacionalización de las ventas	16
✓ Resultados del ejercicio	16
❖ Concepto	17
❖ Los Ingresos, clases y registro	18
❖ Operacionalización de resultados del ejercicio	20
➤ Hipótesis	20
➤ Objetivos	20
Capitulo II : Metodología	
➤ Tipo de investigación	21
➤ Diseño de la investigación	21
➤ Población	21
➤ Técnicas e instrumentos	21
➤ Procesamiento y análisis de la información	22
Capitulo III : Resultados	
➤ Resultados de la Entrevista	
✓ Tabla N°01 – Factores que generen la no facturación	23
✓ Tabla N°02 – Información no registrada	24
✓ Tabla N°03 – No declarar correctamente	25
✓ Tabla N°04 – Declarar con los montos exactos	26
✓ Tabla N°05 – Ventas diarias	27
✓ Tabla N°06 – Liquidez del negocio para cubrir las obligaciones	28
✓ Tabla N°07 – Empresa rentable	29
✓ Tabla N°08 – Rentabilidad del negocio	30
✓ Tabla N°09 – El sector informal obteniendo más ganancias	31

✓	Tabla N°10 – Capital de trabajo	32
✓	Tabla N°11 – Solicitar crédito	33
✓	Tabla N°12 – Declaraciones con bajos ingresos	34
✓	Tabla N°13 – Obligación de emisión de comprobantes	35
✓	Tabla N°14 – Monto mínimo para la emisión de comprobante	36
✓	Tabla N°15 – Modalidades de evasión	37
✓	Tabla N°16 – No realización de actividades	38
✓	Tabla N°17 – Medidas para evitar la evasión tributaria	39
➤	Resultados Del Análisis Documental	
✓	Sumas de las operaciones ante Sunat	40
✓	Estado financiero de situación financiera ante Sunat	41
✓	Estado financiero de resultados ante Sunat	42
✓	Sumas de las operaciones con montos reales	43
✓	Estado financiero de situación financiera con montos reales	44
✓	Estado financiero de resultados con montos reales	45
✓	Cuadro comparativo de las actividades 2016	46
Capítulo IV : Análisis y Discusión		
➤	Análisis y discusión	47
Capítulo V : Conclusiones		
➤	Conclusiones	50
Capítulo VI : Recomendaciones		
➤	Recomendaciones	51
Capítulo VII : Referencias Bibliográficas		
➤	Referencias Bibliográficas – Tesis	52
➤	Referencias Bibliográficas – Páginas Electrónicas	53
Capítulo VIII : Anexos y Apéndices		
➤	Anexo N°01 – Matriz de Consistencia	55
➤	Anexo N°02 – Matriz de operacionalización	56
➤	Anexo N°03 – Variables	57
➤	Anexo N°04 – Guía de entrevista	58
➤	Anexo N°05 – Resumen de ventas y compras	63

## 1.1. FUNDAMENTACION CIENTIFICA Y ANTECEDENTES

Actualmente las empresas del sector comercial que se dedican a la venta de ropa para todas las edades tienden a no facturar o boletear sus efectuadas ventas diarias; es ahí donde se origina la evasión, ya que prefieren emitir notas de venta o proformas y bien se sabe que estos documentos no son tan relevantes o sustanciales para la consideración de las declaraciones mensuales; además, otro motivo es que la mayoría de los contribuyentes no desean que se les otorgue su respectivo comprobante ya que para ellos no es tan importante. Entonces para la SUNAT esta situación es denominada evasión tributaria, ya que cuando se les hace sus respectivas fiscalizaciones no hay un sustento para los gastos que tiene cada mes la empresa.

“*Resoluciones Del Tribunal Fiscal N° 6040-7-2007*”, cuando el total de las omisiones comprobadas sean iguales o mayores al diez por ciento (10%) de las compras de dichos meses, se incrementará las ventas o ingresos registrados o declarados en los meses comprendidos en el requerimiento en el porcentaje de las omisiones constatadas el monto del incremento de las ventas en los meses en que se hallaron omisiones no podrá ser inferior al que resulte de aplicar a las compras omitidas el índice calculado en base al margen de utilidad bruta. dicho margen será obtenido de la declaración jurada anual del impuesto a la renta del último ejercicio gravable que hubiere sido materia de presentación, o en base a los obtenidos de las declaraciones juradas anuales del impuesto a la renta de otras empresas o negocios de giro y/o actividad similar, debiéndose tomar en todos los casos, el índice que resulte mayor (Sunat, 2007) RTF – PERU.

La Evasión Tributaria es un esfuerzo intencionado del contribuyente para escapar en forma permanente a sus obligaciones tributarias establecidas legalmente. Es decir, es una acción ilegal, que implica dolo y violación del espíritu y la letra de la ley sobre tributación. Esta evasión puede reducir la obligación tributaria parcialmente e inclusive totalmente (Yañez, 1982).

(Guarneros Aguilar, 2010) En su tesis titulada “*Evasión Fiscal en México Causas y Soluciones*”; para obtener su grado de licenciado en contaduría, se concluyó con este estudio que en la actualidad múltiples han sido los casos de contribuyentes que tienen que pagar por una condena con cárcel por el delito de evasión de impuesto , ejemplo de ellos son los artistas ;pero el gran error de la autoridad fiscal

es oprimir y fiscalizar solamente a los contribuyentes cautivos; combatir la evasión no es nada fácil hasta cierto punto suena imposible imaginarlo , sin embargo la responsabilidad de nuestra sociedad en es poner en práctica los valores y no inclinarse por lo contrario es decir los antivalores que cada vez inundan nuestro mundo.

(Villanueva Rojas, 2013) En su tesis titulada “*Factores Tributarios Causantes De La Informalidad Del Sector De Comercialización De Lubricantes Automotriz En Lima Metropolitana*”; para obtener su título profesional de contador público, encontramos entre otras conclusiones que, las sanciones tributarias representan la variable con mayor incidencia en la propensión a la informalidad ya que es considerada excesivamente relevante en un 76% por los comerciantes. Asimismo la presión tributaria se refleja alta en relación al capital, ventas y utilidades. Un incremento en el nivel de impuestos que no podrían pagar los comerciantes debido el pequeño tamaño de sus negocios, además el nivel de complicación de trámites burocráticos afecta la decisión de pasar de la informalidad a la formalidad.

(Gonzales Torre, 2012) En su tesis titulada “*La presión tributaria en el Perú 1980 - 2010*”; para obtener su título profesional de economista, se concluyó en este estudio que, la SUNAT busca fortalecer el equilibrio entre el control fiscal y la facilitación del cumplimiento tributario.

Su rol se fundamenta en dos pilares: Primero es financiar el proceso de desarrollo de recaudación de fondos para el Estado, en beneficio de la población, a partir de asegurar el cumplimiento voluntario de las obligaciones tributarias de los contribuyentes, ampliar la base de contribuyentes, recaudar los tributos de manera efectiva y eficiente; a la vez, combatir y sancionar la evasión y el contrabando. Segundo es la promoción de la competitividad, a partir de la facilitación del comercio exterior, la reducción de tiempos y costos de las operaciones de comercio exterior y la simplificación de los procedimientos.

(Salas Cohaguila, 2012) En su tesis titulada “*Incidencia de la cultura tributaria en la evasión del impuesto a la renta de contribuyentes de cuarta categoría en la ciudad de Arequipa, periodo 2010 - 2011*”; para obtener su grado de bachiller de Contador Público, se concluyó en este estudio que, el contribuyente arequipeño no lleva arraigada su obligación del pago del tributo como algo inherente a su ciudadanía; esto se evidencia al haber un porcentaje mucho mayor de contribuyentes que consideraron no estar de acuerdo con la afirmación de que la

falta de honradez de algunos no es excusa para que otro dejen de pagar sus impuestos y al expresar que una de las razones de su desmotivación era que “si unos contribuyentes no pagan, yo tampoco”.

(Rodriguez, 2012) En su tesis titulada “*Factores principales que generan la evasión tributaria en la empresa de Transporte de carga pesada en el Distrito de Trujillo periodo 2010*”; para obtener su título de Contador Público, encontramos entre otras conclusiones que, las altas tasas de impuesto en la actualidad propician que los contribuyentes de las empresas de transporte de carga pesada paguen menos impuesto debido a la obstrucción indebido de comprobantes de pago; además, la carencia de conciencia tributaria es otro factor que genera la evasión tributaria ya que la gran mayoría de contribuyentes no cuentan con una adecuada preparación y consideran que el estado no ejecuta de una manera adecuada los ingresos públicos pues consideran que no existe una buena distribución de los recursos obtenidos.

(Sunat, 2011) RTF - Lima “*Resolución del tribunal fiscal 15501-10-2011*” Se concluye, que en vista que la recurrente (contribuyente) no presento los medios necesarios para sustentar gastos incurridos en víveres y medicamentos de sus trabajadores, que cumplen con la generación de renta, no obstante no cumple con el criterio de generalidad, reparando por parte la Administración Tributaria, tales gastos.

(Gonzales Leon, 2009) En su tesis titulada “*Las infracciones, sanciones y régimen de la gradualidad del Código Tributario y su influencia en la rentabilidad de las empresas de la alameda del calzado en el distrito de Trujillo*”; para obtener su grado de Bachiller de Contador Público, se concluyó en este estudio que, las principales infracciones que con mayor frecuencia han cometido las empresas de la Alameda del Calzado son: No emitir y/o no otorgar comprobantes de pago, legalización de libros fuera de plazo, no presentar declaraciones en los plazos establecidos y llevar libros atrasados.

(Villacorta Vasquez, 2009) En su tesis titulada “*Influencia de los libros y registros contables atrasados en la información de la liquidez y rentabilidad de la empresa Antema S.A de la ciudad de Trujillo durante el año 2008*”; para obtener su grado de Bachiller de Contador Público, encontramos entre otras conclusiones que, los libros y registros contables de la empresa están atrasados; asimismo, el grado de

liquidez y rentabilidad de lo declarado inicialmente, nos muestra una situación errada y distorsionada con respecto a lo que realmente se tiene como sustento contable se ve reflejado en la rectificatoria, especialmente en la liquidez más que en la rentabilidad.

(Azabache Castillo, 2008) En su tesis titulada *“Evasión Tributaria En la Industria de Calzado en el Distrito del Porvenir – Trujillo: 2006 – 2007”*; para obtener su grado de Maestría en mención en Tributación, se concluyó en este estudio que, la evasión Tributaria en los contribuyentes del sector industria de calzado se cometen por insuficiente conciencia tributaria, carácter anti técnico de las leyes tributarias y la crisis económica del país. Para el contribuyente del Sector industria de calzado cumplir con el pago del Impuesto General a las Ventas es atentar contra su liquidez, debido a que la competencia desleal originada por las importaciones de calzado a menor precio, obliga a que la mayoría de ellos a asumir el impuesto como costo del producto, para poder mantenerse en el mercado. La política recaudadora del sistema tributario peruano, está asfixiando al contribuyente llevando a seguir trabajando en la informalidad.

(Bengoa Seminario, 2007) En su tesis titulada *“El Régimen de Infracciones y Sanciones Tributarias vigente y su relación con los principios constitucionales - tributarios”*; para obtener el grado de maestro en Contabilidad, encontramos entre otras conclusiones que, el actual régimen de infracciones y sanciones tributarias previsto en el Código Tributario vigente es muy complejo, pues a la fecha contamos con setenta y cinco infracciones tipificadas en nuestro Código Tributario en relación a pocos tributos, sin considerar otras infracciones tributarias previstas en legislaciones especiales como el Sistema de Pago de Obligaciones Tributarias. Asimismo, el principio de la potestad sancionadora de "no concurrencia de infracciones" previsto en el Artículo 171° del Texto Único Ordenado del Código Tributario, no garantiza un sistema tributario justo, pues permite a la Administración Tributaria imponer más de una sanción ante un mismo hecho que incurra en más de un infracción.

(Ramirez, 2006) En su tesis titulada *“Factores que generan la evasión tributaria en la industria de calzado en el Distrito del Porvenir durante el ejercicio 2005”*; para obtener su grado de Bachiller de Contador Público, se concluyó en este estudio que, los factores que originan la comisión de evasión tributaria en la industria de calzado de las empresas formalmente constituida son de orden de

importancia , la falta de conciencia tributaria , falta de liquidez , la competencia , los consumidores y las leyes tributarias anti técnicas, lo cual demuestra nuestra hipótesis parcialmente ya que encontramos dos nuevos factores como son la competencia y los consumidores asimismo el orden de importancia ha variado.

(Chavez Vasquez, 2006) En su tesis titulada “*Las Infracciones y Sanciones y su Incidencias en las Pymes bajo los regímenes tributarios*”; para obtener su título de Contador Público, encontramos entre otras conclusiones que, el sistema de infracciones y sanciones, para su aplicación y entendimiento es complicado y minucioso, y existen diversidad de infracciones que puede cometer el contribuyente que no se distinguen a simple vista. Asimismo existe un alto porcentaje de micro y pequeñas empresarios que no saben cuál es el destino de los impuestos que pagan o que simplemente desconfían del destino que puedan tener estos; lo que origina en gran parte la evasión tributaria.

(Evaristo, 2001) En su tesis titulada “*Análisis del régimen de Infracciones, Sanciones y Delitos Tributarios en el Perú: Propuestas de cambio para su mejor aplicación Chimote*”; para obtener su título profesional de Contador Público, se concluyó en este estudio que, existe una gran diferencia entre el Estado y el contribuyente dentro del sistema tributario peruano y por ende la necesidad de buscar el equilibrio, afirmando que, el fomento y fortalecimiento de la cultura y conciencia tributaria contribuiría al aumento de la base tributaria, objetivo primordial de la administración tributaria, y la simplificación del régimen de infracciones, sanciones y delitos inducirían al contribuyente a cumplir de forma correcta con todas sus obligaciones tributarias. El régimen de infracciones, sanciones y delitos debe ser reformado contemplando la existencia de tres niveles.

## **1.2. JUSTIFICACION DE LA INVESTIGACION**

El estudio titulado “Influencia De Ventas No Facturadas En El Resultado Del Ejercicio De Bazar Cindy II 2016” se justificó porque tuvo como propósito determinar la influencia de las ventas no facturadas en el resultado del ejercicio de Bazar Cindy II - 2016. Asumiendo que la problemática que existe dentro del mercado modelo es la de los comerciantes que realizaban actividad económica relacionada a la venta de ropa; no tributaban el correspondiente impuesto porque no emitían las facturas o boletas cuando realizaban la venta de algún producto o artículo, así también pudimos saber cuáles fueron las ventajas y desventajas que

tuvo al evitar realizar esta acción de los comerciantes por las operaciones. Asimismo también se encontró cuales fueron las variaciones económicas que presentó su ejercicio económico con las evasiones que propiciaba diariamente.

Sé consideró que la investigación fue utilizada como referencia para otros investigadores en ciencias económicas y administrativas e instituciones interesadas en el tema como empresas que presenten la misma problemática o rubro mencionado.

### **1.3. PROBLEMA**

¿Cómo influyen las ventas no facturadas en el resultado del ejercicio de Bazar Cindy II - 2016?

### **1.4. CONCEPTUALIZACION Y OPERACIONALIZACION DE LAS VARIABLES**

#### **1.4.1. VENTAS**

Se entiende por venta directa o venta a domicilio la comercialización fuera de un establecimiento comercial de bienes y servicios directamente al consumidor, mediante la demostración personalizada por parte de un representante de la empresa vendedora. Este último aspecto distingue a la venta directa de las denominadas ventas a distancia, en las que no llega a existir un contacto personal entre la empresa vendedora y el comprador.

Se entiende por Ingresos por ventas realizadas la facturación total de la empresa. Comprende los importes facturados por la empresa por la prestación de servicios y/o venta de bienes que son objeto del tráfico de la empresa, incluidos los realizados por subcontratación.

Están incluidos los gastos facturados por empaquetamiento y transporte; la venta de bienes comprados para la reventa en las mismas condiciones en las que se recibieron y las ventas de subproductos. Así como las horas trabajadas facturados a terceros por trabajos sólo de subcontratación.

Se contabilizan incluyendo los impuestos que gravan los bienes y servicios con la excepción del IGV repercutido al cliente.

El término ventas tiene múltiples definiciones, dependiendo del contexto en el que se maneje. Una definición general es cambio de productos y servicios por dinero. Desde el punto de vista legal, se trata de la transferencia del derecho de posesión de un bien, a cambio de dinero. Desde el punto de vista contable y financiero, la venta es el monto total cobrado por productos o servicios prestados.

En cualquier caso, las ventas son el corazón de cualquier negocio, es la actividad fundamental de cualquier aventura comercial. Se trata de reunir a compradores y vendedores, y el trabajo de toda la organización es hacer lo necesario para que esta reunión sea exitosa.

Para algunos, la venta es una especie de arte basada en la persuasión. Para otros es más una ciencia, basada en un enfoque metodológico, en el cual se siguen una serie de pasos hasta lograr que el cliente potencial se convenza de que el producto o servicio que se le ofrece le llevará a lograr sus objetivos en una forma económica.

Una venta involucra al menos tres actividades:

- 1) cultivar un comprador potencial,
- 2) hacerle entender las características y ventajas del producto o servicio y
- 3) cerrar la venta, es decir, acordar los términos y el precio.

Según el producto, el mercado, y otros aspectos, el proceso podrá variar o hacer mayor énfasis en una de las actividades.

#### 1.4.1.1. TIPOS DE VENTAS

Existen diversos tipos de venta. Algunos relevantes incluyen:

- **VENTAS DIRECTAS:** involucran contacto directo entre comprador y vendedor (ventas al detal, ventas puerta a puerta, venta social).
- **VENTAS INDUSTRIALES:** ventas de una empresa a otra.
- **VENTAS INDIRECTAS:** ocurre un contacto, pero no en persona (tele mercadeo, correo).
- **VENTAS ELECTRÓNICAS:** vía Internet.
- **VENTAS INTERMEDIADAS:** por medio de corredores.

Otros tipos de ventas incluyen: ventas consultivas, ventas complejas.

#### 1.4.1.2. IMPORTANCIA DE LAS VENTAS EN LAS EMPRESAS

**INTRODUCCIÓN:** El gran impacto que tienen en una organización, se hablara de los tipos de ventas que existen estos facilitan la durabilidad de la empresa a lo largo del tiempo, las ventas son el pilar de cualquier organización, sin ventas no hay ingreso y sin ingresos no existe organización. Podremos entender que La mercadotecnia en conjunto con las ventas hacen una mezcla única, esto ha sido muy útil para las organizaciones, se le puede poner empeño a la mercadotecnia para que las ventas suban, sin una buena mercadotecnia habrá menos ingresos, se debe tomar en cuenta un buen plan de marketing para cada producto o servicio que se brindara para que estos puedan subsistir de buena manera en el mercado.

Desde un principio, los Seres Humanos aprendieron a unirse a otros y conformar las primeras Sociedades Primitivas que tenían como principal finalidad la obtención de mayores Bienes y Recursos de los que podían obtener por sí solos, siendo para ello la base de todo la necesidad de crear Fuentes de Trabajo y la asignación de tareas que permitan la subsistencia y funcionamiento de una Comunidad o Sociedad determinada.

Esto deriva en la creación de lo que son los Sectores Económicos de las distintas sociedades actuales, teniendo el ciclo un comienzo en la obtención de Materias Primas y continuando posteriormente en la generación de Productos Elaborados, que para que lleguen a la mayor cantidad de personas posibles requieren de la aplicación de distintas Técnicas de Comercio.

Es así que las Ventas son el primer paso para que se genere un Ciclo en la Economía, que permite la circulación, intercambio y Flujo de Dinero en una sociedad determinada, para lo cual una de las acciones fundamentales está dada por la Actividad Comercial que persigue como finalidad fundamental tener la mayor cantidad de Ventas posible.

En esta acción tenemos en un extremo al Vendedor como aquella persona o entidad que tiene la finalidad de Obtener un Beneficio a través del intercambio de un Producto o Servicio por parte de otro bien como puede ser el Dinero o Trueque, siendo este último caso el intercambio de bienes sin que intervenga el Papel Moneda vigente en el país o estado en que está realizándose la Operación Comercial.

De tal modo, es importante que existan las Ventas debido a que si bien son el Último Paso desde el comienzo de todo este proceso comercial, son a su vez el Puntapié Inicial que pone en marcha todo el proceso nuevamente, teniendo la Recuperación de Costos que conllevó la operación, además de la obtención de un Valor de Ganancia que permite la adquisición de nuevos bienes por parte del fabricante o bien el incremento de la producción y la realización de Inversiones.

Debemos considerar además de que no es lo mismo una Venta Directa cuando adquirimos un producto "de primera mano" (es decir, comprándolo al fabricante) que cuando lo adquirimos a través de un Vendedor o Revendedor, ya que en este último caso la generalidad indica que el costo será mucho mayor ya que por cada Distribuidor o Vendedor debemos sumar la ganancia que éstos buscan obtener con la venta, por lo que a mayor número de Revendedores, más alto será el precio de lo que compremos.

ANTECEDENTES: Las ventas durante la historia ha sido un pilar importante, ya que gracias a ella se empieza a conocer las palabras como regatear, abaratar, descontar o mal vender, que son usadas comúnmente en los tianguis, locales comerciales, abarrotes, entre otros, debido a que se genera una negociación entre el vendedor y el cliente. Aunque al final de la negociación según la teoría dice que las dos partes deben de ganar pero en la vida real solo una parte gana, siendo la más lista.

Las ventas es la principal actividad que se realiza en todos los sectores, siempre existe algo que vender. Pero antes de lograr una venta se necesita una negociación se puede dar de menor a mayor intensidad todo dependerá del valor del artículo o servicio.

#### **1.4.1.3. LOS OBJETIVOS EN LAS VENTAS**

La programación comercial es uno de los aspectos de la acción comercial por el cual se pueden fijar, con cierta anticipación, las futuras operaciones que se realizarán, o que esperamos se realice, en un período determinado de tiempo.

La programación comercial es un proceso en el que se toman, con el menor riesgo posible, las diversas decisiones comerciales.

La implantación por parte de la Dirección Comercial de una programación comercial, requiere unas bases que tienen que ir de acuerdo con la programación general de la empresa. Esta programación comercial, una vez elaborada, es conveniente darla a conocer a todos los estamentos o jerarquías de la empresa, desde los más altos a los más inferiores, que formen parte de la red comercial. Deberá basarse, principalmente, en:

- a) Los objetivos específicos del sector comercial.
- b) La definición de la política a seguir en el sector comercial.
- c) La determinación de la estrategia comercial.

Los objetivos comerciales son una parte fundamental de los objetivos generales de la empresa aunque, por norma general, para elaborar los segundos se piensa en los movimientos.

El campo de los objetivos generales que puede seguir una empresa es muy amplio, pero para no extendernos, podemos agruparlos en:

- Aumento en determinado tanto por ciento del volumen de ventas.
- Aumentar la imagen de la empresa en el mercado.
- Superar a la competencia.
- Incrementar o mejorar el servicio postventa.

Cuando se precisan las líneas maestras a seguir durante un ejercicio económico y se define, de una manera exacta y concreta, la responsabilidad de cada sector coordinando las actividades comerciales, se evitan muchos males en la Dirección Comercial. Ahora bien, la fijación de los objetivos es el resultado de un proceso, de un trabajo en equipo.

**AUMENTO DEL VOLUMEN DE VENTAS:** El volumen de ventas de una empresa es lo que determina el grado de desarrollo de ésta. Cada sector de la empresa debe trabajar coordinadamente para la consecución de los objetivos generales. Estos objetivos se consiguen, en primer lugar, logrando alcanzar los específicos de cada sector; uniéndolos todos alcanzaremos los objetivos generales.

A la Dirección Comercial le corresponde determinar las posibles ventas del ejercicio y, por tanto, fijar el nivel que deseamos alcanzar. Pero, ¿qué sucede cuando los niveles establecidos son incorrectos? Las desviaciones resultantes, tanto en más como en menos, pueden influir notablemente en los objetivos de los sectores que, a su vez, y de manera más voluminosa, lo harán en los objetivos generales. Si las previsiones que se establecen en el aumento del volumen de ventas

están realizadas por debajo de las posibilidades reales (esto lo suelen hacer muchos Directores Comerciales para marcarse unos buenos tantos frente a la Dirección General), se pueden originar graves perjuicios a otros Departamentos o Secciones de la empresa. Ya entrados en el ejercicio anual, cuando se comprueba que las previsiones de ventas aumentan considerablemente, puede ser tarde para reajustar los objetivos.

Una programación comercial bien hecha trata de evitar estos problemas y se consigue con una perfecta coordinación de tareas, que abarcará a todos, absolutamente a todos, los sectores que integran la Dirección Comercial.

Para llegar a conseguir el objetivo fijado respecto al aumento del volumen de ventas, es preciso que los sectores de nivel inferior alcancen los suyos y continuar subiendo escalonadamente de esta forma, para que el sector del nivel inmediatamente superior los pueda también alcanzar.

#### **INCREMENTAR O MEJORAR EL SERVICIO POSTVENTA:**

Lo primero que deben tener claro los dirigentes de una empresa si desean alcanzar este objetivo es que ésta en su fase final debe estar orientada hacia los consumidores. Si no hay consumidores, no hay ventas. y si no hay ventas y no se vende morirá la empresa.

Cualquier empresa, sean cuales sean sus productos, deberá cuidar con una especial atención las relaciones con sus clientes procurando satisfacer sus necesidades. La satisfacción máxima que llegarán a tener sus clientes se dé cuenta que su mejor oferta es además de una excelente calidad en el producto una perfecta calidad en el servicio. La empresa ha de ser en todo momento consciente de que vende productos que éstos prestarán determinados servicios a los consumidores y por tanto debe orientarse en estos aspectos. Insistimos en que todos los objetivos deben estar coordinados y no debe primar uno sobre los otros.

#### **1.4.1.4. VENTAS CON MERCADOTECNIA**

Gracias al marketing las ventas han podido incrementar las utilidades, ayudando a las grandes empresas, atacando diferentes ámbitos como los sentimientos, la salud, la economía, entre otros, utilizando como herramientas los anuncios, los comerciales, los spot, los volantes.

#### **¿EN QUÉ AYUDA LA MERCADOTECNIA A LAS VENTAS?**

La ayuda a saber en qué lugares son los mejores estratégicamente para vender ya sea por el tránsito de personas o por los costos, también la ayuda saber cómo será recibido el producto por los consumidores. En palabras sencillas la mercadotecnia es la parte en donde se planea y las ventas es la parte operacional la que lleva a cabo el plan de mercadotecnia. Teniendo un buen plan de mercadotecnia se puede lograr maravillas pero no siempre debemos de pensar en tener la razón debido a que los clientes mismos no saben lo que quieren, y se utiliza anuncios creyendo tener la razón. Los procesos de venta se pueden complejos o sencillos y se adaptan tanto a pequeña o grande empresa. En las pequeñas empresas los procesos son más sencillos y directos.

**CONCLUSIÓN:** Las ventas son importantes ya que son la actividad que se realizan en todos los sectores que se están optando por el tipo de venta indirecta ya que todo se está basando en la tecnología, teniendo en sus manos los consumidores el poder de elegir la mejor oferta que puede beneficiar las dos partes tanto del vendedor como del consumidor.

De igual manera las ventas en la mercadotecnia han podido incrementar las utilidades, ayudando a las grandes empresas a saber en qué lugares son los mejores estratégicamente para vender ya sea por el tránsito de personas o por los costos.

Es decir las ventas se realizan con dos personajes principales un vendedor y un consumidor que intercambia un producto del mismo valor ya sean las ventas directas, indirectas, y las ventas industriales,

ya que en la actualidad las empresas se basan en la tecnología teniendo una venta indirecta.

#### **1.4.1.5. SANCIONES POR NO FACTURAR**

Expedir facturas sin el cumplimiento de los requisitos legales, o lo que es peor, el no expedir factura, es un hecho sancionable que incluso puede llevar al cierre del establecimiento de comercio.

Todo contribuyente o responsable que esté obligado a facturar, debe expedir las facturas con el cumplimiento de los requisitos de ley, de lo contrario estará expuesto a la imposición de las sanciones contempladas por el ordenamiento fiscal colombiano.

Recordemos que para efectos tributarios, quien expide una factura, debe hacerlo con el cumplimiento de los requisitos contemplados por el artículo 617 del estatuto tributario.

Respecto a las sanciones aplicables, dice el artículo 652 del estatuto tributario:

**Sanción por expedir facturas sin requisitos.** Quienes estando obligados a expedir facturas, lo hagan sin el cumplimiento de los requisitos establecidos en los literales a), h) e i) del artículo 617 del Estatuto Tributario, incurrirán en una sanción del uno por ciento (1%) del valor de las operaciones facturadas sin el cumplimiento de los requisitos legales, sin exceder de 950 Uit. Cuando haya reincidencia se dará aplicación a lo previsto en el artículo 657 del Estatuto Tributario.

Cuando la sanción a que se refiere el presente artículo, se imponga mediante resolución independiente, previamente se dará traslado de cargos a la persona o entidad a sancionar, quien tendrá un término de diez (10) días para responder.

Parágrafo. Esta sanción también procederá cuando en la factura no aparezca el NIT con el lleno de los requisitos legales.

Luego, el artículo 652-1 del estatuto tributario contempla:

**Sanción por no facturar.** Quienes estando obligados a expedir facturas no lo hagan, podrán ser objeto de sanción de clausura o cierre del establecimiento de comercio, oficina o consultorio, o sitio donde se ejerza la actividad, profesión u oficio de conformidad con lo dispuesto en los artículos 657 y 658 del Estatuto.

Las sanciones relativas a la facturación, además de ser económicas, implican también el cierre del establecimiento de comercio según lo establece el artículo 657 del estatuto tributario.

Lo más preocupante del asunto, es que la Dian puede imponer las dos sanciones al mismo tiempo, es decir, imponerle una multa y cerrarle el establecimiento de comercio al contribuyente. Vale anotar que en el caso del cierre del establecimiento de comercio, este procede cuando no se expide factura o cuando se expide sin el cumplimiento de los requisitos contemplados en los literales b,c,d,f y g del artículo 517 del estatuto tributario. Esto quiere decir que no se cierra el establecimiento de comercio si no se cumple con el literal a del artículo 617, el que regula la denominación de la factura.

Este último punto es importante, toda vez que con la expedición de la ley 1231 de 2008, las facturas ya no se pueden denominar “Factura cambiara de compraventa” sino que se deben llamar expresamente “Factura de venta”, tanto para efectos tributarios como para que la factura tenga la calidad de título valor.

Quiere decir esto que si la factura no se llama “Factura de venta”, da lugar a la sanción contemplada por el artículo 652 del estatuto tributario pero no al cierre del establecimiento de comercio.

Recordemos que para el cliente, es indiferente la denominación de la factura, toda vez que para soportar costos y deducciones, el artículo 771-2 del estatuto tributario no exige que la factura cumpla con el requisito contemplado por el literal a del artículo 617 del estatuto tributario.

#### 1.4.1.6. OPERACIONALIZACION DE LAS VENTAS

DIMENSIONES	INDICADORES
FACTORES	/ CAUSAS
	/ VENTAJAS
	/ DESVENTAJAS
	/ IMPORTANCIA
VALORIZACION DE VENTAS	/ VENTAS REALES
	/ VENTAS FICTICIAS
COMPROBANTES DE PAGO	/ NOTAS DE PEDIDO
	/ PROFORMAS
	/ BOLETAS
	/ COTIZACIONES

#### 1.4.2. RESULTADOS DEL EJERCICIO

Resulta conocido que el resultado contable es la diferencia entre ingresos y gastos registrados en la cuenta de pérdidas y ganancias del ejercicio. No obstante, también es cierto que desde la entrada del nuevo Plan General de Contabilidad Empresarial (PGCE) existen ingresos y gastos que no se incorporan a pérdidas y ganancias sino que se imputan al patrimonio neto, como se muestra en la figura siguiente. Por tanto, podemos señalar que el resultado del ejercicio no muestra todos los ingresos y gastos del ejercicio. Recoge, sólo los que corresponden a los grupos 6 y 7 del PGCE, es decir los que se consideran realizados que por otra parte representan variaciones del patrimonio neto.

Como puede observarse en la figura anterior, las variaciones habidas en el patrimonio neto se recogen en dos estados contables:

- / La Cuenta de Pérdidas y Ganancias, con los ingresos y gastos realizados, cuyo saldo es el resultado del ejercicio, y
- / El Estado de Cambios en el Patrimonio Neto que, en su primera parte llamada Estado de Ingresos y Gastos reconocidos (EIGR), recoge el resto de los ingresos y gastos del ejercicio, es decir, los no realizados. Además el EIGR

recoge las transferencias al resultado del ejercicio de ingresos y gastos reconocidos en ejercicio anteriores.

De esta forma el saldo del EIGR indica:

- ✓ Por una parte, el resultado total/global, que mostramos en la imagen anterior, al mostrar todos los ingresos y gastos registrados en el ejercicio económico.
- ✓ De la otra, las variaciones del patrimonio neto consecuencia de la actividad la empresa en el ejercicio.

Entradas relacionadas:

- ✓ La aplicación de resultados.
- ✓ Implicaciones contables del Estado de Cambios en el Patrimonio Neto.
- ✓ Las subvenciones en el cierre del ejercicio.
- ✓ El Estado de Ingresos y Gastos reconocidos.
- ✓ Consecuencias de la aplicación del resultado.
- ✓ Patrimonio Neto: configuración actual.

#### **1.4.2.1. CONCEPTO**

El resultado es una medida de la modificación que ha experimentado el neto patrimonial de una empresa en un período de tiempo como consecuencia de su actividad. Es decir, es la corriente de renta (positiva o negativa) generada por el uso de la riqueza (patrimonio) en un ejercicio.

El resultado de un ejercicio en términos generales se determina por el método basado en las transacciones. Este método consiste en reflejar, durante el ejercicio, los correspondientes ingresos y gastos en su cuenta respectiva, y al finalizar el mismo, trasladar su saldo a la cuenta de Pérdidas y Ganancias. Su diferencia, permite obtener el resultado del ejercicio. Si la cuenta de Pérdidas y Ganancias tiene saldo acreedor

(Ingresos>gastos) existe un beneficio, si tiene saldo deudor  
(Gastos>Ingresos) existe una pérdida.

El cálculo del resultado del ejercicio permite estimar los siguientes resultados parciales:

- RESULTADO DE EXPLOTACIÓN: Diferencia entre ingresos y gastos originados por el desarrollo de la actividad que constituye el objeto principal de la empresa y algunas que se realizan de forma accesoria a aquélla. También incluyen resultados atípicos/irregulares/no-recurrentes procedentes de la enajenación del inmovilizado y otros de carácter excepcional.
- RESULTADO FINANCIERO: Diferencia entre los ingresos y gastos de carácter financiero. Asimismo, comprende las variaciones de valor razonable en instrumentos financieros.
- RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS: Suma conjunta del resultado de explotación y resultado financiero.
- RESULTADO DEL EJERCICIO: Se obtiene una vez deducido del Resultado antes de impuestos el gasto relativo al impuesto sobre sociedades que debe ingresar la empresa en las arcas de la Hacienda Pública.

#### **1.4.2.2. LOS INGRESOS, CLASES Y REGISTRO**

Los ingresos, componentes positivos del resultado, pueden definirse como los incrementos del patrimonio neto durante el ejercicio, ya sean en forma de entradas o aumentos en el valor de los activos, o de disminución de los pasivos, siempre que no tengan su origen en aportaciones de los socios o propietarios.

En general, surgen como consecuencia de las operaciones de tráfico de la empresa (ventas de bienes, prestaciones de servicios y otros ingresos no comerciales), otras operaciones económicas atípicas (ventas de

inmovilizado e ingresos excepcionales) y operaciones financieras (ventas de inversiones financieras y rentas financieras generadas por la tenencia de títulos/créditos/etc.). Como ingresos más relevantes pueden indicarse los siguientes:

- Ingresos de explotación.
- Ventas y Prestaciones de servicios. Transacciones, con salida o entrega de los bienes o servicios objeto de tráfico de la empresa, mediante precio.
- Ingresos por arrendamientos. Los originados por el alquiler de bienes muebles e inmuebles cedidos para el uso o la disposición de terceros, siempre que no constituyan la actividad principal de la compañía.
- Ingresos por comisiones. Cantidades percibidas como contraprestación a servicios de mediación, siempre que no constituyan una actividad principal.
- Beneficios procedentes de la venta del Inmovilizado. Beneficios producidos en la enajenación de inmovilizado.
- Ingresos excepcionales. Beneficios e ingresos de carácter excepcional y cuantía significativa que atendiendo a su naturaleza no deban contabilizarse en otras cuentas de ingresos.
- Ingresos financieros. Se especifica claramente si hacen referencia a empresas del grupo y asociadas o a terceros.
- Beneficios procedentes de la venta de Inversiones Financieras. Beneficios producidos por la enajenación de valores de renta fija (obligaciones y bonos) o variables (acciones).
- Otros ingresos financieros. Ingresos de naturaleza financiera no recogidos en otras cuentas de este subgrupo.

### **1.4.2.3. OPERACIONALIZACION DE RESULTADOS DEL EJERCICIO**

<b>DIMENSIONES</b>	<b>INDICADORES</b>
ESTADOS FINANCIEROS	/ BALANCE GENERAL
	/ SITUACION FINANCIERA
	/ ESTADO DE GANANCIAS Y PERDIDAS
REGISTROS	/ COMPRAS
	/ VENTAS

### **1.5. HIPOTESIS**

Las ventas no facturadas influyó en el resultado del ejercicio de “BAZAR CINDY II” - 2016.

### **1.6. OBJETIVOS**

#### **OBJETIVO GENERAL**

Determinar la influencia de las ventas no facturadas en el resultado del ejercicio de BAZAR CINDY II - 2016.

#### **OBJETIVOS ESPECIFICOS**

Describir las presuntas ventajas de no emitir las facturas o boletas de venta Bazar Cindy II.

Describir las presuntas desventajas de no emitir las facturas o boletas de venta Bazar Cindy II.

Conocer la importancia de la emisión de los comprobantes de ventas para esta empresa.

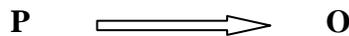
Analizar la diferencia monetaria en mis resultados del ejercicio 2016 con mis ventas no facturadas.

## 2.1. TIPO DE INVESTIGACIÓN

El tipo de investigación fue Descriptiva, porque se buscó especificar las propiedades, las características y los perfiles de personas, grupos, comunidades, procesos, objetos o cualquier otro fenómeno que se someta a un análisis. (Hernandez Sampieri, 2010).

## 2.2. DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN

El diseño de investigación fue no experimental - transversal, fue no experimental ya que no se pretendió manipular las variables y transversal, ya que se observó a una población en un momento dado; ya que estuvo determinado por un tiempo definido de 5 meses del año 2017.



Dónde:

**P** = Población conformada por los trabajadores de la empresa BAZAR CINDY II; además, de los documentos sustanciales (Comprobantes).

**O** = Observación de las variables: No facturación de las ventas (Evasión Tributaria).

## 2.3. POBLACIÓN

- La población estuvo constituida de todos los trabajadores de las empresas que estaban dentro del mismo rubro.
- Se tomó como muestra a los únicos 3 trabajadores.

## 2.4. TÉCNICAS E INSTRUMENTOS

- **Técnicas:** Se utilizó la técnica de la entrevista y análisis documental.
- **Instrumentos:** Para el recojo de la información se utilizó una guía de entrevista y la ficha de análisis documental.

## **2.5. PROCESAMIENTO Y ANALISIS DE LA INFORMACION**

Para la investigación se formó una base de datos y luego con el programa Microsoft Excel la información fue distribuida en tablas con las respectivas respuestas.

### 3.1. RESULTADOS DE LA ENTREVISTA

**TABLA 01: FACTORES QUE GENERAN LA NO FACTURACION**

ALTERNATIVAS	CANTIDAD	PORCENTAJE
Obtención de liquidez inmediata	2	66.67%
Falta de cultura tributaria – evasión.	0	0.00%
Ordenes de superiores	1	33.33%
<b>TOTALES</b>	<b>3</b>	<b>100%</b>

**FUENTE:** Entrevista aplicada a los tres trabajadores de la empresa BAZAR CINDY II.

**INTERPRETACION:** Según la tabla N° 01 del total de los entrevistados; el 66.67% respondió que los principales factores que generan la no facturación es la obtención de liquidez inmediata y el 33.33% respondió que el factor sería las ordenes de superiores.

**GRAFICA N° 01: FACTORES QUE GENERAN LA NO FACTURACION**



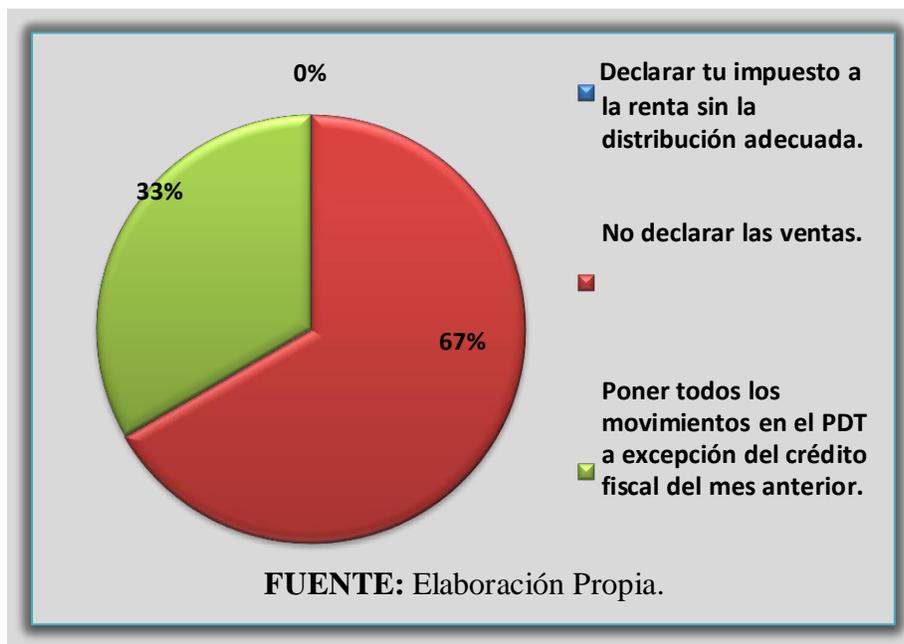
**TABLA N° 02: INFORMACION NO REGISTRADA**

ALTERNATIVAS	CANTIDAD	PORCENTAJE
Declarar tu impuesto a la renta sin la distribución adecuada.	0	0.00%
No declarar las ventas.	2	66.67%
Poner todos los movimientos en el PDT a excepción del crédito fiscal del mes anterior.	1	33.33%
<b>TOTALES</b>	<b>3</b>	<b>100%</b>

**FUENTE:** Entrevista aplicada a los tres trabajadores de la empresa BAZAR CINDY II.

**INTERPRETACION:** Según la tabla N° 02 del total de los entrevistados; el 66.67% respondió que lo que entiende por información no registrada es no declarar las ventas y el 33.33% respondió que información no registrada se refiere a poner todos los movimientos en el PDT a excepción del crédito fiscal del mes anterior.

**GRAFICO N° 02: INFORMACION NO REGISTRADA**



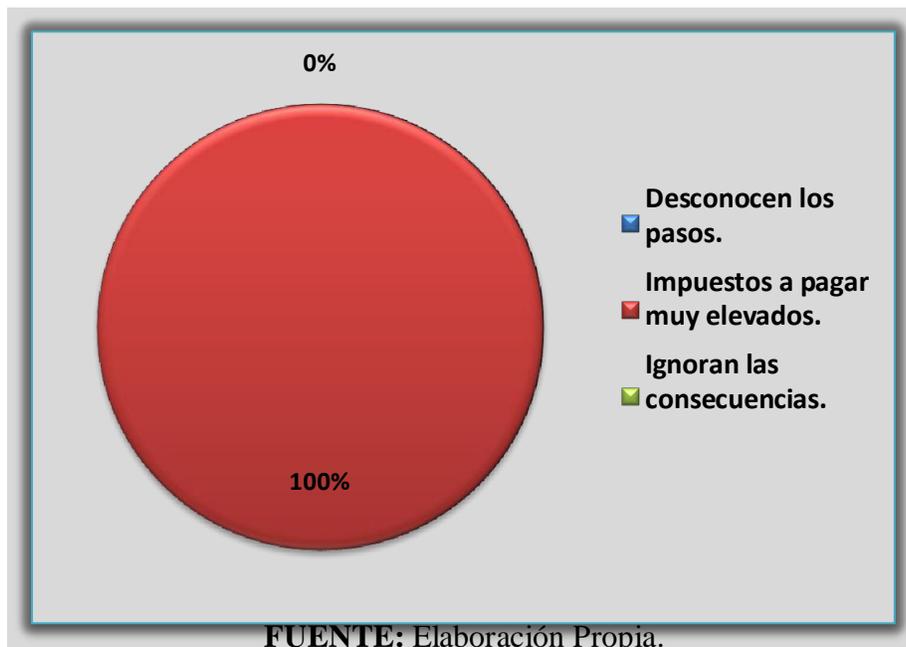
**TABLA N° 03: NO DECLARAR CORRECTAMENTE**

ALTERNATIVAS	CANTIDAD	PORCENTAJE
Desconocen los pasos.	0	0.00%
Impuestos a pagar son elevados.	3	100.00%
Ignoran las consecuencias.	0	0.00%
<b>TOTALES</b>	<b>3</b>	<b>100%</b>

**FUENTE:** Entrevista aplicada a los tres trabajadores de la empresa BAZAR CINDY II.

**INTERPRETACION:** Según la tabla N° 03 del total de los entrevistados; el 100% respondió que el motivo por el cual los contribuyentes no declaran correctamente son debido a los que los impuestos son muy elevados.

**GRAFICO N° 03: NO DECLARAR CORRECTAMENTE**



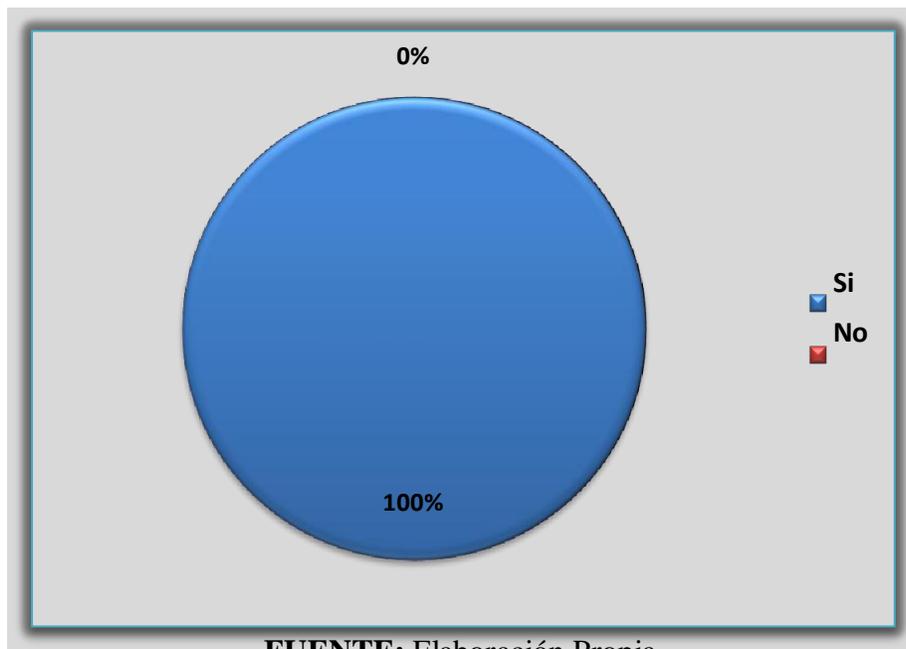
**TABLA N° 04: DECLARAR CON LOS MONTOS EXACTOS**

ALTERNATIVAS	CANTIDAD	PORCENTAJE
Si	3	100.00%
No	0	0.00%
<b>TOTALES</b>	<b>3</b>	<b>100%</b>

**FUENTE:** Entrevista aplicada a los tres trabajadores de la empresa BAZAR CINDY II.

**INTERPRETACION:** Según la tabla N° 04 del total de los entrevistados; el 100% respondió que la empresa estaría dispuesta a declarar con los montos exactos y poder pagar sus tributos si los porcentajes no fueran muy elevados.

**GRAFICO N° 04: DECLARAR CON LOS MONTOS EXACTOS**



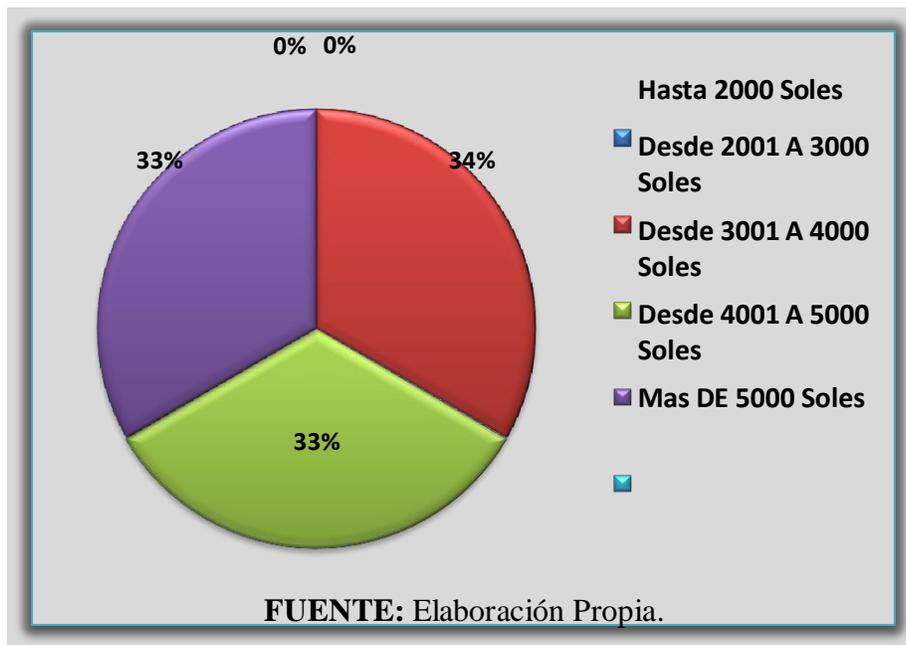
**TABLA N° 05: VENTAS DIARIAS**

ALTERNATIVAS	CANTIDAD	PORCENTAJE
Hasta 2000 Soles	0	0.00%
Desde 2001 A 3000 Soles	1	33.33%
Desde 3001 A 4000 Soles	1	33.33%
Desde 4001 A 5000 Soles	1	33.33%
Más DE 5000 Soles	0	0.00%
<b>TOTALES</b>	<b>3</b>	<b>100%</b>

**FUENTE:** Entrevista aplicada a los tres trabajadores de la empresa BAZAR CINDY II.

**INTERPRETACION:** Según la tabla N° 05 del total de los entrevistados; el 33.33% (primer trabajador) respondió que las ventas diarias alcanzan desde 2001 a 3000 soles, el 33.33% (segundo trabajador) respondió que las ventas diarias alcanzan desde 3001 a 4000 soles y el 33.33% (tercer trabajador) respondió que las ventas diarias alcanzan desde 4001 a 5000 soles.

**GRAFICO N° 05: VENTAS DIARIAS**



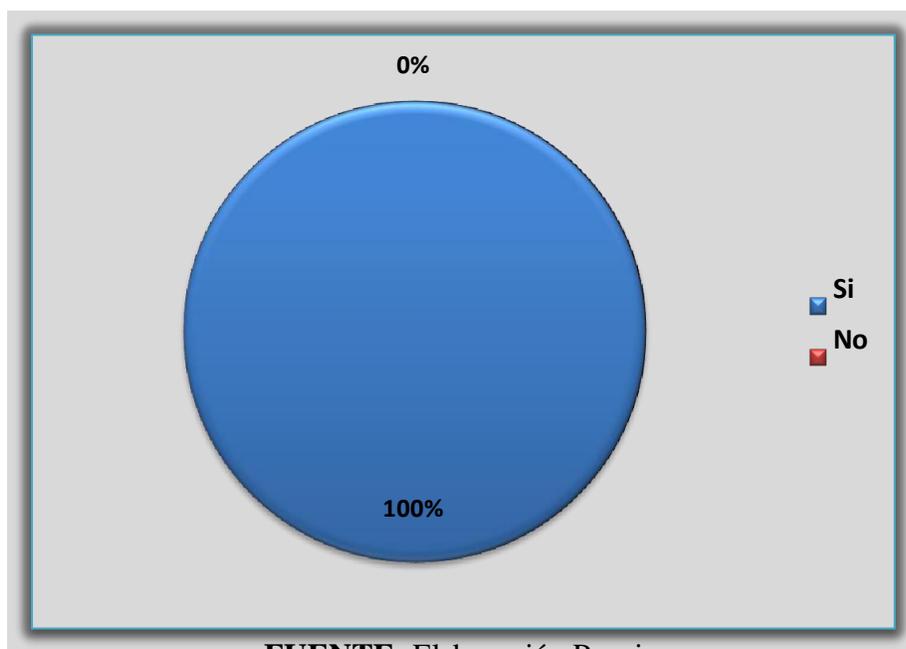
**TABLA N° 06: LIQUIDEZ DEL NEGOCIO PARA CUBRIR LAS OBLIGACIONES**

ALTERNATIVAS	CANTIDAD	PORCENTAJE
Si	3	100.00%
No	0	0.00%
<b>TOTALES</b>	<b>3</b>	<b>100%</b>

**FUENTE:** Entrevista aplicada a los tres trabajadores de la empresa BAZAR CINDY II.

**INTERPRETACION:** Según la tabla N° 06 del total de los entrevistados; el 100% respondió que la liquidez del negocio Si le permite cubrir las obligaciones con sus proveedores.

**GRAFICO N° 06: LIQUIDEZ DEL NEGOCIO PARA CUBRIR LAS OBLIGACIONES**



**FUENTE:** Elaboración Propia.

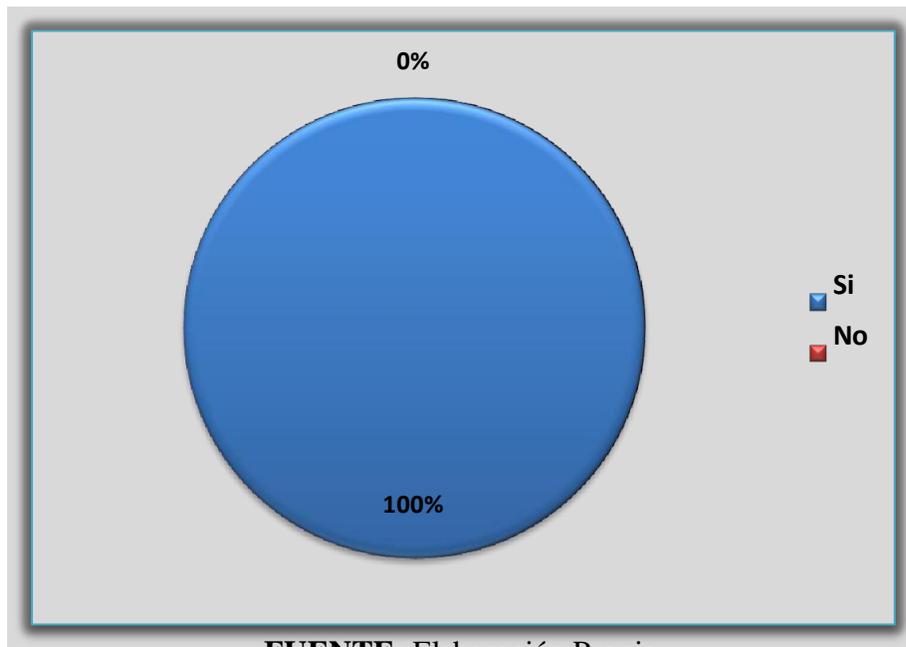
**TABLA N° 07: EMPRESA RENTABLE**

ALTERNATIVAS	CANTIDAD	PORCENTAJE
Si	3	100.00%
No	0	0.00%
<b>TOTALES</b>	<b>3</b>	<b>100%</b>

**FUENTE:** Entrevista aplicada a los tres trabajadores de la empresa BAZAR CINDY II.

**INTERPRETACION:** Según la tabla N° 07 del total de los entrevistados; el 100% respondió que la empresa Si es rentable.

**GRAFICO N° 07: EMPRESA RENTABLE**



**FUENTE:** Elaboración Propia.

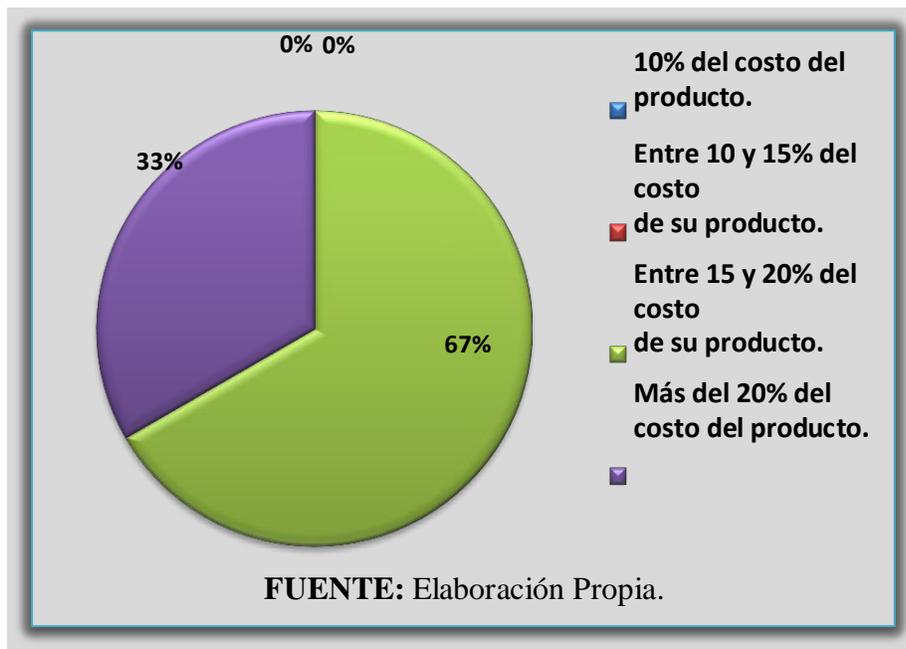
**TABLA N° 08: RENTABILIDAD DEL NEGOCIO**

ALTERNATIVAS	CANTIDAD	PORCENTAJE
10% del costo del producto.	0	0.00%
Entre 10 y 15% del costo de su producto.	0	0.00%
Entre 15 y 20% del costo de su producto.	2	66.67%
Más del 20% del costo del producto.	1	33.33%
<b>TOTALES</b>	<b>3</b>	<b>100%</b>

**FUENTE:** Entrevista aplicada a los tres trabajadores de la empresa BAZAR CINDY II.

**INTERPRETACION:** Según la tabla N° 08 del total de los entrevistados; el 66.67% considera que la rentabilidad del negocio es entre 15% y 20% del costo de su producto y el 33.33% considera que esta en más del 20% del costo de su producto.

**GRAFICO N° 08: RENTABILIDAD DEL NEGOCIO**



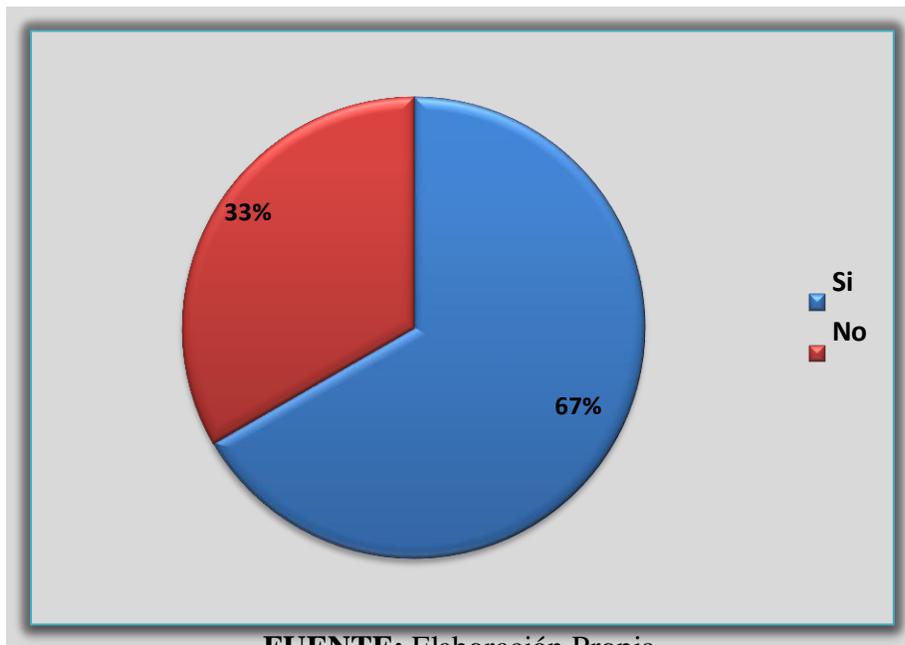
**TABLA N° 09: EL SECTOR INFORMAL OBTENIENDO MAS GANANCIAS**

ALTERNATIVAS	CANTIDAD	PORCENTAJE
Si	2	66.67%
No	1	33.33%
<b>TOTALES</b>	<b>3</b>	<b>100%</b>

**FUENTE:** Entrevista aplicada a los tres trabajadores de la empresa BAZAR CINDY II.

**INTERPRETACION:** Según la tabla N° 09 del total de los entrevistados; el 66.67% considera que en el sector informal Si se obtienen más ganancias que en el sector formal y el 33.33% considera que en el sector informal No se obtiene más ganancias.

**GRAFICO N° 09: EL SECTOR INFORMAL OBTENIENDO MAS GANANCIAS**



**FUENTE:** Elaboración Propia.

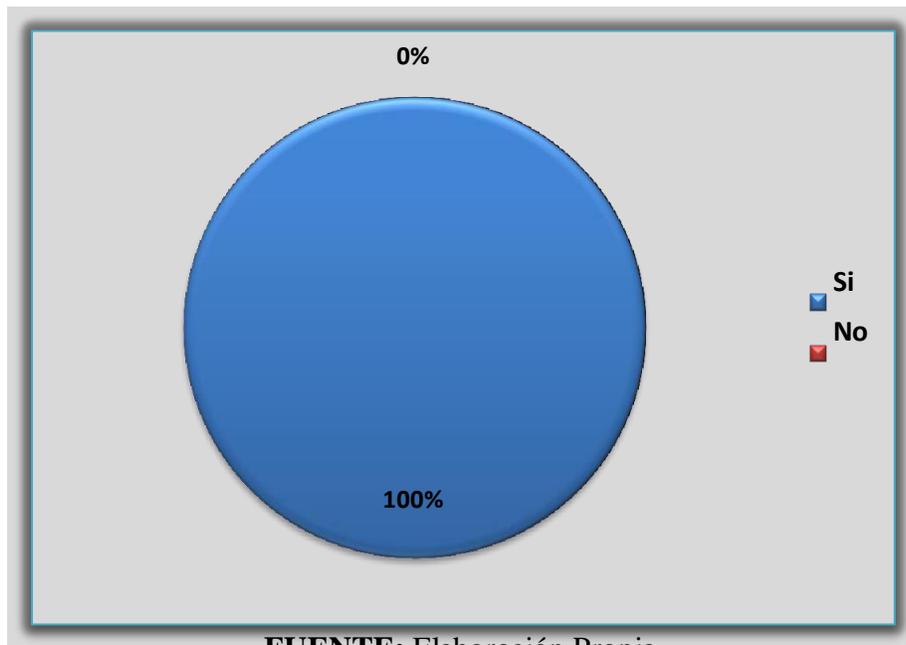
**TABLA N° 10: CAPITAL DE TRABAJO**

ALTERNATIVAS	CANTIDAD	PORCENTAJE
Si	3	100.00%
No	0	0.00%
<b>TOTALES</b>	<b>3</b>	<b>100%</b>

**FUENTE:** Entrevista aplicada a los tres trabajadores de la empresa BAZAR CINDY II.

**INTERPRETACION:** Según la tabla N° 10 del total de los entrevistados; el 100% respondió que Si consideran suficiente el capital de trabajo dela empresa.

**GRAFICO N° 10: CAPITAL DE TRABAJO**



**FUENTE:** Elaboración Propia.

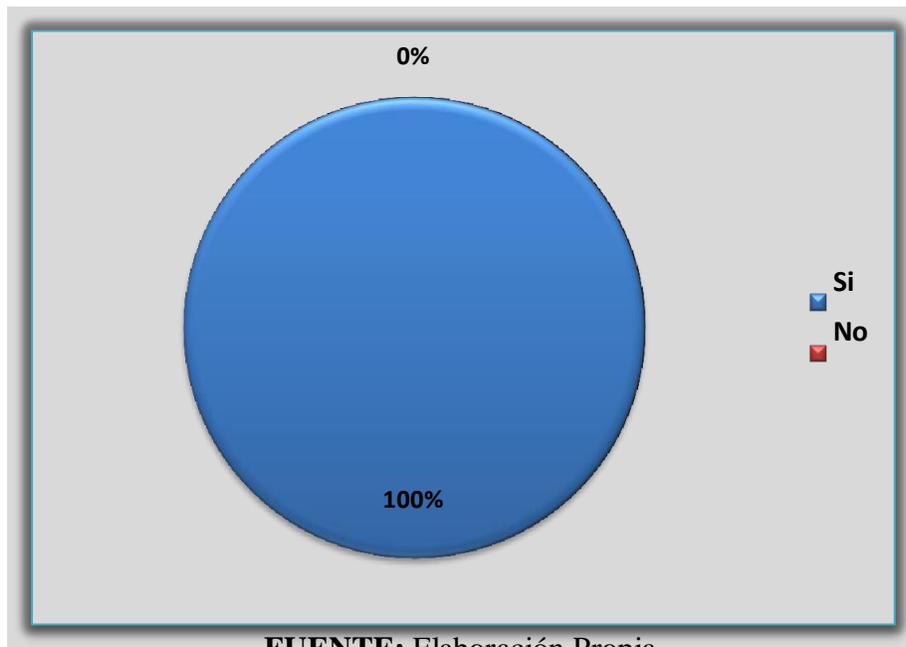
**TABLA N° 11: SOLICITAR CREDITO**

ALTERNATIVAS	CANTIDAD	PORCENTAJE
Si	3	100.00%
No	0	0.00%
<b>TOTALES</b>	<b>3</b>	<b>100%</b>

**FUENTE:** Entrevista aplicada a los tres trabajadores de la empresa BAZAR CINDY II.

**INTERPRETACION:** Según la tabla N° 11 del total de los entrevistados; el 100% respondió que Si sería muy favorable que la empresa solicite un crédito para ampliar su capital.

**GRAFICO N° 11: SOLICITAR CREDITO**



**FUENTE:** Elaboración Propia.

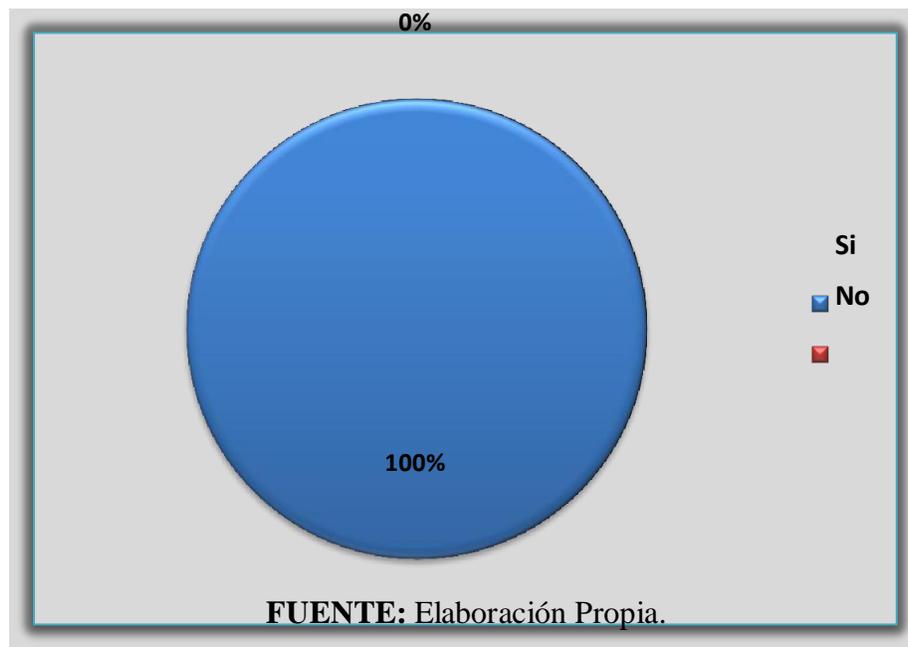
**TABLA N° 12: DECLARACIONES CON BAJOS INGRESOS**

ALTERNATIVAS	CANTIDAD	PORCENTAJE
Si	3	100.00%
No	0	0.00%
<b>TOTALES</b>	<b>3</b>	<b>100%</b>

**FUENTE:** Entrevista aplicada a los tres trabajadores de la empresa BAZAR CINDY II.

**INTERPRETACION:** Según la tabla N° 12 del total de los entrevistados; el 100% respondió que Si sería una gran desventaja el presentar bajos ingresos en las declaraciones.

**GRAFICO N° 12: DECLARACIONES CON BAJOS INGRESOS**



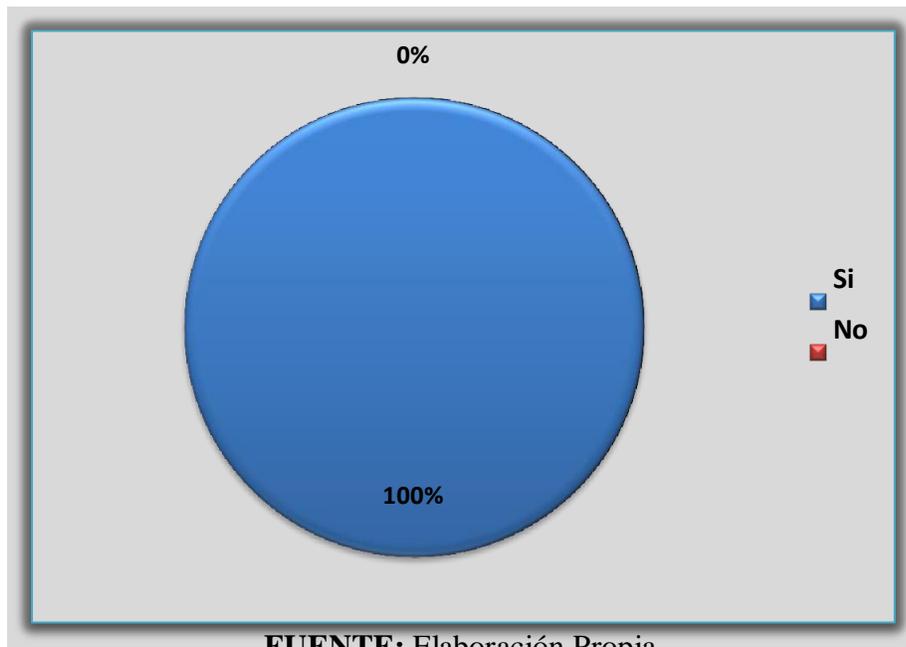
**TABLA N° 13: OBLIGACION DE EMISION DE COMPROBANTES**

ALTERNATIVAS	CANTIDAD	PORCENTAJE
Si	3	100.00%
No	0	0.00%
<b>TOTALES</b>	<b>3</b>	<b>100%</b>

**FUENTE:** Entrevista aplicada a los tres trabajadores de la empresa BAZAR CINDY II.

**INTERPRETACION:** Según la tabla N° 13 del total de los entrevistados; el 100% respondió que Si está obligada la empresa emitir comprobantes de pago por las operaciones de ventas que realiza; pero, sin embargo por órdenes de los superiores solo emiten en ciertas ocasiones.

**GRAFICO N° 13: OBLIGACION DE EMISION DE COMPROBANTES**



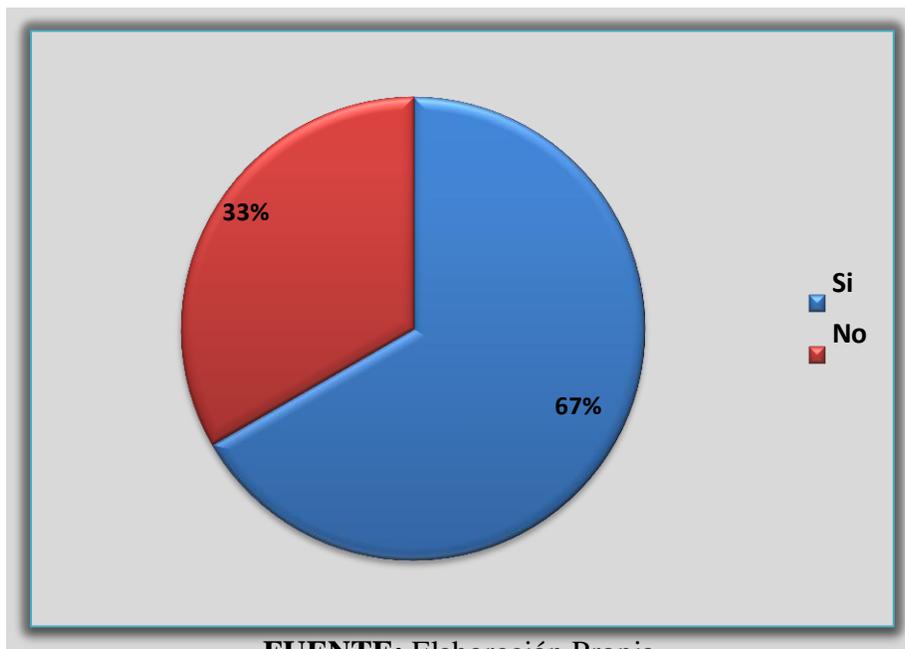
**TABLA N° 14: MONTO MINIMO PARA LA EMISION DE COMPROBANTES**

ALTERNATIVAS	CANTIDAD	PORCENTAJE
Si	2	66.67%
No	1	33.33%
<b>TOTALES</b>	<b>3</b>	<b>100%</b>

**FUENTE:** Entrevista aplicada a los tres trabajadores de la empresa BAZAR CINDY II.

**INTERPRETACION:** Según la tabla N° 14 del total de los entrevistados; el 66.67% respondió que Si saben el monto mínimo para la emisión de comprobantes de pago para las operaciones de ventas y el 33.33% indicó que No.

**GRAFICO N° 14: MONTO MINIMO PARA LA EMISION DE COMPROBANTES**



**FUENTE:** Elaboración Propia.

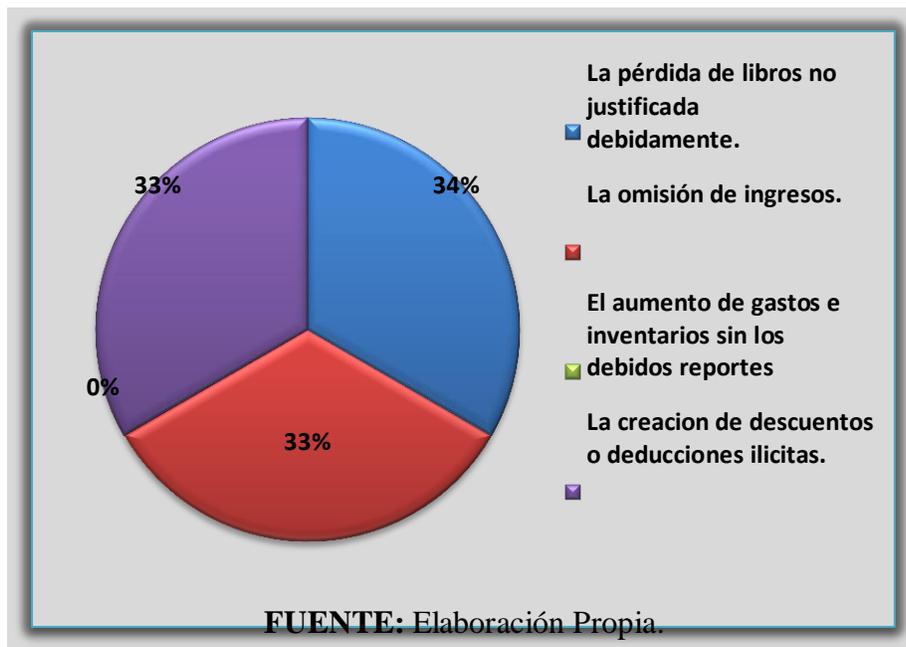
**TABLA N° 15: MODALIDADES DE EVASION**

ALTERNATIVAS	CANTIDAD	PORCENTAJE
La pérdida de libros no justificada debidamente.	1	33.33%
La omisión de ingresos.	1	33.33%
El aumento de gastos e inventarios sin los debidos reportes	0	0.00%
La creación de descuentos o deducciones ilícitas.	1	33.33%
<b>TOTALES</b>	<b>3</b>	<b>100%</b>

**FUENTE:** Entrevista aplicada a los tres trabajadores de la empresa BAZAR CINDY II.

**INTERPRETACION:** Según la tabla N° 15 del total de los entrevistados; el 33.33% (primer trabajador) respondió que una de las modalidades de evasión es la perdida de libros no justificadas debidamente, el 33.33% (segundo trabajador) respondió que otra modalidad es la omisión de ingresos y el 33.33% (tercer trabajador) respondió que la creación de descuentos o deducciones ilícitas sería otra modalidad.

**GRAFICO N° 15: MODALIDADES DE EVASION**



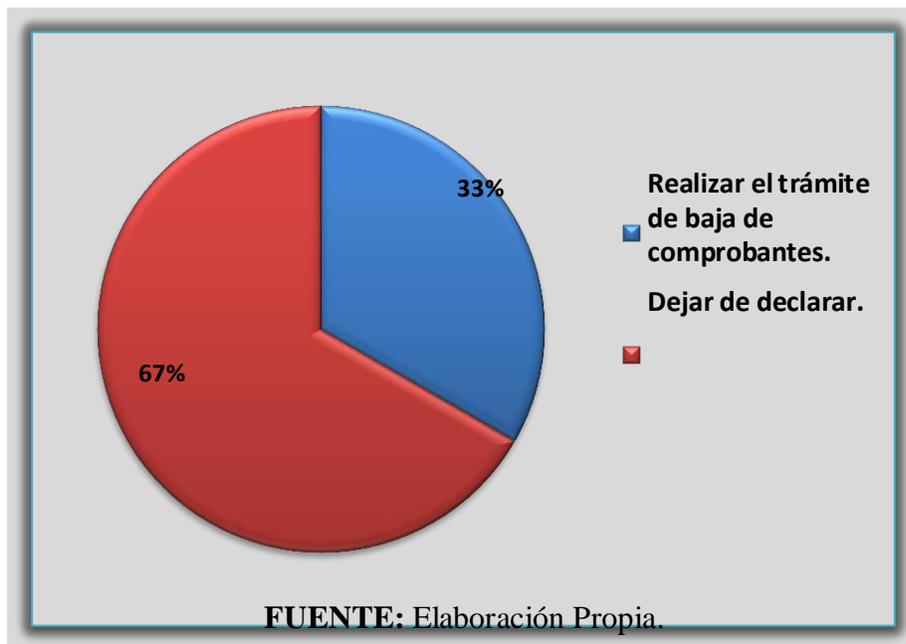
**TABLA N° 16: NO REALIZACION DE ACTIVIDADES**

ALTERNATIVAS	CANTIDAD	PORCENTAJE
Realizar el trámite de baja de comprobantes.	1	33.33%
Dejar de declarar.	2	66.67%
<b>TOTALES</b>	<b>3</b>	<b>100%</b>

**FUENTE:** Entrevista aplicada a los tres trabajadores de la empresa BAZAR CINDY II.

**INTERPRETACION:** Según la tabla N° 16 del total de los entrevistados; el 33.33% respondió que si en alguna circunstancias de deja de realizar actividades, lo que deberías hacerse con los comprobantes es hacer el trámite para dar de baja a los comprobantes y el 66.67% respondió que solo se debería dejar de declarar.

**GRAFICO N° 16: NO REALIZACION DE ACTIVIDADES**



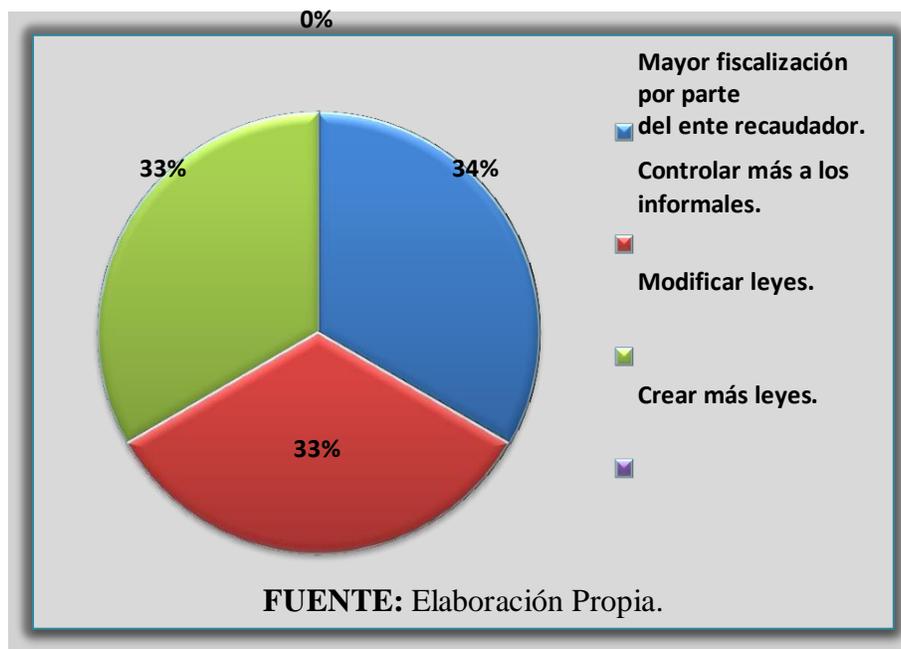
**TABLA N° 17: MEDIDAS PARA EVITAR LA EVASION TRIBUTARIA**

ALTERNATIVAS	CANTIDAD	PORCENTAJE
Mayor fiscalización por parte del ente recaudador.	1	33.33%
Controlar más a los informales.	1	33.33%
Modificar leyes.	1	33.33%
Crear más leyes.	0	0.00%
<b>TOTALES</b>	<b>3</b>	<b>100%</b>

**FUENTE:** Entrevista aplicada a los tres trabajadores de la empresa BAZAR CINDY II.

**INTERPRETACION:** Según la tabla N° 17 del total de los entrevistados; el 33.33% (primer trabajador) respondió que una de las medidas preventivas para evitar la evasión tributaria sería mayor fiscalización por parte del ente recaudador, el 33.33% (segundo trabajador) respondió que otra medida sería controlar más a los informales y el 33.33% (tercer trabajador) respondió que también se podría evitarse la evasión modificando ciertas leyes con el fin de que sean algo más justos con referencia a los porcentajes estipulados.

**GRAFICO N° 17: MEDIDAS PARA EVITAR LA EVASION TRIBUTARIA**



### 3.2. RESULTADOS DEL ANALISIS DOCUMENTAL

CTA	SUMAS DEL MAYOR		SALDOS		INVENTARIO		RESULTADOS	
	DEBE	HABER	DEUDOR	ACREEDOR	ACTIVO	PASIVO	PÉRDIDAS	GANANCIAS
10	S/. 366,859.24	S/. 340,546.20	S/. 26,313.04		S/. 26,313.04			
12	S/. 236,956.98	S/. 236,956.98						
20	S/. 437,398.95	S/. 174,705.57	S/. 262,693.38		S/. 262,693.38			
33	S/. 1,500.00		S/. 1,500.00		S/. 1,500.00			
37	S/. 11,959.31	S/. 5,436.34	S/. 6,522.97		S/. 6,522.97			
39		S/. 1,500.00		S/. 1,500.00		S/. 1,500.00		
40	S/. 71,675.02	S/. 38,324.00	S/. 33,351.02		S/. 33,351.02			
41	S/. 10,263.00	S/. 10,263.00		S/. -		S/. -		
42	S/. 243,664.20	S/. 283,059.70		S/. 39,395.50		S/. 39,395.50		
45	S/. 39,526.79	S/. 77,799.14		S/. 38,272.35		S/. 38,272.35		
46	S/. 42,097.23	S/. 216,999.74		S/. 174,902.51		S/. 174,902.51		
50		S/. 1,500.00		S/. 1,500.00		S/. 1,500.00		
59		S/. 67,561.62		S/. 67,561.62		S/. 67,561.62		
60	S/. 219,302.29	S/. -	S/. 219,302.29					
61	S/. -	S/. 219,302.29		S/. 219,302.29				
62	S/. 12,441.00		S/. 12,441.00					
63	S/. 829.66		S/. 829.66					
67	S/. 5,436.34		S/. 5,436.34					
68	S/. 150.00		S/. 150.00					
69	S/. 174,705.57		S/. 174,705.57				S/. 174,705.57	
70		S/. 200,811.00		S/. 200,811.00				S/. 200,811.00
79		S/. 13,420.66		S/. 13,420.66				
94	S/. 13,420.66		S/. 13,420.66				S/. 13,420.66	
	S/. 1,888,186.24	S/. 1,888,186.24	S/. 756,665.93	S/. 756,665.93	S/. 330,380.41	S/. 323,131.98	S/. 193,562.57	S/. 200,811.00
						S/. 7,248.43	S/. 7,248.43	
					S/. 330,380.41	S/. 330,380.41	S/. 200,811.00	S/. 200,811.00

FUENTE: DOCUMENTOS Y MONTOS PRESENTADOS ANTE SUNAT DE LA EMPRESA BAZAR CINDY II.

## ESTADO FINANCIERO DE SITUACION FINANCIERA

ACTIVO	
ACTIVO CORRIENTE	MONTO
EFFECTIVO Y EQUIVALENTE DE EFFECTIVO	S/. 26,313.04
CUENTAS POR COBRAR COMERCIALES	S/. -
MERCADERIAS	S/. 262,693.38
<b>TOTAL ACTIVO CORRIENTE</b>	<b>S/. 289,006.42</b>
ACTIVO NO CORRIENTE	MONTO
INMUEBLES, MAQUINARIA Y EQUIPO (NETO DE DEP. ACUM.)	S/. -
IMPUESTO A LA RENTA Y PARTICIPACIONES	S/. 6,522.97
OTROS ACTIVOS - ACTIVOS DIFERIDOS	S/. 33,351.02
<b>TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE</b>	<b>S/. 39,873.99</b>
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>S/. 328,880.41</b>

PASIVO Y PATRIMONIO	
PASIVO CORRIENTE	MONTO
CUENTAS POR PAGAR COMERCIALES - TERCEROS	S/. 39,395.50
CUENTAS POR PAGAR DIVERSAS - TERCEROS	S/. 174,902.51
OTRAS CUENTAS POR PAGAR	S/. -
<b>TOTAL PASIVO CORRIENTE</b>	<b>S/. 214,298.01</b>
PASIVO NO CORRIENTE	MONTO
DEUDAS A LARGO PLAZO	S/. 38,272.35
<b>TOTAL PASIVO NO CORRIENTE</b>	<b>S/. 38,272.35</b>
<b>TOTAL PASIVO</b>	<b>S/. 252,570.36</b>
PATRIMONIO NETO	MONTO
CAPITAL	S/. 1,500.00
RESULTADOS ACUMULADOS	S/. 74,810.05
<b>TOTAL DE PATRIMONIO NETO</b>	<b>S/. 76,310.05</b>
<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO NETO</b>	<b>S/. 328,880.41</b>

**FUENTE:** DOCUMENTOS Y MONTOS PRESENTADOS ANTE SUNAT DE LA EMPRESA BAZAR CINDY II.

## ESTADOS FINANCIEROS DE RESULTADOS

**AÑO** : 2016  
**EMPRESA** : BAZAR CINDY II  
**GERENTE** : TERRONES LEON ROCIO  
**RUC** : 10328329579

CHIMBOTE - ANCASH - PERU

(EXPRESADO EN NUEVOS SOLES)

ESTADO DE GANANCIA Y PERDIDAS CORRESPONDEDIENTES

AL AÑO 2016

	13%
VENTAS	<u>200,811.00</u>
COSTO DE VENTAS	<u>174,705.57</u>
GANANCIA BRUTA (UTILIDAD BRUTA)	<u>26,105.43</u>
<b><u>MENOS : GASTOS</u></b>	
A) GASTOS DE ADMINISTRACION	13,420.66
B) GASTO FINANCIERO	<u>5,436.34</u>
UTILIDAD LIQUIDA AL 31 - 12 - 2016	<u>7,248.43</u>
RENTA DEL AÑO 2016	2,175.00
COEFICIENTE	0.010106819
<b><u>69 COSTO DE VENTAS</u></b>	<u>174,705.57</u>
<b><u>20 MERCADERIAS</u></b>	<u>174,705.57</u>
POR EL COSTO DE LAS MERCADERIAS VENDIDAS	

FUENTE: DOCUMENTOS Y MONTOS PRESENTADOS ANTE SUNAT DE LA EMPRESA BAZAR CINDY II.

CTA CTA	SUMAS DEL MAYOR		SALDOS		INVENTARIO		RESULTADOS	
	DEBE	HABER	DEUDOR	ACREEDOR	ACTIVO	PASIVO	PÉRDIDAS	GANANCIAS
10	S/. 375,066.24	S/. 348,753.20	S/. 26,313.04		S/. 26,313.04			
12	S/. 277,076.98	S/. 277,076.98			S/.			
20	S/. 437,398.95	S/. 204,285.57	S/. 233,113.38		S/. 233,113.38			
33	S/. 1,500.00		S/. 1,500.00		S/. 1,500.00			
37	S/. 11,959.31	S/. 5,436.34	S/. 6,522.97		S/. 6,522.97			
39		S/. 1,500.00		S/. 1,500.00		S/. 1,500.00		
40	S/. 72,192.02	S/. 44,444.00	S/. 27,748.02		S/. 27,748.02			
41	S/. 10,263.00	S/. 10,263.00		S/.		S/.		
42	S/. 243,664.20	S/. 283,059.70		S/. 39,395.50		S/. 39,395.50		
45	S/. 39,526.79	S/. 77,799.14		S/. 38,272.35		S/. 38,272.35		
46	S/. 49,787.23	S/. 185,086.74		S/. 135,299.51		S/. 135,299.51		
50		S/. 1,500.00		S/. 1,500.00		S/. 1,500.00		
59		S/. 67,561.62		S/. 67,561.62		S/. 67,561.62		
60	S/. 219,302.29	S/.	S/. 219,302.29					
61	S/.	S/. 219,302.29		S/. 219,302.29				
62	S/. 12,441.00		S/. 12,441.00					
63	S/. 829.66		S/. 829.66					
67	S/. 5,436.34		S/. 5,436.34					
68	S/. 150.00		S/. 150.00					
69	S/. 204,285.57		S/. 204,285.57				S/. 204,285.57	
70		S/. 234,811.00		S/. 234,811.00				S/. 234,811.00
79		S/. 13,420.66		S/. 13,420.66				
94	S/. 13,420.66		S/. 13,420.66				S/. 13,420.66	
	S/. 1,974,300.24	S/. 1,974,300.24	S/. 751,062.93	S/. 751,062.93	S/. 295,197.41	S/. 283,528.98	S/. 223,142.57	S/. 234,811.00
						S/. 11,668.43	S/. 11,668.43	
					S/. 295,197.41	S/. 295,197.41	S/. 234,811.00	S/. 234,811.00

FUENTE: DOCUMENTOS Y MONTOS REALES DE LA EMPRESA BAZAR CINDY II

## ESTADOS FINANCIEROS DE SITUACION FINANCIERA

ACTIVO	
ACTIVO CORRIENTE	MONTO
EFFECTIVO Y EQUIVALENTE DE EFFECTIVO	S/. 26,313.04
CUENTAS POR COBRAR COMERCIALES	S/. -
MERCADERIAS	S/. 233,113.38
<b>TOTAL ACTIVO CORRIENTE</b>	<b>S/. 259,426.42</b>
ACTIVO NO CORRIENTE	MONTO
INMUEBLES, MAQUINARIA Y EQUIPO (NETO DE DEP. ACUM.)	S/. -
IMPUESTO A LA RENTA Y PARTICIPACIONES	S/. 6,522.97
OTROS ACTIVOS - ACTIVOS DIFERIDOS	S/. 27,748.02
<b>TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE</b>	<b>S/. 34,270.99</b>
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>S/. 293,697.41</b>

PASIVO Y PATRIMONIO	
PASIVO CORRIENTE	MONTO
CUENTAS POR PAGAR COMERCIALES - TERCEROS	S/. 39,395.50
CUENTAS POR PAGAR DIVERSAS - TERCEROS	S/. 135,299.51
OTRAS CUENTAS POR PAGAR	S/. -
<b>TOTAL PASIVO CORRIENTE</b>	<b>S/. 174,695.01</b>
PASIVO NO CORRIENTE	MONTO
DEUDAS A LARGO PLAZO	S/. 38,272.35
<b>TOTAL PASIVO NO CORRIENTE</b>	<b>S/. 38,272.35</b>
<b>TOTAL PASIVO</b>	<b>S/. 212,967.36</b>
PATRIMONIO NETO	MONTO
CAPITAL	S/. 1,500.00
RESULTADOS ACUMULADOS	S/. 79,230.05
<b>TOTAL DE PATRIMONIO NETO</b>	<b>S/. 80,730.05</b>
<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO NETO</b>	<b>S/. 293,697.41</b>

**FUENTE:** DOCUMENTOS Y MONTOS REALES DE LA EMPRESA BAZAR CINDY II.

## ESTADOS FINANCIEROS DE RESULTADOS

**AÑO** : 2016  
**EMPRESA** : BAZAR CINDY II  
**GERENTE** : TERRONES LEON ROCIO  
**RUC** : 10328329579

CHIMBOTE - ANCASH - PERU

(EXPRESADO EN NUEVOS SOLES)

ESTADO DE GANANCIA Y PERDIDAS CORRESPONDEDIENTES

AL AÑO 2016

	13%
VENTAS	<u>234,811.00</u>
COSTO DE VENTAS	<u>204,285.57</u>
GANANCIA BRUTA (UTILIDAD BRUTA)	<u>30,525.43</u>
 <b><u>MENOS : GASTOS</u></b>	
A) GASTOS DE ADMINISTRACION	13,420.66
B) GASTO FINANCIERO	<u>5,436.34</u>
UTILIDAD LIQUIDA AL 31 - 12 - 2016	<u>11,668.43</u>
 RENTA DEL AÑO 2016	 3,267.00
 COEFICIENTE	 0.013914001
 <b><u>69 COSTO DE VENTAS</u></b>	 <u>204,285.57</u>
<b><u>20 MERCADERIAS</u></b>	<u>204,285.57</u>
POR EL COSTO DE LAS MERCADERIAS VENDIDAS	

FUENTE: DOCUMENTOS Y MONTOS REALES DE LA EMPRESA BAZAR CINDY II.

### CUADRO COMPARATIVO DE LAS ACTIVIDADES 2016

CTA	SALDOS ANTE SUNAT		SALDOS DE MONTOS REALES	
	DEBE	HABER	DEUDOR	ACREEDOR
10	S/. 26,313.04		S/. 26,313.04	
12				
20	S/. 262,693.38		S/. 233,113.38	
33	S/. 1,500.00		S/. 1,500.00	
37	S/. 6,522.97		S/. 6,522.97	
39		S/. 1,500.00		S/. 1,500.00
40	S/. 33,351.02		S/. 27,748.02	
41		S/. -		S/. -
42		S/. 39,395.50		S/. 39,395.50
45		S/. 38,272.35		S/. 38,272.35
46		S/. 174,902.51		S/. 135,299.51
50		S/. 1,500.00		S/. 1,500.00
59		S/. 67,561.62		S/. 67,561.62
	S/. 330,380.41	S/. 323,131.98	S/. 295,197.41	S/. 283,528.98
		S/. 7,248.43		S/. 11,668.43
	S/. 330,380.41	S/. 330,380.41	S/. 295,197.41	S/. 295,197.41

**INTERPRETACION:** Según los estados financieros que se presentaron ante Sunat y los que tienen lo montón reales se encuentra una diferencia monetario en la utilidad es de S/. 4420.00 más que el monto presentado.

## ANALISIS Y DISCUSION

- 4.1. Según Tabla N°05 nos indica que las ventas diarias de la empresa Bazar Cindy II están entre los 2000 a 5000; mientras que las Tabla N°06 nos refleja que la empresa tiene la liquidez suficiente que le permite cubrir las obligaciones con sus proveedores pese a que no emiten comprobantes a todas las operaciones realizadas; además que, según la Tabla N°07 nos muestra que la empresa si es rentable, ya que según la Tabla N°08 nos plasma que la rentabilidad del negocio está entre los 15 a 20% del costo del producto y por ultimo según la Tabla N°09 se observa que el sector informal obtiene más ganancias que el sector formal debido a que no pagan los respectivos impuestos situación que se relaciona con (Yañez, 1982) en su investigación concluyo que, la Evasión Tributaria es un esfuerzo intencionado del contribuyente para escapar en forma permanente a sus obligaciones tributarias establecidas legalmente; es decir es una acción ilegal, que implica dolo y violación del espíritu y la letra de la ley sobre tributación. Esta evasión puede reducir la obligación tributaria parcialmente e inclusive totalmente; esto quiere decir que la empresa al no emitir sus correspondientes comprobantes está evadiendo los respectivos impuestos ya dados por ley y le da ciertas ventajas en el sentido que parte del dinero que ingresa es líquido para el dueño porque no entrega parte de ella a la administración tributaria; y por último también coincide con (Villacorta Vasquez, 2009) encontramos que, los libros y registros contables de la empresa están atrasados; asimismo, el grado de liquidez y rentabilidad de lo declarado inicialmente, nos muestra una situación errada y distorsionada con respecto a lo que realmente se tiene como sustento contable se ve reflejado en la rectificatoria, especialmente en la liquidez más que en la rentabilidad, esto quiere decir que si se hace rectificatoria de los meses que se han omitido los comprobantes habrá una variación de un monto elevado.
- 4.2. Según la Tabla N°10 nos evidencia que si es suficiente el capital de trabajo de la empresa, ya que según la Tabla N° 11 nos refleja que según los trabajadores les agrada que la empresa solicite un crédito bancario para que puedan ampliar el capital de la empresa, además según la Tabla N°12 nos manifiesta que una gran desventaja que puede tener la empresa es que al declarar bajos ingresos obtendrían barreras bancarias situación que se relaciona con (Villanueva Rojas, 2013) encontramos que las presiones tributaria se refleja alta en relación al capital, ventas y utilidades. Un incremento en el nivel de impuestos que no podrían pagar los comerciantes debido el pequeño tamaño de sus negocios, además el nivel de

complicación de trámites burocráticos afecta la decisión de pasar de la informalidad a la formalidad. Es por ello que como resultados de las entrevistas nos recalcan que el sector informal ganan más por así decirlo debido a que no tienen que pagar ningún tipo de impuesto, adicionando que el sector informal no se formaliza es debido a la complicación de los trámites pero a la vez también tiene muchas más barreras para los créditos bancarios.

- 4.3. Según la Tabla N° 13 nos muestra que la empresa según los trabajadores si están obligados a emitir comprobantes de pago por las operaciones de ventas que realizan diariamente, ya que según la Tabla N°14 nos manifiesta que los trabajadores si saben cuál es el monto mínimo para emitir comprobantes pero debido a que los productos que venden son mayores de 30 soles la empresa siempre debe dar su factura o boleta, además según la Tabla N° 15 nos indica que una de las modalidades de evasión más comunes son la pérdida de libros no justificada debidamente, la omisión de ingresos y la creación de descuentos o deducciones ilícitas, asimismo según la Tabla N° 16 nos plasma a través de los trabajadores que cuando ya no se realiza actividades lo que se debería hacer con los comprobantes de pago es solo dejar de declarar y por ultimo según la Tabla N°

17 nos evidencia que las medidas preventivas adecuadas para evitar la evasión tributaria sería mayor fiscalización, controlar más a los informales y modificar leyes; situación que se relaciona con (Gonzales Leon, 2009) concluyó que las principales infracciones que con mayor frecuencia han cometido las empresas son: No emitir y/o no otorgar comprobantes de pago, legalización de libros fuera de plazo, no presentar declaraciones en los plazos establecidos y llevar libros atrasados. Además también tiene cierta alineación con; (Chavez Vasquez, 2006) que el sistema de infracciones y sanciones, para su aplicación y entendimiento es complicado y minucioso, y existen diversidad de infracciones que puede cometer el contribuyente que no se distinguen a simple vista. Asimismo existe un alto porcentaje de micro y pequeñas empresarios que no saben cuál es el destino de los impuestos que pagan o que simplemente desconfían del destino que puedan tener estos; lo que origina en gran parte la evasión tributaria; es por ello que en una de las interrogantes nos dicen que una manera para evitar la evasión es modificación de ciertas leyes en el aspecto de que sean muchos más sencillas de entender y aplicar.

- 4.4. Según el análisis documental sobre los estados financieros que se presentaron ante Sunat y los que tienen los montos reales se encuentra con una diferencia monetaria

en la utilidad es de S/. 4420.00 más del monto presentado, es por ello que según la conceptualización y operacionalización de las variables nos manifiesta que el resultado de un ejercicio en términos generales se determina por el método basado en las transacciones. Este método consiste en reflejar, durante el ejercicio, los correspondientes ingresos y gastos en su cuenta respectiva, y al finalizar el mismo, trasladar su saldo a la cuenta de Pérdidas y Ganancias. Su diferencia, permite obtener el resultado del ejercicio. Si la cuenta de Pérdidas y Ganancias tiene saldo acreedor (Ingresos > gastos) existe un beneficio, si tiene saldo deudor (Gastos > Ingresos) existe una pérdida. Es por ello que al encontrar variaciones económicas traerá consigo ciertos problemas contables (multas).

## CONCLUSIONES

- 5.1. Las ventajas que tiene la empresa al no emitir sus comprobantes es recibir el dinero neto directo a caja, es decir no paga el monto exacto sobre sus impuestos y es así como la empresa puede aún solventarse cumpliendo con sus pagos mensuales correspondientes que tiene (alquiler, luz, agua, teléfono, etc.)
- 5.2. Las desventajas que tiene la empresa son las barreras bancarias, debido a que solo se declaran bajos ingresos por no emitir comprobantes de ventas a todas las operaciones realizadas día con día, eso perjudica de una manera sustancial a la empresa porque no podría solicitar un crédito como para ampliar el negocio.
- 5.3. La importancia que tiene la emisión de comprobantes para la empresa es que se pueden evitar las multas por las evasiones que lo propician intencionalmente, además que al cumplir con la ley de los comprobantes de pago ayuda a la empresa en muchos aspectos, como así: mejor manejo administrativo interno, cálculo exacto con los montos reales, etc.
- 5.4. La diferencia económica de los resultados del ejercicio del año 2016 es de un monto considerable debido a que al evitar la emisión de comprobantes pues no se podrá plasmar la cantidad monetaria exacta.

## **RECOMENDACIONES**

- 6.1. Empezar a emitir los comprobantes por cada operación que se realice en su periodo correspondiente.
- 6.2. Concientizar diariamente a los trabajadores les entreguen sus boletas o facturas a los contribuyentes con el propósito de evitar con el tiempo barreras bancarias.
- 6.3. Vigilar que los comprobantes que emitirán los trabajadores a los contribuyentes estén llenados correctamente para evitar que la empresa sea multada o clausurada, además eso beneficiara a la empresa a tener un adecuado manejo administrativo.
- 6.4. Todas las operaciones que se realicen en la empresa estén sustentadas con sus respectivos comprobantes para cuando se desarrolle los estados financieros no exista ningún tipo de complicación y de la misma forma poder plasmar los reales montos ante Sunat.

## 7.1. REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS - TESIS

Azabache Castillo, E. (2008). *"Evasion Tributaria en la Industria de Calzado en el Distrito del Porvenir - Trujillo 2006 - 2007"*. Peru - Trujillo.

Bengoa Seminario, E. (2007). *"El Regimen de Infracciones y Sanciones Tributarias Vigente y su Relacion con los Principios Contitucionales - Tributarios"*. Peru.

Chavez Vasquez, L. (2006). *"Las Infracciones y Sanciones y su Incidencia en las Pymes Bajo los Regimenes Tributarios"*. Peru.

Evaristo. (2001). *"Analisis del Regimen de Infracciones Snaciones y Delitos Tributarios en el Peru: Propuestas de Cambio para su Mejor Aplicacion Chimbote"*. Peru - Ancash.

Gonzales Leon, M. (2009). *"Las Infracciones, Sanciones y Regimen de la Gradualidad delCodigo Tributario y su Influencia en la Rentabilidad de las Empresas de la Alameda del Cañlzado en el Distrito de Trujillo"*. Peru - Trujillo.

Gonzales Torre, W. (2012). *"La Presion Tributaria en el Peru 1980 - 2010"*. Huacho - Peru.

Guarneros Aguilar, N. (2010). *"evasion Fiscal en Mexico Causas y Soluciones"*. Mexico.

Hernandez Sampieri, R. (2010). *"Metodologia de la Investigacion" 5° Edicion*. Mexico: McGRAW-HILL / INTERAMERICANA EDITORES, S.A. DE C.V.

Ramirez, K. (2006). *"Factores que Gneran la Evasion Tributaria en la Industria de Calzado en el Distrito del Porvenir Durante el Ejercicio 2005"*. Peru - Trujillo.

Rodriguez, C. (2012). *"Factores Principales que generan la Evasion Tributaria en la Empresa deTransporte de Carga Pesada en el Distrito de Trujillo Periodo 2010"*. Peru - Trujillo.

Salas Cohaguila, J. (2012). *"Incidencia de la Cultura Tributaria en la Evasion del Impuesto a la Renta de Contribuyentes de Cuarta Categoría en la ciudad de Arequipa, Periodo 2010 - 2011"*. Peru - Arequipa.

Sunat. (2007). "Resolucion del Tribunal Fiscal 6040-7-2007".

Sunat. (2011). *"Resolución del tribunal fiscal 15501-10-2011"* . Peru.

Villacorta Vasquez, E. (2009). *"Influencia de los Libros y Registros Contables Atrasados en la Informacion de la Liquidez y Rentabilidad de la Empresa Antena S.A. de la Ciudad de Trujillo Durante el Año 2008"*. Peru - Trujillo.

Villanueva Rojas, V. (2013). *"Factores Tributarios Causantes de la Informalidad del Sector de Comercializacion de Lubricantes Automotriz en Lima Metropolitana"*. Lima.

Yañez, J. (1982). *"Evasion Tributaria: Un Resumen de la Teoria"*. Chile.

## **7.2. REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS - PAGINAS ELECTRONICAS**

[http://www.eustat.eus/documentos/opt\\_0/tema\\_386/elem\\_6171/definicion.htm](http://www.eustat.eus/documentos/opt_0/tema_386/elem_6171/definicion.htm)  
1

<http://www.degerencia.com/tema/ventas>

<http://clubdecontadores.com/presuncion-de-ventas-o-ingresos-por-omisiones-en-el-registro-de-compras-o-en-su-defecto-en-las-declaraciones-juradas-cuando-no-se-presente-yo-no-se-exhiba-dicho-registro/>

<http://www.gestiopolis.com/la-importancia-de-las-ventas-en-las-empresas/>

<https://www.importancia.org/ventas.php>

<http://ricoveri.ve.tripod.com/ricoverimarketing2/id74.html>

<http://www.gerencie.com/sanciones-por-facturacion.html>

<http://blogdeantonioesteban.blogspot.pe/2009/04/el-resultado-del-ejercicio-ingresos-y.html>

<http://www.eumed.net/libros-gratis/2009c/581/EL%20RESULTADO%20DEL%20EJERCICIO%20ECONOMICO.htm>

## ANEXO N° 01

### MATRIZ DE CONSISTENCIA

Título: **INFLUENCIA DE VENTAS NO FACTURADAS EN EL RESULTADO DEL EJERCICIO 2016 DE LA EMPRESA BAZAR “CINDY II”**

PROBLEMA	OBJETIVO GENERAL	OBJETIVOS ESPECIFICOS	HIPOTESIS
¿Cómo Influye Las Ventas No Facturadas En El Resultado Del Ejercicio De Bazar CINDY II - 2016?	Determinar la influencia de las ventas no facturadas en el resultado del ejercicio de Bazar CINDY II - 2016.	<ul style="list-style-type: none"><li>Describir las presuntas ventajas de no emitir las facturas o boletas de venta en Bazar Cindy II.</li><li>Describir las presuntas desventajas de no emitir las facturas o boletas de venta en Bazar Cindy II.</li><li>Conocer la importancia de la emisión de los comprobantes de ventas para esta empresa.</li><li>Analizar la diferencia monetaria en mis resultados del ejercicio 2016 con mis ventas no facturadas.</li></ul>	Las Ventas No Facturadas Influyó En El Resultado Del Ejercicio De Bazar CINDY II - 2016.

## ANEXO N° 02

### MATRIZ DE OPERACIONALIZACION

POBLACION	METODOS Y DISEÑOS	INSTRUMENTOS Y PROCESAMIENTO	VARIABLES
<p><b>Población:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>•La población estuvo constituida de todos los trabajadores de las empresas que estaban dentro del mismo rubro.</li> <li>•Se tomó como muestra a los únicos 3 trabajadores.</li> </ul>	<p><b>Tipo:</b></p> <p>La investigación fue de tipo cualitativo porque se utilizó instrumentos de recolección de información.</p> <p><b>Nivel:</b></p> <p>El nivel de investigación fue descriptivo porque solo se describió la característica de la variable de estudio.</p> <p><b>No experimental:</b></p> <p>Porque se estudió conforme a la realidad, sin sufrir modificaciones.</p> <p><b>Transversal:</b></p> <p>Porque se estudió en un tiempo determinado de 5 meses del 2017.</p>	<p><b>Técnica:</b></p> <p>Se utilizó la entrevista y análisis documental.</p> <p><b>Instrumentos:</b></p> <p>En el estudio se utilizó el instrumento la guía de entrevista y la ficha de análisis documental.</p> <p><b>Plan de análisis de los datos:</b></p> <p>Para la investigación se formó una base de datos y luego con el programa Microsoft Excel la información fue distribuida en tablas con las respectivas respuestas.</p>	<p><b>VARIABLE INDEPENDIENTE:</b></p> <p>Ventas no Facturadas.</p>
			<p><b>VARIABLE DEPENDIENTE:</b></p> <p>Resultados del Ejercicio del año 2016.</p>

## ANEXO N° 03

VARIABLES	CONCEPTO	DIMENSIONES	INDICADORES	TECNICA
<b>VARIABLE INDEPENDIENTE:</b>  Ventas no Facturadas	Se entiende por Ingresos por ventas realizadas la facturación total de la empresa. Comprende los importes facturados por la empresa por la prestación de servicios y/o venta de bienes que son objeto del tráfico de la empresa, incluidos los realizados por subcontratación.	FACTORES	/ CAUSAS / VENTAJAS / DESVENTAJAS / IMPORTANCIA	<b>ENTREVISTA</b>
		VALORIZACION DE VENTAS	/ VENTAS REALES / VENTAS FICTICIAS	<b>FICHA DE ANALISIS</b>
		COMPROBANTES DE PAGO	/ NOTAS DE PEDIDO / PROFORMAS / BOLETAS / COTIZACIONES	<b>FICHA DE ANALISIS</b>
<b>VARIABLE DEPENDIENTE:</b>  Resultados del Ejercicio del año 2016.	Resulta conocido que el resultado contable es la diferencia entre ingresos y gastos registrados en la cuenta de pérdidas y ganancias del ejercicio. No obstante, también es cierto que desde la entrada del nuevo Plan General de Contabilidad (PGC) existen ingresos y gastos que no se incorporan a pérdidas y ganancias sino que se imputan al patrimonio neto, como se muestra en la figura siguiente.	ESTADOS FINANCIEROS	/ BALANCE GENERAL / SITUACION FINANCIERA / ESTADO DE GANANCIAS Y PERDIDAS	<b>FICHA DE ANALISIS</b>
		REGISTROS	/ COMPRAS / VENTAS	<b>FICHA DE ANALISIS</b>

## **ANEXO N° 04**

### **GUIA DE ENTREVISTA**

La investigación titulada “INFLUENCIA DE VENTAS NO FACTURADAS EN EL RESULTADO DEL EJERCICIO DE BAZAR CINDY II – 2016” tiene como objetivo determinar la influencia que contraería consigo el no elaborar el correspondiente comprobante de pago por cada venta realizada.

#### **INFORMACION GENERAL:**

- **Nombres:**
- **Sexo:**
- **Edad:**

#### **FACTORES**

1. **¿Cuál considera que son los principales factores que generan la no facturación de las ventas que se dan diariamente?**
  - A. Obtención de liquidez inmediata.
  - B. Falta de cultura tributaria – evasión.
  - C. Ordenes de superiores.

Por qué: \_\_\_\_\_

2. **¿Qué entiendes por información no registrada?**
  - A. Declarar tu impuesto a la renta sin la distribución adecuada.
  - B. No declarar las ventas.
  - C. Poner todos los movimientos en el PDT a excepción de del crédito fiscal del mes anterior.

Por qué: \_\_\_\_\_

**3. ¿Por qué crees que los contribuyentes no declaran correctamente?**

- A. Desconocen los pasos.
- B. Impuestos a pagar muy elevados.
- C. Ignoran las consecuencias.

Por qué: \_\_\_\_\_

**4. ¿Estaría la empresa dispuesta a declarar con los montos exactos y poder pagar sus tributos si sus porcentajes no fueran muy elevados?**

- Si (        )
- No (        )

Por qué: \_\_\_\_\_

## **VENTAJAS**

**5. Estima que las ventas diarias alcanzan**

- A. Hasta 2000 soles
- B. 2001 a 3000 soles
- C. 3001 a 4000 soles
- D. 4001 a 5000 soles
- E. Más de 500 soles

Por qué: \_\_\_\_\_

**6. ¿Estima que la liquidez del negocio le permite cubrir las obligaciones con sus proveedores?**

- Si (        )
- No (        )

Por qué: \_\_\_\_\_

**7. ¿Considera que el negocio de la empresa es rentable?**

- Si (        )
- No (        )

Porque: \_\_\_\_\_

**8. Considera que la rentabilidad del negocio es:**

- A. 10% del costo del producto.
- B. Entre 10 y 15% del costo de su producto.
- C. Entre 15 y 20% del costo de su producto.
- D. Más del 20% del costo del producto.

Por qué: \_\_\_\_\_

**9. ¿Considera que en el sector informal se obtienen más ganancias que el sector formal?**

- Si (        )
- No (        )

Por qué: \_\_\_\_\_

## **DESVENTAJAS**

**10. ¿Considera suficiente el capital de trabajo de la empresa actualmente?**

- Si (        )
- No (        )

Por qué: \_\_\_\_\_

**11. ¿Usted cree que le gustaría a la empresa solicitar un crédito para ampliar su capital?**

- Si ( )
- No ( )

Por qué: \_\_\_\_\_

**12. ¿Usted cree que una desventaja de tener en las declaraciones bajos ingresos son las barreras que existe para obtener un crédito bancario en la empresa?**

- Si ( )
- No ( )

Por qué: \_\_\_\_\_

### **IMPORTANCIA**

**13. ¿Usted cree que la empresa está obligado la empresa a emitir comprobantes de pago por las operaciones de venta que realiza?**

- Si ( )
- No ( )

Por qué: \_\_\_\_\_

**14. ¿Usted conoce el monto mínimo para la emisión de comprobantes de pago para las operaciones de venta?**

- Si ( )
- No ( )

Por qué: \_\_\_\_\_

**15. ¿Cuál crees que son las modalidades de evasión?**

- A. La pérdida de libros no justificada debidamente.
- B. La omisión de ingresos.
- C. El aumento de gastos e inventarios sin los debidos soportes (omisión de activos o inclusión de pasivos existentes).
- D. La creación de descuentos o deducciones ilícitas (facturas falsas).

Por qué: \_\_\_\_\_

**16. ¿Si ya no se realiza actividades que se debe hacer con los comprobantes de pago?**

- A. Realizar el trámite de baja de comprobantes.
- B. Dejar de declarar.

Por qué: \_\_\_\_\_

**17. ¿Qué medidas preventivas serían las más adecuadas para evitar la evasión tributaria?**

- A. Mayor fiscalización por parte del ente recaudador.
- B. Controlar más a los informales.
- C. Modificar leyes.
- D. Crear más leyes.

Por qué: \_\_\_\_\_

**Hecho por: ESTEFANNY PAMELA BURGOS VASQUEZ**

**Firma:**

## ANEXO N° 05

### ANALISIS DOCUMENTAL

#### RESUMEN DEL 2016

<b>TERRONES LEON ROCIO – EMPRESA BAZAR CINDY II</b>						
<b>MESES</b>	<b>VENTAS</b>			<b>COMPRAS</b>		
	<b>VALOR VENTA</b>	<b>IGV</b>	<b>TOTAL VENTA</b>	<b>VALOR COMPRA</b>	<b>IGV</b>	<b>TOTAL COMPRA</b>
<b>ENERO</b>	12,510.17	2,251.83	14,762.00	11,164.41	2,009.59	13,174.00
<b>FEBRERO</b>	8,945.76	1,610.24	10,556.00	15,589.83	2,806.17	18,396.00
<b>MARZO</b>	10,068.22	1,812.28	11,880.50	6,691.10	1,204.40	7,895.50
<b>ABRIL</b>	14,830.93	2,669.57	17,500.50	8,770.34	1,578.66	10,349.00
<b>MAYO</b>	19,723.73	3,550.27	23,274.00	18,366.95	3,306.05	21,673.00
<b>JUNIO</b>	16,823.73	3,028.27	19,852.00	12,127.97	2,183.03	14,311.00
<b>JULIO</b>	19,368.64	3,486.36	22,855.00	35,325.17	6,358.53	41,683.70
<b>AGOSTO</b>	17,248.31	3,104.69	20,353.00	12,930.08	2,327.42	15,257.50
<b>SETIEMBRE</b>	11,998.73	2,159.77	14,158.50	12,961.86	2,333.14	15,295.00
<b>OCTUBRE</b>	15,796.61	2,843.39	18,640.00	18,464.83	3,323.67	21,788.50
<b>NOVIEMBRE</b>	18,303.39	3,294.61	21,598.00	23,514.41	4,232.59	27,747.00
<b>DICIEMBRE</b>	35,191.53	6,334.47	41,526.00	44,125.85	7,942.65	52,068.50
<b>TOTALES</b>	<b>200,809.75</b>	<b>36,145.75</b>	<b>236,955.50</b>	<b>220,032.80</b>	<b>39,605.90</b>	<b>259,638.70</b>