

FACULTAD DE NEGOCIOS

Carrera de Contabilidad y Finanzas

“ANÁLISIS DEL PROCESO DE VENTA Y SU REPERCUSIÓN EN LA CONTABILIDAD TRIBUTARIA EN UNA EMPRESA DE LA CIUDAD DE TRUJILLO, AÑO 2020”.

Tesis para optar el título profesional de:

Contadora Pública

Autoras:

Katherinne Carolina Huaman Visitacion

Jhoselyn Ana Claudia Vargas Cruzado

Asesor:

Mg. Haydee Roxana Alvarado Lavado

Trujillo - Perú

2022



DEDICATORIA

A Dios por brindarnos sabiduría y fuerza para lograr unos de los
anhelos más deseados.

A nuestros padres por brindarnos su amor, sacrificio, apoyo moral
y económico durante este largo proceso.

A nuestros hermanos, por siempre estar presentes brindando su
apoyo moral en esta etapa de nuestras vidas.

AGRADECIMIENTO

Agradecemos a Dios por guiarnos a lo largo de este camino,
Por darnos la fuerza en los momentos de dificultad y debilidad.

Gracias a nuestros padres, que se han sacrificado por darnos todo,
Por ser los principales promotores de nuestros sueños, por confiar y creer en nosotras,
Por los consejos, valores y principios que nos han inculcado.

Agradecemos a nuestra asesora,
Haydee Alvarado Lavado por su apoyo y la paciencia a lo largo de la preparación,
rectitud como docente y su valioso aporte para la investigación.

TABLA DE CONTENIDOS

DEDICATORIA.....	2
AGRADECIMIENTO	3
ÍNDICE DE TABLA.....	5
ÍNDICE DE FIGURAS.....	6
RESUMEN.....	7
CAPÍTULO I. INTRODUCCIÓN.....	8
CAPÍTULO II. MÉTODO	15
CAPÍTULO III. RESULTADOS.....	18
CAPÍTULO IV. DISCUSIÓN Y CONCLUSIONES.....	39
REFERENCIAS.....	42
ANEXOS.....	44

ÍNDICE DE TABLA

<i>TABLA 1 Reporte de Transferencias Bancarias en el Mes de Enero</i>	24
<i>TABLA 2 Reporte de Ingreso por Ventas en Efectivo en el Mes de Enero</i>	24
<i>TABLA 3 Reporte de Comprobantes Emitidos en el Mes de Enero</i>	25
<i>TABLA 4 Conciliación del Total de Ingresos con el Total de Comprobantes Emitidos en el mes de Enero</i>	28
<i>TABLA 5 Reporte de Transferencias Bancarias en el Mes de Febrero</i>	29
<i>TABLA 6 Reporte de Ingreso por Ventas en Efectivo en el Mes de Febrero</i>	30
<i>TABLA 7 Reporte de Comprobantes Emitidos en el Mes de Febrero</i>	31
<i>TABLA 8 Conciliación del Total de Ingresos con el Total de Comprobantes Emitidos en el mes de Febrero</i>	33
<i>TABLA 9 Reporte de Transferencias Bancarias en el Mes de Marzo</i>	33
<i>TABLA 10 Reporte de Ingreso por Ventas en Efectivo en el Mes de Marzo</i>	33
<i>TABLA 11 Reporte de Comprobantes Emitidos en el Mes de Marzo</i>	34
<i>TABLA 12 Conciliación del Total de Ingresos con el Total de Comprobantes Emitidos en el mes de Marzo</i>	34
<i>TABLA 13 Comparación de Ventas Declaradas con los Ingresos Obtenidos en el mes de Enero del 2020</i>	35
<i>TABLA 14 Comparación de Ventas Declaradas con los Ingresos Obtenidos en el mes de Febrero del 2020</i>	35
<i>TABLA 15 Comparación de Ventas Declaradas con los Ingresos Obtenidos en el mes de Marzo del 2020</i>	35
<i>TABLA 16 Cálculo de Tributo Omitido del mes de Enero del 2020</i>	36
<i>TABLA 17 Cálculo de Tributo Omitido del mes de Febrero del 2020</i>	37
<i>TABLA 18 Cálculo de Tributo Omitido del mes de Marzo 2020</i>	38

ÍNDICE DE FIGURAS

FIGURA 1 Proceso de Venta en Cliente Frecuente	21
FIGURA 2 Proceso de Venta en Cliente Habitual	23

RESUMEN

El objetivo general es determinar cómo el análisis del proceso de venta repercute en la contabilidad tributaria en una empresa de la ciudad de Trujillo en el periodo 2020.

La metodología es de enfoque cuantitativo descriptivo, se explica y demuestra cómo el proceso de ventas repercute en la contabilización tributaria. Como técnicas de recolección de datos la entrevista y el análisis documental. Los instrumentos fueron la guía de entrevista y la ficha de análisis documental.

Como resultados obtuvimos que no se declaran los ingresos reales, no facturan todo lo que venden y su personal no está capacitado para las actividades de la empresa; se llegó a concluir que el proceso de venta si repercute en la contabilidad tributaria, la falta de educación tributaria afecta al manejo de la empresa y que la evasión de impuestos puede llevar a sanciones significantes.

La limitación en el factor externo fue la pandemia, ya que, para obtener la información se complicó y las entrevistas fueron virtuales; en el factor interno el personal no brindó la información a tiempo y fue un poco tedioso conseguir toda la documentación.

Palabras clave: Contabilidad tributaria, Evasión tributaria, Conciencia tributaria, Proceso de venta

CAPÍTULO I. INTRODUCCIÓN

La globalización a nivel internacional no solo abarca el hecho de poder unificar una integración económica a nivel de todos los países, consiste en poder integrar facetas políticas y sociales. Sin embargo, si nos referimos a la tributación o recaudación de impuestos, este es un tanto difícil poder llegar a unificar, ya que, existen estudios que afirman el hecho de la eficiencia al reducir los impuestos, mientras otros que informan totalmente lo contrario, esto resulta una disminución económica a sus pobladores.

En Argentina el sistema tributario es caracterizado por su complejidad, ineficiencia, falta de equidad y elevados niveles de evasión tributaria, es por ello que en este caso se debate la relación al diagnóstico y al diseño de la estructura tributaria que tiene el país (Agosto, 2017).

En Colombia, una empresa que no lleve un buen servicio contable y no tenga al día el ingreso o salida de dinero, es muy probable que al momento de realizar su declaración ante la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales de Colombia (DIAN) pasen por alto mucha información y esto conlleve a una infracción y por ende una multa a la empresa (Sánchez, 2016).

En la ciudad de México la contabilidad es una herramienta clave para las empresas, ya que, tiene como propósito el cálculo de las obligaciones que se tiene con el estado (Hernández y Moreno, 2018).

La paralización de casi todos los sectores productivos en el Perú debido a la pandemia, detuvo la actividad económica en todo el país durante el segundo trimestre del año 2020.

Esto llevó a que los empresarios evalúen distintos elementos en los estados financieros, llevando a replantear diferentes métodos, para poder sobrellevar la falta de liquidez y el poco

capital humano. Es por ello que el estado peruano tomó varias decisiones con respecto a la contabilidad, llevando a aplazar diferentes vencimientos de tributos y consigo el pago de los mismos (Salinas, 2020).

En la ciudad de Trujillo, tras la situación que se vive actualmente debido a la pandemia, la mayoría de pequeñas empresas decidieron suspender sus actividades temporalmente, esto llevó a que varias empresas dejen de tributar varios meses e incluso decidieron trabajar informalmente para no realizar estos pagos al estado.

En este contexto se encuentra la empresa comercial que se dedica a la venta de materiales de construcción y ferretería localizada en la ciudad de Trujillo, podemos afirmar que la entidad mensualmente vende a distintas empresas los agregados y este proceso finaliza al emitir su comprobante por el material atendido y/o entregado, sin embargo, de la misma manera la entidad vende a consumidores finales que adquieren los materiales para la construcción o mantenimiento de una vivienda, estos clientes no solicitan un comprobante y en su mayoría el pago es en efectivo; esto afecta a la empresa, ya que, este dinero no está bancarizado y tampoco está sustentado con un comprobante. La consecuencia es que afecta tributariamente al momento de conciliar la información, debido a que, existe un exceso de efectivo que no coincide con los comprobantes emitidos y, por ende, datos erróneos al momento de realizar sus declaraciones.

Por consiguiente, este estudio tiene como finalidad responder a la siguiente pregunta:
¿Cómo el análisis del proceso de ventas repercute en la contabilidad tributaria de una empresa de la ciudad de Trujillo en el periodo 2020?

Asimismo, se plantea como objetivo general determinar como el análisis del proceso de venta repercute en la contabilidad tributaria en una empresa de la ciudad de Trujillo en el período

2020. De igual manera se establecen los objetivos específicos: Analizar el proceso de venta en el tipo de cliente constante y el tipo de cliente habitual, realizar una conciliación de los ingresos en los meses de enero, febrero y marzo del año 2020, comparar las ventas declaradas con la conciliación de los ingresos, realizar el cálculo del tributo omitido. Por otra parte, se considera como hipótesis el análisis del proceso de venta repercute negativamente en la contabilidad tributaria de una empresa de la ciudad de Trujillo 2020.

Para apoyar el presente tema investigación, se ha encontrado los siguientes antecedentes internacionales:

Valdés et al. (2017), en su artículo tiene como objetivo principal: determinar que la buena recaudación de impuestos beneficiará al municipio de Tijuana; para llegar al fondo de esta investigación se realizaron encuestas, entrevistas a diferentes colaboradores del municipio y contribuyentes, obteniendo los siguientes resultados: el contribuyente no tiene mucho conocimiento sobre impuestos, además, las autoridades también tienen mucho que ver, ya que, llevan un sistema tributario ineficiente, por lo que, no arrojará resultados para cumplir las metas necesarias; por último, se concluye que tanto autoridades como contribuyentes deben saber del tema y cumplir las normas para que se recaude apropiadamente y se logre el desarrollo de obras, proyectos, destinados al beneficio social.

Camacho & Patarroyo (2017), en su investigación exploratoria coloca como objetivo principal analizar el perfil del contribuyente frente a la cultura tributaria en Colombia, el enfoque de esta investigación es cualitativo, según los resultados obtenidos el 37% de contribuyentes no saben de pago de impuestos y no tienen una educación tributaria, una de sus conclusiones más importantes es que la cultura tributaria es una herramienta fundamental que permite al Estado

generar desarrollo económico, social, político y cultural, por lo que el perfil del contribuyente frente a la tributación es un mecanismo imprescindible que permite tener control y desarrollo de la cultura tributaria.

Romero y Vargas (2013) y Almeida (2017), llevaron a cabo una investigación con una metodología exploratorio – explicativo, donde los datos contenidos en este trabajo se han extraído de sitios webs y libros relacionados con este tema. El objetivo general del estudio fue analizar como la cultura tributaria afecta en el cumplimiento de las obligaciones de los comerciantes, se utilizó la técnica de la encuesta, quedando como resultado, que el 17% Los comerciantes consideran muy buenas estrategias utilizadas por el SRI, además, existe un 98.10% de transacciones ilegales, se demostró que existe bajo nivel de cultura tributaria y desconocimiento de sus obligaciones, estos resultados llevaron a las siguientes conclusiones: el SRI realiza capacitaciones todo el año, pero no incitan a la población para que acuda a dichas capacitaciones, que la inspección tributaria ha logrado la reducción de un 93.80% de fraude fiscal.

De igual manera, se presentan los antecedentes nacionales:

Vera (2019), en su trabajo de investigación de metodología descriptiva, utilizo la técnica de encuesta y como instrumento el cuestionario, como objetivo principal era determinar el poder de la fiscalización en la recaudación tributaria, para ellos, utilizo como población los 2137 contribuyentes registrados en la jurisdicción del Distrito de Víctor Larco Herrera y la documentación administrativa, asimismo, como muestra se ha seleccionado a 50 contribuyentes y toda información del área administrativa. Los resultados de la investigación fueron que el índice de incidencia delincencial 2013-2016 ha ido disminuyendo de manera notoria, también, los impuestos prediales del 2007 al 2016 incrementaron al 211%. Vera concluye que la fiscalización

tributaria en la municipalidad ha mejorado la recaudación de ingresos propios de manera significativa.

Claros (2016), Huari (2017) y Estaba (2018), en su trabajo de investigación de tipo científico-aplicada, con técnicas como la encuesta y entrevistas, el objetivo fue analizar como la evasión incide en la recaudación tributaria, después de aplicar la encuesta a un grupo de personas, los resultados obtenidos fueron que existe una falta de conciencia tributaria en la población, la mayor informalidad está en los contribuyentes que pertenecen al Nuevo Rus, además, que falta apoyo por parte de la SUNAT para que las empresas se formalicen. Esta investigación concluyó que a los contribuyentes tienen un bajo nivel de cultura tributaria, no cumplen con el pago de sus impuestos, realizan operaciones ilícitas, declaran ingresos y adquisiciones que no son reales, por ende, es importante el proceso de venta, ya que, existen operaciones que no tienen un comprobante de pago para sustentar dicho ingreso, finalmente, la falta de conocimiento tributario hace que la evasión sea en gran medida.

Aguirre y Silva (2013), en su tesis de investigación descriptiva correlacional, su objetivo fue definir las causas de la evasión tributaria en los comerciantes de abarrotes, para recolectar los datos, se utilizó la técnica del cuestionario, obteniendo como resultado que el 35% de comerciantes son informales, no declaran sus tributos y menos pagan, llegando a la siguiente conclusión: Los comerciantes deberán cumplir con todas las obligaciones formales que corresponde, presentar declaraciones juradas mensuales, emitir comprobante de pago por sus ventas, pago de impuestos, llevar registros y libros contables.

Cerna (2017), en su trabajo de investigación de tipo cualitativa y cuantitativa, su objetivo es precisar la evasión tributaria en el impuesto a la Renta en el sector construcción, en los resultados se obtuvo que del sector construcción no contribuyen en un 81% para que la

Huaman Visitacion, K; Vargas Cruzado, J.

declaración y pago del impuesto a la Renta se realice conforme a ley, solo un 19% lo hace. Se concluye que la evasión se da en la ocultación de ingresos, por ejemplo, cuando no realizan las facturas por servicios brindados o cuando cambian los montos y no se factura en su totalidad.

Por consiguiente, se definen las bases teóricas de las variables de estudio:

El proceso de ventas es una ayuda a un posible cliente potencial para adquirir un producto o servicio o para que se interese en una idea comercial del vendedor (Acosta et al., 2018). Además, según Gil (2015), indica que existen diferentes modalidades de pago, como efectivo, cheque, transferencia bancaria, giro, tarjeta de crédito y débito.

Coll (2020), los especialistas de investigación y marketing han definido diferentes tipos de compra que se pueden dar en el mercado, por ejemplo: compra variada, compra habitual, compra compleja, compra por descarte y compra compulsiva, estos se dan dependiendo la contraprestación que ofrece el comprador.

Según Vargas (2012), la contabilidad tributaria se estima como un subsistema de interjección en medio de las reglas contables y las fiscales, que resultan ser bastante divergentes en su contenido y aplicación, lo que crea ciertas complejidades en el procedimiento que debería darse a los hechos económicos a partir de la perspectiva de la contabilidad. Es primordial entonces hacer un correcto reconocimiento contable de los impuestos liquidados de tal forma, que se refleje en la contabilidad el impacto sobre la situación financiera de la organización.

Villegas (2001), indica que la determinación de impuestos es un conjunto de actos dirigidos a precisar, en caso de que exista una deuda tributaria, quien es el obligado a pagar dicho importe y cuanto es el importe de la deuda.

Courtney (2018), el estado de cuenta es un documento de validez oficial que expide una institución bancaria o financiera, en donde se visualiza el saldo de la cuenta o crédito y se registran los movimientos que se hayan realizado por un periodo determinado. Éste se expide de manera mensual, en formato físico o digital. No solo por apertura de cuenta se entrega un estado sino también cuando se apertura una cuenta bancaria, contratar un seguro, contar con una tarjeta de crédito o al comprar una propiedad con un crédito hipotecario.

Rasillón y Marbelis (2009), el análisis de caja es fundamental para evaluar la situación económica y financiera de la empresa, determinar dificultades y aplicar las correcciones adecuadas para solventarlas.

La presente investigación es relevante porque aporta de manera significativa a la sociedad; está justificada teóricamente porque sirve como referencia bibliográfica y como un trabajo previo en situación a las variables que se están investigando, con una metodología explicativa, validando la información y la confiabilidad de los instrumentos. Mediante la Entrevista y Análisis de Datos (técnicas). Por otra parte, el presente trabajo de investigación es conveniente porque contribuirá a mejorar la recaudación tributaria y a concientizar a los contribuyentes que la evasión de impuestos conlleva a grandes sanciones tributarias.

Por último, se justifica debido a un interés profesional por dar a conocer, como el proceso de ventas repercute en la contabilidad tributaria en las empresas, además, conocer aspectos importantes sobre la formalización de las empresas, la recaudación de impuestos y como eliminar la evasión tributaria.

CAPÍTULO II. MÉTODO

De acuerdo con el propósito, el tipo de investigación según el enfoque es cuantitativo, ya que, está relacionado a recolectar datos numéricos. Según Hernández y Mendoza (2018), nos informa que el enfoque cuantitativo es un conjunto de procesos que ayudan a comprobar suposiciones en un trabajo de investigación.

El tipo de investigación según el nivel es descriptivo, como Bernal (2010), señala que este tipo de investigación tiene como principal objetivo seleccionar características fundamentales del objetivo de estudio a investigar.

El diseño es no experimental, ya que las variables no están siendo manipuladas, solo se limita a analizarla en su estado natural. Así mismo; en este diseño el hecho ya ocurrió y el investigador solo analizará este y sus efectos (Briones, 1996).

Es el conjunto de todos los elementos a investigar y este se debe realizar a partir de los elementos, unidad de muestreo, alcance y tiempo (Bernal, 2010). En este caso la población del presente trabajo de investigación está constituido por documentación contable de la empresa. De igual manera, la muestra es una parte de la población, de la cual se obtiene la información para el desarrollo del estudio (Bernal, 2010). Por tal motivo la muestra de este estudio está compuesto por los comprobantes de pago, los estados de cuenta, reportes de ingresos y las declaraciones mensuales.

Según Bernal (2010), las técnicas de recolección de datos es la manera de cómo se van a obtener los datos y los instrumentos y estos varían de acuerdo su tipo de investigación.

En este trabajo de investigación se tiene una técnica de recolección de datos, el análisis documental con los documentos entregados. De igual manera, la herramienta que se utilizó es la ficha de análisis documental.

Bernal (2010), el análisis documental es una técnica basada en analizar datos impresos, y se usa para la elaboración del marco teórico, se representa sistemática y sintéticamente los documentos originales, lo cual facilita su consulta y recuperación.

De igual manera, Glauso (2004), señala que la ficha de análisis documental es un instrumento que cumple con dos funciones, informar y especificar. Informativa porque presenta una idea general de la obra y específica porque sitúa la obra, según autor o autores o bien por el tema de que trata.

El procedimiento del presente trabajo empieza con la visita a la empresa, donde se realizó una entrevista al representante legal, en la que explica el manejo de la empresa y su organización, posterior a ello, se conversó con el contador, para que brinde la información necesaria, por ejemplo, bancarizaciones realizadas, el dinero que ingresa en efectivo y el fin de este, la emisión de comprobantes de pago y las declaraciones mensuales que se realizan.

Asimismo, se procedió a analizar esta información con una comparación de todo lo recopilado. Los datos de esta investigación fueron puestos en tablas que faciliten su comparación y análisis; así mismo, se evidenció la variación que existe al considerar ingresos no sustentados.

El análisis de recolección de datos permitió clasificar, analizar y ordenar los datos con mejor precisión mediante gráficos y tablas; lo cual, ayudaran a determinar las repercusiones del proceso de ventas en la contabilidad tributaria. En la investigación Social y Jurídico Social (2017), se

refiere a la recolección de datos como el proceso de agrupar y recoger elementos importantes dentro de un contenido específico, el análisis, inducción, síntesis y deducción, la cual, comprende un plan en el que se va a clasificar, agrupar, dividir y subdividir la información estudiada relacionadas con las propiedades de las cambiantes, con el fin de ofrecer respuesta la pregunta de la investigación.

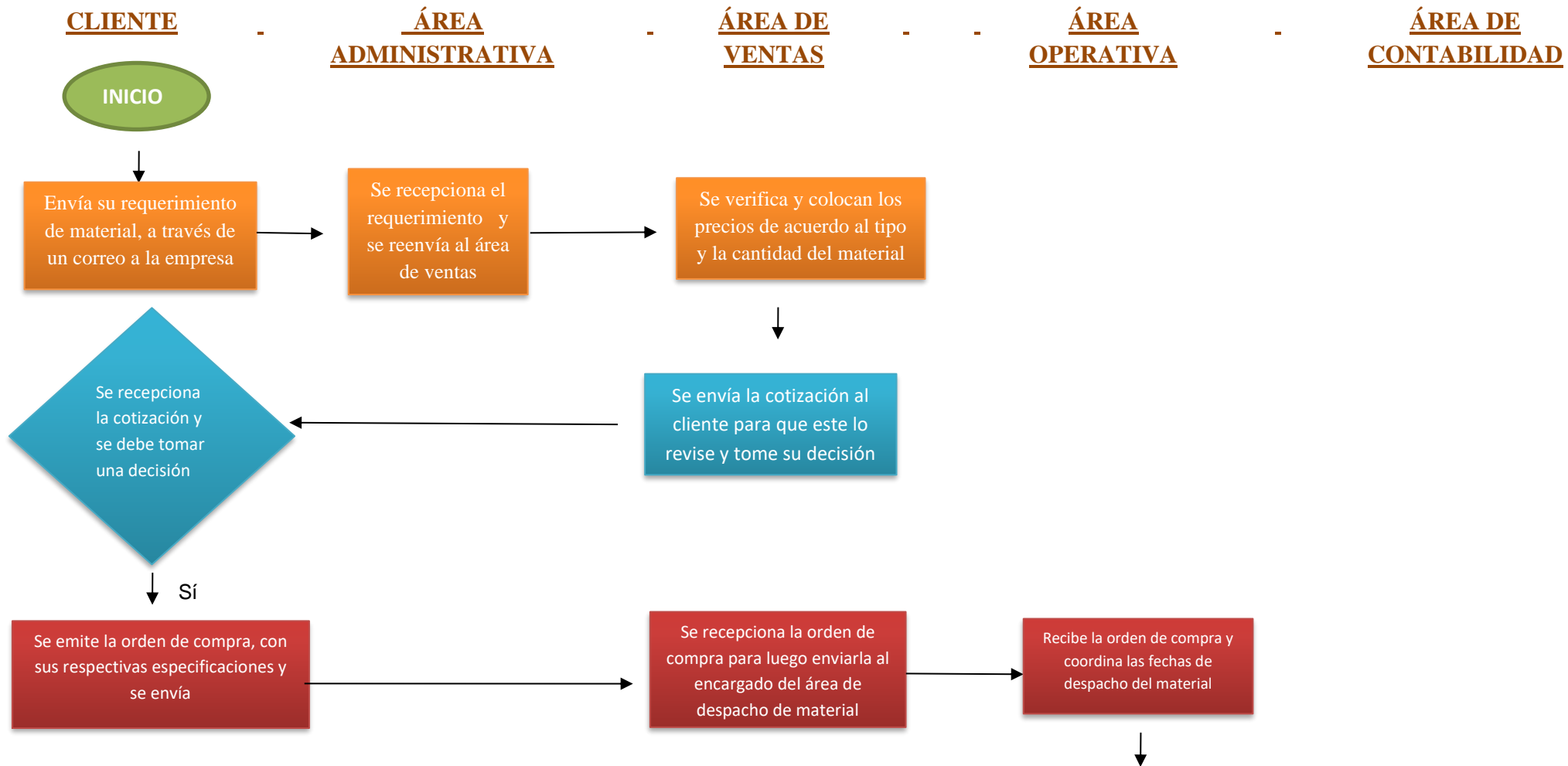
De acuerdo a los criterios éticos se cumplió con el principio de Transparencia, porque se han tomado los diferentes autores correctamente citados de acuerdo a las Normas APA sexta edición, la información es clara, precisa y fidedigna. También, se cumple con el principio de consentimiento informado, ya que, el gerente brindó la autorización para utilizar la información, además, dio la facilidad para la recolección de datos e investigación.

CAPÍTULO III. RESULTADOS

La empresa materia de estudio tiene como giro la actividad comercial. Se dedica a la venta de material agregado para la construcción y artículos de ferretería, está ubicada en la ciudad de Trujillo y viene laborando desde el año 2015.

Con respecto a la venta del material agregado (arena fina, arena gruesa, piedra, gravilla entre otros) Sus ventas son a clientes constantes y clientes habituales durante todo el período. Sin embargo, no todas estas ventas son registradas ni declaradas.

1. ANÁLISIS DEL PROCESO DE VENTA EN CLIENTES CONSTANTES Y CLIENTES HABITUALES.



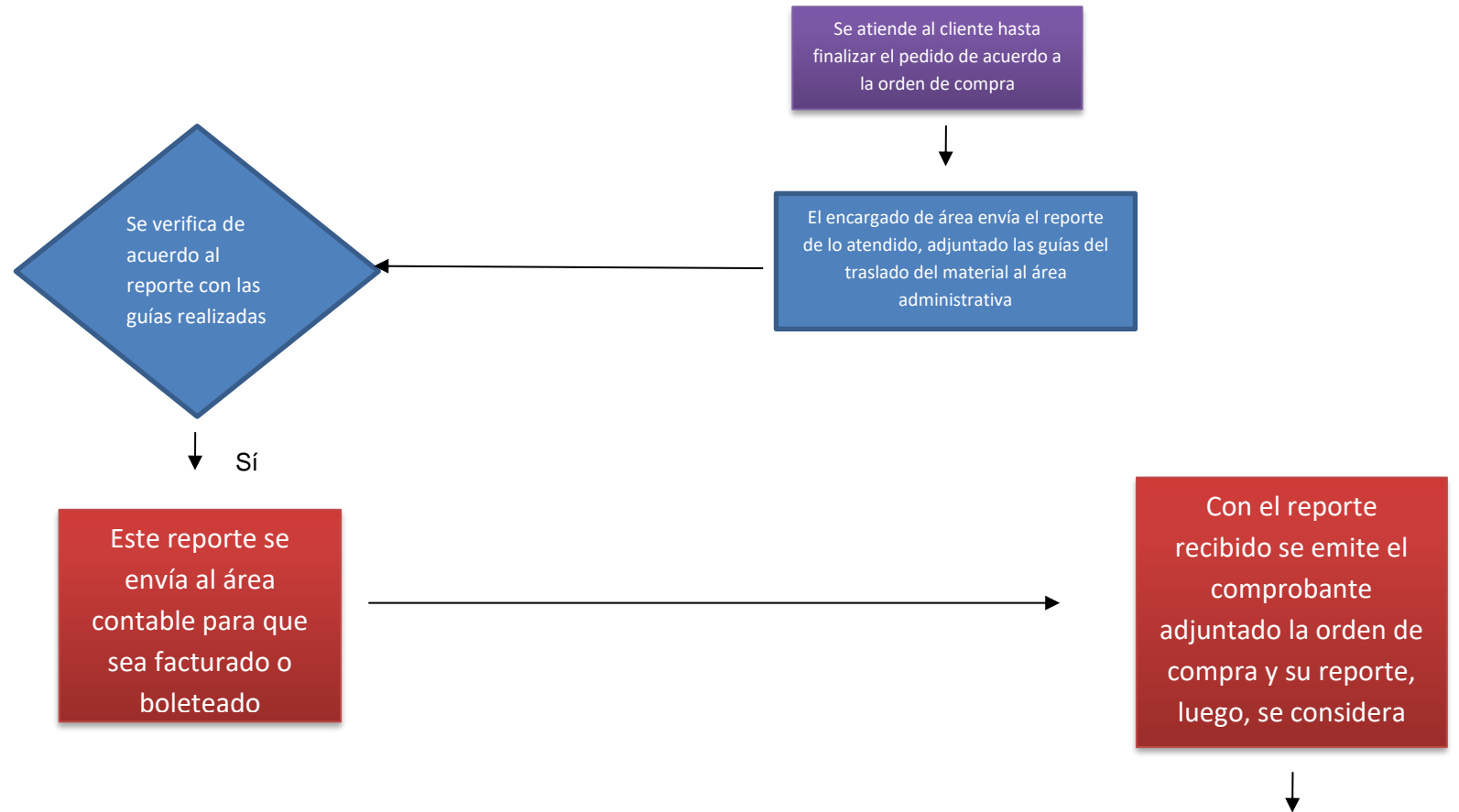
CLIENTE

ÁREA ADMINISTRATIVA

ÁREA DE VENTAS

ÁREA OPERATIVA

ÁREA DE CONTABILIDAD



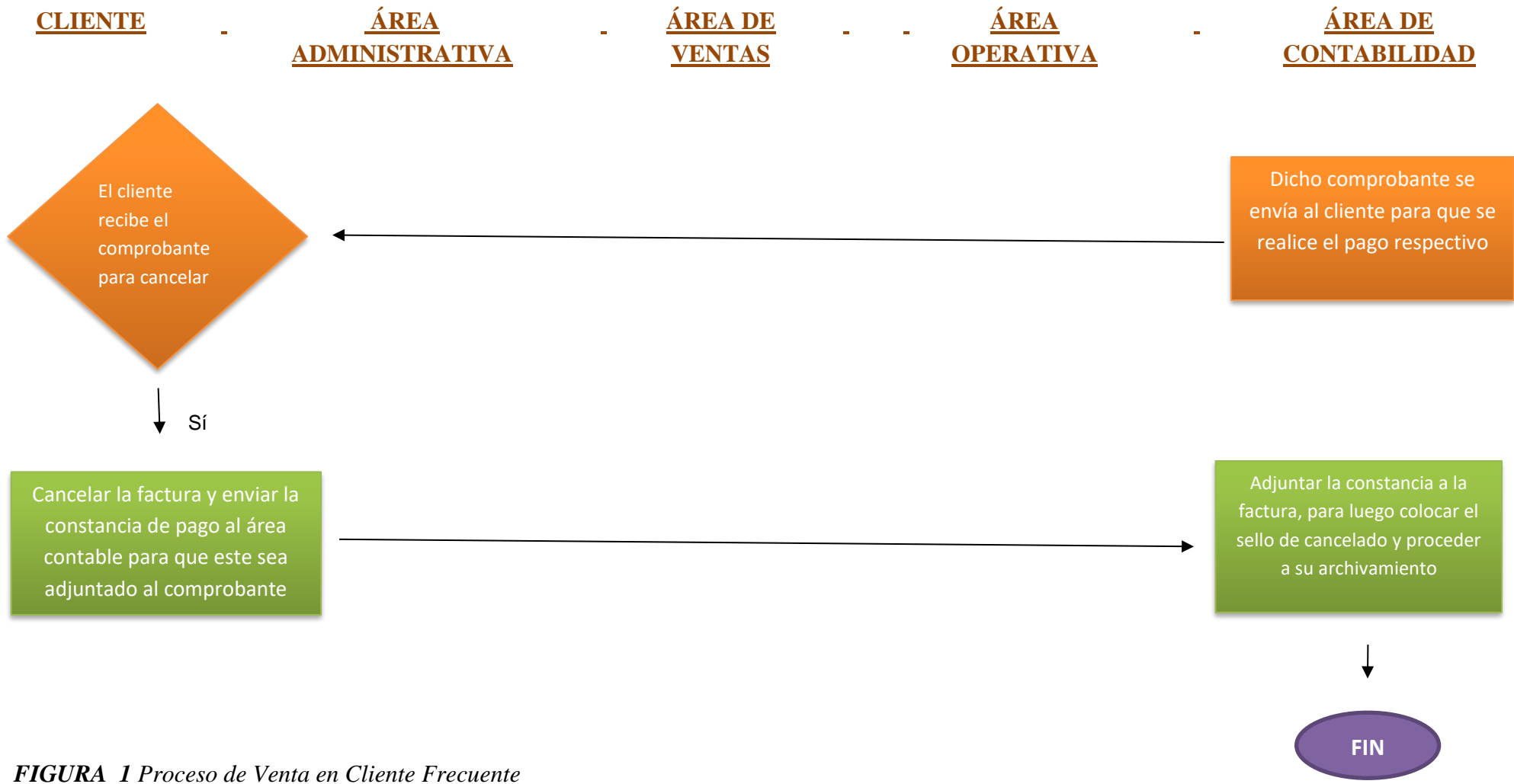
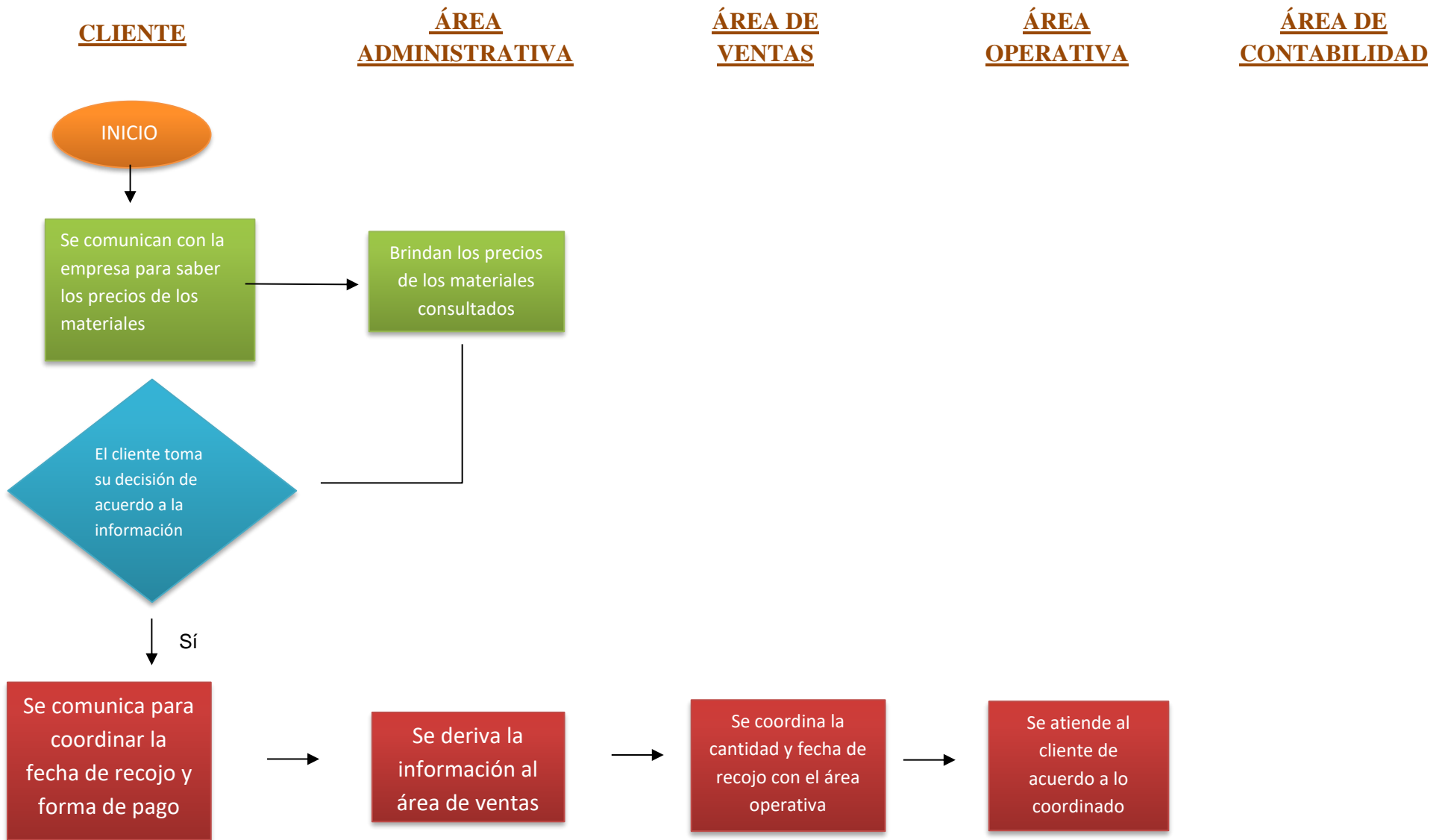


FIGURA 1 Proceso de Venta en Cliente Frecuente



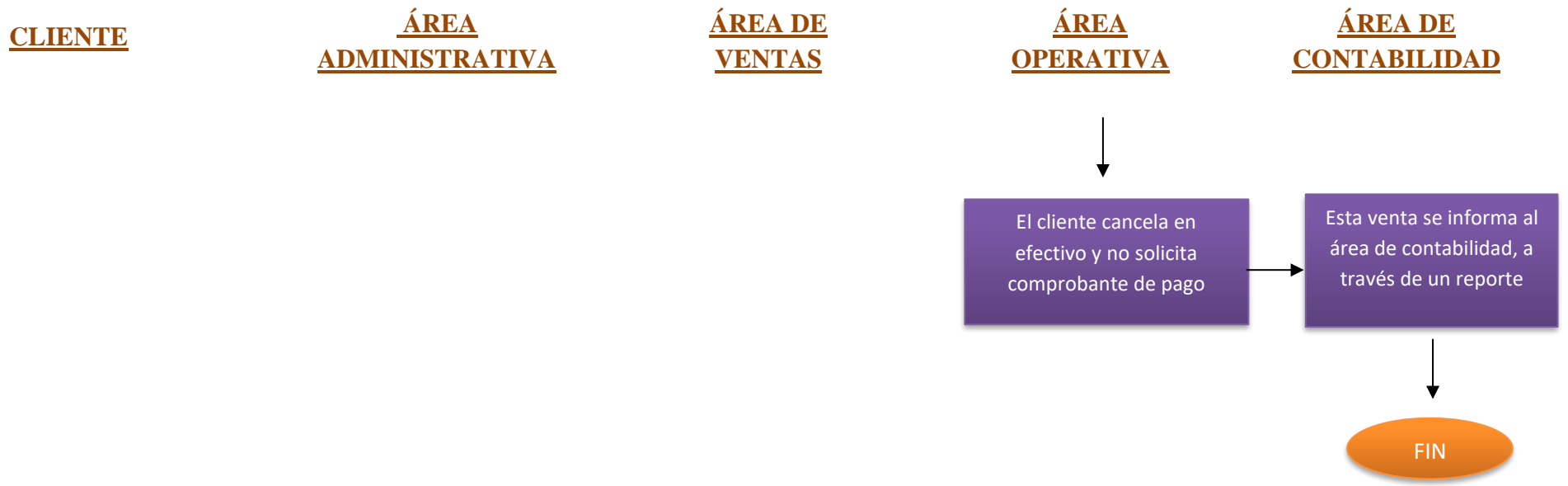


FIGURA 2 *Proceso de Venta en Cliente Habitual*

2. CONCILIACIÓN DE INGRESOS EN LOS MESES DE ENERO, FEBRERO Y MARZO DEL 2020.

TABLA 1 Reporte de Transferencias Bancarias en el Mes de Enero

Fecha	Descripción	Importe S/	Facturado
10/01/2020	TRANSFERENCIA	4,454.30	SI
18/01/2020	TRANSFERENCIA	37,631.50	SI
18/01/2020	TRANSFERENCIA	6,005.00	SI
18/01/2020	TRANSFERENCIA	420.00	SI
18/01/2020	TRANSFERENCIA	3,994.00	SI
20/01/2020	TRANSFERENCIA	40,851.38	SI
27/01/2020	TRANSFERENCIA	2,280.40	SI
30/01/2020	TRANSFERENCIA	18,890.00	SI
30/01/2020	TRANSFERENCIA	16,579.30	SI
30/01/2020	TRANSFERENCIA	502.00	SI
31/01/2020	TRANSFERENCIA	55,121.34	SI
31/01/2020	TRANSFERENCIA	5,460.00	SI
TOTAL		192,189.22	

TABLA 2 Reporte de Ingreso por Ventas en Efectivo en el Mes de Enero

Fecha	Descripción	Importe S/	Facturado
02/01/2020	INGRESO POR VENTAS	12.00	SI
03/01/2020	INGRESO POR VENTAS	924.00	NO
04/01/2020	INGRESO POR VENTAS	15.00	SI
04/01/2020	INGRESO POR VENTAS	2,990.00	NO
06/01/2020	INGRESO POR VENTAS	8.00	SI
06/01/2020	INGRESO POR VENTAS	698.00	NO
08/01/2020	INGRESO POR VENTAS	255.00	SI
09/01/2020	INGRESO POR VENTAS	24.00	SI
11/01/2020	INGRESO POR VENTAS	30.20	SI
15/01/2020	INGRESO POR VENTAS	31.90	SI
15/01/2020	INGRESO POR VENTAS	1,056.00	NO
21/01/2020	INGRESO POR VENTAS	1,137.50	NO
25/01/2020	INGRESO POR VENTAS	21.00	SI
27/01/2020	INGRESO POR VENTAS	20.00	SI
27/01/2020	INGRESO POR VENTAS	37.00	SI

28/01/2020	INGRESO POR VENTAS	2,021.50	NO
30/01/2020	INGRESO POR VENTAS	4,380.00	NO
31/01/2020	INGRESO POR VENTAS	15,025.99	NO
TOTAL		28,687.09	

TABLA 3 Reporte de Comprobantes Emitidos en el Mes de Enero

Nro. Cpe	Comprobante De Pago	Fecha De Emisión	Importe Total S/	Nota De Crédito	Fecha N.C
E001 - 251	FACTURA	31/01/2020	27,499.90		
E001 - 250	FACTURA	31/01/2020	27,621.44		
E001 - 249	FACTURA	31/01/2020	5,460.00		
E001 - 248	FACTURA	30/01/2020	236.00		
E001 - 247	FACTURA	30/01/2020	5,640.00		
E001 - 246	FACTURA	30/01/2020	8,260.00		
E001 - 245	FACTURA	27/01/2020	347.70		
E001 - 244	FACTURA	27/01/2020	350.00		
E001 - 243	FACTURA	27/01/2020	20.00		
E001 - 242	FACTURA	27/01/2020	37.00		
E001 - 241	FACTURA	25/01/2020	854.00		
E001 - 240	FACTURA	25/01/2020	3,900.00		
E001 - 239	FACTURA	25/01/2020	21.00		
E001 - 238	FACTURA	18/01/2020	477.50		

E001 - 237	FACTURA	18/01/2020	5,527.50		
E001 - 236	FACTURA	18/01/2020	210.00		
E001 - 235	FACTURA	18/01/2020	2,081.00		
E001 - 234	FACTURA	18/01/2020	1,913.00		
E001 - 233	FACTURA	16/01/2020	760.20		
E001 - 232	FACTURA	16/01/2020	822.50		
E001 - 231	FACTURA	18/01/2020	566.28		
E001 - 230	FACTURA	18/01/2020		E001-12	22/01/2020
E001 - 229	FACTURA	18/01/2020		E001-11	22/01/2020
E001 - 228	FACTURA	18/01/2020	131.50		
E001 - 227	FACTURA	18/01/2020	2,380.00		
E001 - 226	FACTURA	18/01/2020	3,649.80		
E001 - 225	FACTURA	17/01/2020	554.00		
E001 - 224	FACTURA	17/01/2020	37.40		
E001 - 223	FACTURA	17/01/2020	116.00		
E001 - 222	FACTURA	14/01/2020	2,042.00		
E001 - 221	FACTURA	14/01/2020	16,969.50		
E001 - 220	FACTURA	14/01/2020	4,168.00		
E001 - 219	FACTURA	14/01/2020	10,944.30		

E001 - 218	FACTURA	11/01/2020	7,800.00
E001 - 217	FACTURA	11/01/2020	4,100.00
E001 - 216	FACTURA	11/01/2020	11,426.00
E001 - 215	FACTURA	11/01/2020	12,781.60
E001 - 214	FACTURA	10/01/2020	1,615.30
E001 - 213	FACTURA	10/01/2020	2,839.00
E001 - 212	FACTURA	11/01/2020	210.00
E001 - 211	FACTURA	10/01/2020	289.00
E001 - 210	FACTURA	08/01/2020	527.50
E001 - 209	FACTURA	08/01/2020	255.00
EB01 - 124	BOLETA DE VENTA	31/01/2020	8,630.90
EB01 - 123	BOLETA DE VENTA	30/01/2020	175.50
EB01 - 122	BOLETA DE VENTA	28/01/2020	590.00
EB01 - 121	BOLETA DE VENTA	28/01/2020	380.00
EB01 - 120	BOLETA DE VENTA	27/01/2020	1,959.70
EB01 - 119	BOLETA DE VENTA	27/01/2020	190.00
EB01 - 118	BOLETA DE VENTA	27/01/2020	195.00
EB01 - 117	BOLETA DE VENTA	27/01/2020	190.00
EB01 - 116	BOLETA DE VENTA	24/01/2020	951.00

EB01 - 115	BOLETA DE VENTA	18/01/2020	40.00
EB01 - 114	BOLETA DE VENTA	15/01/2020	15.90
EB01 - 113	BOLETA DE VENTA	14/01/2020	16.00
EB01 - 112	BOLETA DE VENTA	14/01/2020	2,345.20
EB01 - 111	BOLETA DE VENTA	14/01/2020	1,342.50
EB01 - 110	BOLETA DE VENTA	11/01/2020	30.20
EB01 - 109	BOLETA DE VENTA	09/01/2020	24.00
EB01 - 108	BOLETA DE VENTA	09/01/2020	54.00
EB01 - 107	BOLETA DE VENTA	06/01/2020	8.00
EB01 - 106	BOLETA DE VENTA	04/01/2020	15.00
EB01 - 105	BOLETA DE VENTA	03/01/2020	37.50
EB01 - 104	BOLETA DE VENTA	02/01/2020	12.00
TOTAL			192,643.32

TABLA 4 Conciliación del Total de Ingresos con el Total de Comprobantes Emitidos en el mes de Enero

Descripción	Importe S/
TOTAL DE TRANSFERENCIAS BANCARIAS	192,189.22
TOTAL DE INGRESO EN EFECTIVO	28,687.09
TOTAL DE COMPROBANTES EMITIDOS	(192,643.32)
DIFERENCIA	28,232.99

TABLA 5 Reporte de Transferencias Bancarias en el Mes de Febrero

Fecha	Descripción	Importe S/	Facturado
02/02/2020	TRANSFERENCIA	2,532.60	SI
15/02/2020	TRANSFERENCIA	14,435.00	SI
15/02/2020	TRANSFERENCIA	221.2	SI
19/02/2020	TRANSFERENCIA	2,050.00	SI
25/02/2020	TRANSFERENCIA	6,140.00	SI
29/02/2020	TRANSFERENCIA	24,072.00	SI
29/02/2020	TRANSFERENCIA	12,285.00	SI
29/02/2020	TRANSFERENCIA	20,475.00	SI
29/02/2020	TRANSFERENCIA	122,139.28	SI
29/02/2020	TRANSFERENCIA	9,998.00	SI
TOTAL		214,348.08	

TABLA 6 Reporte de Ingreso por Ventas en Efectivo en el Mes de Febrero

Fecha	Descripción	Importe S/	Facturado
03/02/2020	INGRESO POR VENTAS	3,350.00	NO
03/02/2020	INGRESO POR VENTAS	16.80	SI
04/02/2020	INGRESO POR VENTAS	1,683.50	NO
05/02/2020	INGRESO POR VENTAS	858.10	SI
05/02/2020	INGRESO POR VENTAS	210.00	SI
07/02/2020	INGRESO POR VENTAS	2,811.50	NO
10/02/2020	INGRESO POR VENTAS	2,737.00	NO
11/02/2020	INGRESO POR VENTAS	1,848.00	NO
14/02/2020	INGRESO POR VENTAS	1,531.50	SI
15/02/2020	INGRESO POR VENTAS	50.50	SI
15/02/2020	INGRESO POR VENTAS	12.50	SI
18/02/2020	INGRESO POR VENTAS	4,397.00	NO
19/02/2020	INGRESO POR VENTAS	833.50	SI
20/02/2020	INGRESO POR VENTAS	405.00	SI
21/02/2020	INGRESO POR VENTAS	3,062.00	NO
24/02/2020	INGRESO POR VENTAS	5,206.00	NO
27/02/2020	INGRESO POR VENTAS	1,718.90	SI
29/02/2020	INGRESO POR VENTAS	21.00	SI
TOTAL		30,752.80	

TABLA 7 Reporte de Comprobantes Emitidos en el Mes de Febrero

Nro. CPE	Fecha De Emisión	COMPROBANTE	Importe S/	Nota De Crédito	Fecha N.C
E001 - 275	29/02/2020	FACTURA	6,825.00		
E001 - 274	29/02/2020	FACTURA	12,036.00		
E001 - 273	29/02/2020	FACTURA	12,036.00		
E001 - 272	29/02/2020	FACTURA	13,650.00		
E001 - 271	28/02/2020	FACTURA	6,825.00		
E001 - 270	28/02/2020	FACTURA	5,460.00		
E001 - 269	28/02/2020	FACTURA	117,589.28		
E001 - 268	29/02/2020	FACTURA	21.00		
E001 - 267	28/02/2020	FACTURA	421.50		
E001 - 266	28/02/2020	FACTURA	591.00		
E001 - 265	27/02/2020	FACTURA	4,550.00		
E001 - 264	22/02/2020	FACTURA	2,975.50		
E001 - 263	22/02/2020	FACTURA	2,160.00		
E001 - 262	22/02/2020	FACTURA	3,850.00		
E001 - 261	20/02/2020	FACTURA	405.00		
E001 - 260	17/02/2020	FACTURA	2,050.00		
E001 - 259	15/02/2020	FACTURA	221.20		
E001 - 258	15/02/2020	FACTURA	50.50		
E001 - 257	14/02/2020	FACTURA	6,900.00		
E001 - 256	05/02/2020	FACTURA	6,735.20		
E001 - 255	03/02/2020	FACTURA	16.80		
E001 - 254	03/02/2020	FACTURA	800.00		

E001 - 253	01/02/2020	FACTURA	2,088.50
E001 - 252	01/02/2020	FACTURA	444.10
EB01 - 139	25/02/2020	BOLETA DE VENTA	166.00
EB01 - 138	25/02/2020	BOLETA DE VENTA	6,140.00
EB01 - 137	24/02/2020	BOLETA DE VENTA	1,140.90
EB01 - 136	24/02/2020	BOLETA DE VENTA	412.00
EB01 - 135	20/02/2020	BOLETA DE VENTA	123.00
EB01 - 134	15/02/2020	BOLETA DE VENTA	12.50
EB01 - 133	13/02/2020	BOLETA DE VENTA	58.50
EB01 - 132	12/02/2020	BOLETA DE VENTA	31.00
EB01 - 131	12/02/2020	BOLETA DE VENTA	359.60
EB01 - 130	11/02/2020	BOLETA DE VENTA	20.00
EB01 - 129	06/02/2020	BOLETA DE VENTA	632.00
EB01 - 128	05/02/2020	BOLETA DE VENTA	210.00
EB01 - 127	04/02/2020	BOLETA DE VENTA	734.60
EB01 - 126	03/02/2020	BOLETA DE VENTA	123.50
EB01 - 125	01/02/2020	BOLETA DE VENTA	1,140.90
TOTAL			220,006.08

TABLA 8 Conciliación del Total de Ingresos con el Total de Comprobantes Emitidos en el mes de Febrero

Descripción	Importe S/
TOTAL DE TRANSFERENCIAS BANCARIAS	214,348.08
TOTAL DE INGRESO EN EFECTIVO	30,752.80
TOTAL DE COMPROBANTES EMITIDOS	(220,006.08)
DIFERENCIA	25,094.80

TABLA 9 Reporte de Transferencias Bancarias en el Mes de Marzo

Fecha	Descripción	Importe S/	Facturado
04/03/2020	TRANSFERENCIA	10,040.00	SI
04/03/2020	TRANSFERENCIA	8,134.00	SI
TOTAL		18,174.00	

TABLA 10 Reporte de Ingreso por Ventas en Efectivo en el Mes de Marzo

Fecha	Descripción	Importe S/	Facturado
02/03/2020	INGRESO POR VENTAS	3,436.00	NO
04/03/2020	INGRESO POR VENTAS	2,838.99	NO
05/03/2020	INGRESO POR VENTAS	2,157.00	NO
06/03/2020	INGRESO POR VENTAS	26.00	SI
06/03/2020	INGRESO POR VENTAS	26.00	SI
06/03/2020	INGRESO POR VENTAS	1,614.00	NO
10/03/2020	INGRESO POR VENTAS	4,012.00	NO
11/03/2020	INGRESO POR VENTAS	230.00	SI
12/03/2020	INGRESO POR VENTAS	2,662.00	NO
13/03/2020	INGRESO POR VENTAS	4,161.50	NO
16/03/2020	INGRESO POR VENTAS	3,196.00	NO
19/03/2020	INGRESO POR VENTAS	1,783.50	NO
30/03/2020	INGRESO POR VENTAS	734.00	NO
TOTAL		26,876.98	

TABLA 11 Reporte de Comprobantes Emitidos en el Mes de Marzo

Nro. CPE	Fecha de Emisión	Importe S/	Nota de crédito	Fecha N.C
E001 - 277	11/03/2020	230.00		
E001 - 276	04/03/2020	10,040.00		
EB01 - 142	06/03/2020	26.00		
EB01 - 141	06/03/2020	26.00		
EB01 - 140	04/03/2020	8,134.00		
E001-13	02/03/2020	-6825.00		
TOTAL		11,631.00		

TABLA 12 Conciliación del Total de Ingresos con el Total de Comprobantes Emitidos en el mes de Marzo

Descripción	Importe
TOTAL DE TRANSFERENCIAS BANCARIAS	18,174.00
TOTAL DE INGRESO EN EFECTIVO	26,876.98
TOTAL DE COMPROBANTES EMITIDOS	(11,631.00)
DIFERENCIA	33,419.98

3. COMPARACIÓN DE LAS VENTAS DECLARADAS CON EL RESULTADO DE LA CONCILIACIÓN DE LOS INGRESOS:

TABLA 13 Comparación de Ventas Declaradas con los Ingresos Obtenidos en el mes de Enero del 2020

Descripción	Sub Total	IGV	Total
VENTAS DECLARADAS	163,256.78	29,386.22	192,643.00
INGRESOS OBTENIDOS	(187,183.31)	(33,693.00)	(220,876.31)
DIFERENCIA	23,926.53	4,306.78	28,233.31

TABLA 14 Comparación de Ventas Declaradas con los Ingresos Obtenidos en el mes de Febrero del 2020

Descripción	Sub Total	IGV	Total
VENTAS DECLARADAS	186,445.76	33,560.24	220,006.00
INGRESOS OBTENIDOS	(207,712.61)	(37,388.27)	(245,100.88)
DIFERENCIA	21,266.85	3,828.03	25,094.88

TABLA 15 Comparación de Ventas Declaradas con los Ingresos Obtenidos en el mes de Marzo del 2020

Descripción	Sub Total	IGV	Total
VENTAS DECLARADAS	9,856.78	1,774.22	11,631.00
INGRESOS OBTENIDOS	(38,178.80)	(6,872.18)	(45,050.98)
DIFERENCIA	28,322.02	5,097.96	33,419.98

**4. REALIZAR EL CÁLCULO DE TRIBUTOS OMITIDOS EN LOS MESES DE
ENERO, FEBRERO Y MARZO DEL AÑO 2020:**

TABLA 16 Cálculo de Tributo Omitido del mes de Enero del 2020

	DECLARACIÓN INICIAL		DECLARACIÓN RECTIFICATORIA	
	Base	IGV	Base	IGV
Ventas	163,257.00	29,386.00	187,183.31	33,693.00
Compras	90,649.00	16,317.00	90,649.00	16,317.00
Saldo a Pagar		13,069.00		
Tributo Omitido				17,376.00
Monto a Cancelar	4,307.00			
Multa	50% (17,376.00)			
Multa	8,688.00			
Régimen de Gradualidad	5% (UIT 2022)	230.00		
Régimen de Gradualidad	5% (MULTA)	434.40		
Importe a Cancelar	Monto a Cancelar + Régimen de Gradualidad			
Importe a Cancelar	4,741.40			

TABLA 17 Cálculo de Tributo Omitido del mes de Febrero del 2020

	DECLARACIÓN INICIAL		DECLARACIÓN RECTIFICATORIA	
	Base	IGV	Base	IGV
Ventas	186,445.76	33,560.24	207,712.61	37,388.27
Compras	157,027.00	28,264.86	157,027.00	28,264.86
Saldo a Pagar		5,295.38		
Tributo Omitido				9,123.41
Monto a Cancelar	3,828.03			
Multa	50% (9,123.27)			
Multa	4,561.64			
Régimen de Gradualidad	5%(UIT)	230.00		
Régimen de Gradualidad	5%(MULTA)	228,08		
Importe a Cancelar	Monto a Cancelar + Régimen de Gradualidad			
Importe a Cancelar	4,058.03			

TABLA 18 Cálculo de Tributo Omitido del mes de Marzo 2020

	DECLARACIÓN INICIAL		DECLARACIÓN RECTIFICATORIA	
	Base	IGV	Base	IGV
Ventas	9,856.78	1,774.22	38,178.80	6,872.18
Compras	8,898.31	1,601.69	8,898.31	1,601.69
Saldo a Pagar		172.53		
Tributo Omitido				5,270.49
Monto a Cancelar	5,097.96			
Multa	50% (5270.96)			
Multa	2,635.48			
Régimen de Gradualidad	5%(UIT)	230.00		
Régimen de Gradualidad	5% (MULTA)	131,77		
Importe a Cancelar	Monto a Cancelar +Régimen de Gradualidad			
Importe a Cancelar	5, 327.96			

CAPÍTULO IV. DISCUSIÓN Y CONCLUSIONES

Discusión

En esta investigación los resultados obtenidos permitieron validar la hipótesis, que expresa que el proceso de ventas repercute negativamente en la contabilidad tributaria de una empresa en la ciudad de Trujillo en el año 2020, ya que, al no realizar un control interno y no contar con personal capacitado, esto genera deficiencias y errores en la contabilidad tributaria. Como principal limitación tenemos el factor externo, debido a los problemas originados por la pandemia no se puede obtener fácilmente la información, ya que, no se podía tener un trato directamente con las personas, ni se podía salir de casa. De esta manera, se realizó un análisis a la información de la empresa mediante la utilización de la técnica de recolección de datos como la entrevista virtual, es ahí donde evidenciamos otra limitación en el factor interno, en cuanto a la información que nos brindaron, la empresa no lleva un control del proceso de ventas, facturación, ni conciliaciones bancarias, no hay un orden en su información. Como consecuencia a ello no declaran sus ventas reales y existen errores tributarios que a la larga ocasionará sanciones significativas.

En los resultados presentados se puede observar que existen dos tipos de clientes, los habituales y los constantes, para ello, se realizó flujogramas donde se ve el proceso de cada venta hacia esos clientes, en el cliente constante se realiza un correcto proceso de venta, el cual inicia desde un requerimiento hasta la emisión de comprobante de pago, posterior a ello se cancela y archiva la documentación; en el cliente habitual el proceso inicia cuando este va a las instalaciones a requerir el material y termina cuando se elabora un reporte mas no una factura o

boleta de venta, ahí está el error, ya que, esas ventas realizadas a los clientes habituales no se facturan, por ende no se declaran, es decir, estos clientes no solicitan una comprobante de pago, debido a que son consumidores finales, son personas que realizan la compra de materiales para uso personal, sin embargo, muchas empresas lo practican para evitar pagar impuestos y no ven las consecuencias a largo plazo, en este sentido coincide con la investigación de Claros (2016), Huari (2017) y Estaba (2018), quienes también determinan que muchas empresas evaden impuestos, declarando ingresos y adquisiciones que no son reales, mucho tiene que ver la educación tributaria que tenga el personal de la empresa.

Así mismo, como segundo objetivo se realizó una conciliación de caja y bancos, donde se determinó una diferencia que pertenece a las ventas no facturadas, habiendo ahí una desigualdad en la información presentada.

Como tercer objetivo se realizó una comparación de los ingresos bancarizados y en efectivo con el importe declarado, evidentemente hay más ingresos de lo facturado, en caso se realice una auditoría a la empresa encontrarán inconsistencias, las cuales pueden ocasionar sanciones tributarias, como las multas; el personal empezando con la gerencia tiene mucho que ver, todos están involucrados en la empresa y para un buen manejo la comunicación y la ética es importante, conocer sus responsabilidades tributarias y tener conciencia tributaria, ya que, la buena recaudación de impuestos ayuda a la sociedad, además, se evitarán problemas con La Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria.

Como último objetivo, se realizó el cálculo del tributo omitido si en caso se llegara a comprobar dicha evasión de impuestos, en la Tabla N°16, 17 y 18, podemos ver el cálculo del

impuesto real, además, se realizó el cálculo de la multa y la gradualidad que le corresponde en caso lo haga por voluntad propia.

La implicancia práctica de esta investigación, está referida a la propuesta de mejorar el manejo de las áreas de venta, administrativa y contabilidad, realizar capacitaciones al personal, incentivar a que conozcan acerca de la responsabilidad tributaria que tienen como empresa, de esta manera se evitaban problemas tributarios, ayudaremos a que la evasión fiscal disminuya y contribuiremos con la sociedad.

Conclusiones

- El proceso de ventas repercute de manera negativa en la contabilidad tributaria cuando no se bancariza el dinero y no se emite el comprobante de pago, es por ello, que se recomienda capacitar constantemente al personal y que mantenga una buena comunicación con las diferentes áreas.
- Realizar conciliaciones de caja y banco al cierre de cada mes es una medida de control interno muy importante, ya que, ayudará a ver las inconsistencias que se están cometiendo y poder buscar alternativas de solución.
- La comparación entre los importes declarados con los ingresos obtenidos, demuestra que la empresa evadió impuestos al no declarar sus ventas reales.
- El declarar datos falsos conlleva a multas tributarias significativas, sin embargo, existe la gradualidad cuando regularizas de manera voluntaria, por ello, es importante que el personal tenga una cultura tributaria y se concientice sobre la recaudación de impuestos.

REFERENCIAS

Acosta M., Salas L., Jiménez M., y Guerra A. (2018). *La Administración de Ventas. Conceptos Claves en el Siglo XXI*. España: 3Ciencias

Agosto W. (2017). *El ABC del sistema tributario argentino*. Buenos Aires, Argentina: CIPPEC.

Bernal C.A. (2010). *Metodología de la Investigación*. Colombia, Bogotá: Pearson Educación.

Briones G. (1996). *Metodología de la investigación cuantitativa en las ciencias sociales*. Colombia, Bogotá: Copyright.

Camacho, A. y Patarroyo, Y. (2017), *La Evasión y su incidencia en la recaudación tributaria en la Provincia de Huancayo* (Tesis de pregrado). Universidad minuto de Dios, Bogotá.

Cerna, J. (2017). *Estimación de la brecha de evasión tributaria en el impuesto a la renta del sector de la construcción del Cantón Ambato en el año 2013* (Tesis de Maestría). IAEN, Ecuador. Recuperado de: <https://economipedia.com/definiciones/compra.html>

Coll, F. (2020). *Compra*. Economipedia.com

Claros, A. (2016), *La Evasión y su incidencia en la recaudación tributaria en la Provincia de Huancayo* (Tesis de pregrado). Universidad Nacional del Centro del Perú.

Huari, M. (2017). *La cultura tributaria y la evasión tributaria en el arrendamiento de predios en el centro poblado La Joya- Provincia de Tambopata – 2016* (Tesis Pregrado). Universidad Andina del Cusco, Perú.

Hernández L. y Moreno R. (2018). Horizontes de la Contaduría en las Ciencias Sociales.

Veracruz, México. *Instituto de Investigaciones en Contaduría*.

Romero, M. & Vargas, C. (2013). *La cultura tributaria y su incidencia en el cumplimiento de las obligaciones en los comerciantes de la bahía “Mi Lindo Milagro” del Cantón Milagro* (Tesis Pregrado). Universidad Estatal de Milagro, Ecuador.

<http://repositorio.unemi.edu.ec/handle/123456789/708>

Sánchez, J. (2016). *Nueva Regulación Aduanera en Colombia: aspectos didácticos de la parte sustantiva*. Bogotá, Colombia. Dirección de Gestión de Aduanas. Recuperado de <https://www.dian.gov.co/aduanas/Documents/Nueva%20Regulaci%C3%B3n%20Aduanera%20en%20Colombia.pdf>

Salinas, M. (2020). *Los estragos de COVID-19 en los estados financieros del 2020 de las empresas peruanas*. Recuperado de <https://desafios.pwc.pe/estragos-del-covid-19-en-los-estados-financieros-de-empresas-peruanas/>

Valdés, S., Ruso, F. & Feitó, D. (2017). La recaudación de impuestos en el municipio Tijuana, México. Beneficios y retos. *Cofin Habana 11*(2), 102-121.

Vargas C. (2011). *Contabilidad Tributaria*. Bogotá, Colombia: Eco Ediciones

Vera, T. (2019). Influencia de la fiscalización en la recaudación tributaria de la Municipalidad Distrital de Víctor Larco de Trujillo, *SCIÉENDO*, 22(2), 93-98. Recuperado de <https://doi.org/10.17268/sciendo.2019.011>

Villegas H. (2001). *Curso de finanzas, derecho financiero y tributario*. Buenos Aires, Argentina: Depalma.

ANEXOS

ANEXO 01: MATRIZ DE CONSISTENCIA

ANÁLISIS DEL PROCESO DE VENTA Y SU REPERCUSIÓN EN LA CONTABILIDAD TRIBUTARIA EN UNA EMPRESA DE LA CIUDAD DE TRUJILLO, AÑO 2020					
AUTORAS: HUAMAN VISITACION KATHERINNE CAROLINA, JHOSELYN ANA CLAUDIA VARGAS CRUZADO					
FORMULACIÓN DEL PROBLEMA	OBJETIVOS	HIPÓTESIS	VARIABLES	METODOLOGÍA	POBLACION Y MUESTRA
¿Cómo el análisis del proceso de venta repercute en la contabilidad Tributaria en una empresa de la ciudad de Trujillo en el año 2020?	<p>OBJETIVO GENERAL: Determinar como el análisis del proceso de venta repercute en la Contabilidad Tributaria de una empresa de la Ciudad de Trujillo en el año 2020.</p>	<p>HIPÓTESIS: El análisis del proceso de venta repercute negativamente en la contabilidad tributaria de una empresa de la ciudad de Trujillo 2020.</p>	<p>VARIABLE INDEPENDIENTE: Proceso de Venta</p>	<p>Tipo: Cuantitativo</p> <p>Nivel: Descriptivo</p> <p>Diseño: No Experimental</p> <p>Unidad de Estudio: Proceso de Venta</p> <p>Técnica: Análisis de Documentos</p> <p>Instrumento: Ficha de Análisis de Documentos</p>	<p>Población: Documentación Contable de la empresa</p> <p>Muestra: Documentos del Área Contable</p>
	<p>OBJETIVOS ESPECÍFICOS: ° Analizar el proceso de venta en el tipo de cliente constante y el tipo de cliente habitual. ° Realizar una conciliación de los ingresos en los meses de enero, febrero, marzo del año 2020. ° Comparar las ventas declaradas con la conciliación de los ingresos. ° Realizar el cálculo del tributo omitido.</p>		<p>VARIABLE DEPENDIENTE Contabilidad Tributaria</p>		

ANEXOS N° 02: MATRIZ DE OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES

ANÁLISIS DEL PROCESO DE VENTA Y SU REPERCUSIÓN EN LA CONTABILIDAD TRIBUTARIA EN UNA EMPRESA DE LA CIUDAD DE TRUJILLO, AÑO 2020					
AUTORAS: HUAMAN VISITACION KATHERINNE CAROLINA, JHOSELYN ANA CLAUDIA VARGAS CRUZADO					
VARIABLE	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DEFINICIÓN OPERACIONAL	DIMENSIONES	INDICADORES	ESCALA DE MEDICIÓN
VARIABLE INDEPENDIENTE: Proceso de Venta	El proceso de ventas es una ayuda a un posible cliente potencial para adquirir un producto o servicio o para que se interese en una idea comercial del vendedor. (Acosta et al., 2018).	El proceso de venta en una empresa ayuda analizar todas las fases que ocurren al momento de realizar una venta, por ende, es importante para solucionar un problema que pueda ocurrir al momento de realizar el hecho económico.	Tipo de Compra del Consumidor	Proceso de Compra Habitual	Nominal
				Proceso de Compra Constante	Nominal
			Ventas Realizadas	Ventas en Efectivo	Razón
				Ventas Bancarizadas.	Razón
VARIABLE DEPENDIENTE : Contabilidad Tributaria	Según Vargas (2012), la contabilidad tributaria se estima como un subsistema de interjección en medio de las reglas contables y las fiscales, que resultan ser bastante divergentes en su contenido y aplicación, lo que crea ciertas complejidades en el procedimiento que debería darse a los hechos económicos a partir de la perspectiva de la contabilidad que rodean a un activo.	La contabilidad tributaria es importante para la elaboración de los Estados Financieros y la determinación del cálculo de impuestos.	Determinación de Impuestos	IGV, Renta	Razón
				Cálculo de Tributo Omitido	Razón
			Análisis de Estados de Cuenta	Depósitos, Transferencias	Razón
			Análisis de Caja	Ingreso en Efectivo	Razón

ANEXO N° 03: MATRIZ DE INSTRUMENTOS

ANÁLISIS DEL PROCESO DE VENTA Y SU REPERCUSIÓN EN LA CONTABILIDAD TRIBUTARIA EN UNA EMPRESA DE LA CIUDAD DE TRUJILLO, AÑO 2020

AUTORAS: HUAMAN VISITACION KATHERINNE CAROLINA, JOSELYN ANA CLAUDIA VARGAS CRUZADO

VARIABLE	DIMENSIONES	INDICADORES	INSTRUMENTO – FICHA DE ANÁLISIS DOCUMENTAL	INSTRUMENTO- GUÍA DE ENTREVISTA
VARIABLE INDEPENDIENTE: Proceso de Venta	Tipo de Compra del Consumidor	Proceso de Compra Constante	Cotizaciones Órdenes de Compra Facturas Guías de Transporte	¿Cómo inicia el procedimiento de venta en clientes constantes? ¿Qué área coordina los precios, cantidades y fechas de despacho? ¿Quién autoriza que se atienda al cliente? ¿En qué momento se autoriza la emisión del comprobante de pago?
		Proceso de Compra Habitual	Recibo de Cobro	¿Cómo inicia el procedimiento de venta en clientes habituales? ¿Qué área coloca los precios de los productos requeridos? ¿Cómo es el cobro en este tipo de proceso de compra? ¿Se emite comprobante de pago en este tipo de cliente?
	Ventas Realizadas	Ventas en Efectivo	Reporte Diario de Ventas.	¿Quién realiza el reporte diario de ventas? ¿En qué momento del día es entregado este reporte de ventas? ¿A quién se entrega este reporte de ventas?
		Ventas Bancarizadas.	Voucher de depósitos, Transferencias de Pago	¿Cuántos días de plazo se tiene para la cancelación de lo abastecido? ¿Qué área coordina el cobro con el cliente? ¿Con que documento se adjunta la bancarización?

VARIABLE DEPENDIENTE: Contabilidad Tributaria	Determinación de Impuestos	IGV, Renta	Documentos: PDT621	
		Cálculo de Tributo Omitido	Documentos: Registro de Ventas Reporte Diario de Ventas	
	Análisis de Estados de Cuenta	Depósitos, Transferencias	Documentos: Estados de Cuentas Bancarios de la empresa.	
	Análisis de Caja	Ingreso en Efectivo	Documentos: Libro de Ingreso en Efectivo interno	

MATRIZ DE EVALUACIÓN DE EXPERTOS

Título de la investigación:		Análisis del proceso de venta y su repercusión en la contabilidad tributaria en una empresa de la ciudad de Trujillo, año 2020							
Línea de investigación:		Desarrollo sostenible y Gestión							
Eje temático		Efectos de la Tributación en la Información							
Tipo de Instrumento (Marcar con X)	Cuestionario		Guía de entrevista	X	Guía de Observación		Ficha de análisis Documental	X	Otro instrumento:

Mediante la matriz de evaluación de expertos, Ud. tiene la facultad de evaluar cada una de las preguntas marcando con una "x" en las columnas de SÍ o NO. Asimismo, le exhortamos en la corrección de los ítems, indicando sus observaciones y/o sugerencias, con la finalidad de mejorar la coherencia de las preguntas sobre la variable en estudio.

Ítems	Preguntas	Aprecia		Observaciones
		SÍ	NO	
1	¿El instrumento de medición presenta el diseño adecuado?	X		
2	¿El instrumento de recolección de datos tiene relación con el título de la investigación?	X		
3	¿En el instrumento de recolección de datos se mencionan las variables de investigación?	X		
4	¿El instrumento de recolección de datos facilitará el logro de los objetivos de la investigación?	X		
5	¿El instrumento de recolección de datos se relaciona con las variables de estudio?	X		
6	¿El diseño del instrumento de medición facilitará el análisis y procesamiento de datos?	X		
7	¿La redacción de las preguntas tiene un sentido coherente y no están sesgadas?	X		
8	¿Cada una de las preguntas del instrumento de medición se relaciona con cada uno de los elementos de los indicadores? (Sólo cuestionario)			
9	¿Son entendibles las alternativas de respuesta del instrumento de medición? (Sólo cuestionario)			
10	¿El instrumento de medición es claro, preciso y sencillo de responder para, de esta manera, obtener los datos requeridos?			

Sugerencias:

Nombre completo: *Carlos Eduardo Loyola Florián*

DNI: *42353716*

Especialidad y Grado: *Mg en Tributación*

Docente de la Univ. Privada Amazor Occajo



Firma del Experto
Carlos Eduardo Loyola Florián

MA1 02-4580

0621 PDT IGV - Renta Mensual - v 5.7

Identificac. **IGV / IEV / IVAP** Renta Retenc. Trab. Independ. Retenciones Renta de 3ra. Percepción de IGV Retenciones de IGV Determinac. de la Deuda

Ventas Compras

		IGV Cuenta Propia			
		BASE	TRIBUTO		
Gravadas	Ventas Netas	100	163,257	101	29,386
	Desc. Concedidos y/o devoluciones de Ventas	102		103	
	Ventas asumidas por el Estado	124		125	
	Desc. Concedidos y/o Dev. de Ventas (Vtas asumidas)	126		128	
	Ventas - Ley 27037 incisos 11.1, 12.1, 12.3 y 12.4	160		161	
	Descuentos y devoluciones (Ley 27037)	162		163	
	Exportaciones Facturadas en el período	106			
	Embarcadas en el período	127			
	Ventas no gravadas (sin considerar exportaciones)	105			
	Ventas no gravadas sin efecto en ratio	109			
Otras Ventas (inciso ii), numeral 6.2 del artículo 6 del Reglamento	112				
TOTAL				131	29,386

		IVAP	
		BASE	TRIBUTO
Gravadas	Ventas Netas	340	341

Validar Grabar Salir

0621 PDT IGV - Renta Mensual - v 5.7

Identificac.	IGV / IEV / IVAP	Renta	Retenc. Trab. Independ.	Retenciones Renta de 3ra.	Percepción de IGV	Retenciones de IGV	Determinac. de la Deuda
--------------	------------------	-------	-------------------------	---------------------------	-------------------	--------------------	-------------------------

Ventas Compras

		IGV Cuenta Propia			
		BASE	TRIBUTO		
Gravadas	Ventas Netas	100	186,446	101	33,560
	Desc. Concedidos y/o devoluciones de Ventas	102		103	
	Ventas asumidas por el Estado	124		125	
	Desc Concedidos y/o Dev. de Ventas (Vtas asumidas)	126		128	
	Ventas - Ley 27037 incisos 11.1, 12.1, 12.3 y 12.4	160		161	
	Descuentos y devoluciones (Ley 27037)	162		163	
	Exportaciones Facturadas en el período	106			
	Exportaciones Embarcadas en el período	127			
	Ventas no gravadas (sin considerar exportaciones)	105			
	Ventas no gravadas sin efecto en ratio	109			
Otras Ventas (inciso ii), numeral 6.2 del artículo 6 del Reglamento	112				
TOTAL				131	33,560

		IVAP	
		BASE	TRIBUTO
Gravadas	Ventas Netas	340	341

Validar Grabar Salir

0621 PDT IGV - Renta Mensual - v 5.7

Identificac.	IGV / IEV / IVAP	Renta	Retenc. Trab. Independ.	Retenciones Renta de 3ra.	Percepción de IGV	Retenciones de IGV	Determinac. de la Deuda
--------------	------------------	-------	-------------------------	---------------------------	-------------------	--------------------	-------------------------

Ventas Compras

		IGV Cuenta Propia			
		BASE	TRIBUTO		
Gravadas	Ventas Netas	100	9,857	101	1,774
	Desc. Concedidos y/o devoluciones de Ventas	102		103	
	Ventas asumidas por el Estado	124		125	
	Desc Concedidos y/o Dev. de Ventas (Vtas asumidas)	126		128	
	Ventas - Ley 27037 incisos 11.1, 12.1, 12.3 y 12.4	160		161	
	Descuentos y devoluciones (Ley 27037)	162		163	
	Exportaciones Facturadas en el período	106			
	Exportaciones Embarcadas en el período	127			
	Ventas no gravadas (sin considerar exportaciones)	105			
	Ventas no gravadas sin efecto en ratio	109			
Otras Ventas (inciso ii), numeral 6.2 del artículo 6 del Reglamento	112				
TOTAL				131	1,774

		IVAP	
		BASE	TRIBUTO
Gravadas	Ventas Netas	340	341

Vgldar Grabar Salir

Time	Code	Value 1	Value 2	Value 3	Value 4	Value 5	Value 6
6:42	T2A	610	83	90	01 of row	40	
6:45	T2A	604	82	85		50	
6:46	T2A	764	75	80		100	
6:48	X3H	100	04	85		40	
6:45	C96	85K			05-12/2	100	
6:51	T4	870	04	85		40	
6:55	X3U	249	04	85		40	
7:01	X3N	205	04	85		40	
7:00	H10	225	04	85		40	
7:08	H10	201	04	85		40	
7:12	X3U	209	06	85		40	
7:16	X3N	213	04	85		40	
7:20	T2D	205	04	85		40	
7:22	T4C	870	05	85		60	
7:38	X3U	214	05	85		100	
7:46	T2C	852			03 of row	100	
7:46	T2C	852			05	100	
7:46	T2C	852			02	100	
7:46	T2C	852			01	100	
7:03	H10	201	08	85		40	
7:10	X3U	211	05	85		40	
7:10	T4C	870	04	85		40	
7:10	T4C	870	04	85		40	
7:12	T4A	872	05	85		40	
7:14	H10	204	04	85		40	
7:14	H10	204	05	85		40	
7:14	H10	204	06	85		40	
7:14	H10	204	07	85		40	
7:14	H10	204	08	85		40	
7:14	H10	204	09	85		40	
7:14	H10	204	10	85		40	
7:14	H10	204	11	85		40	
7:14	H10	204	12	85		40	
7:14	H10	204	13	85		40	
7:14	H10	204	14	85		40	
7:14	H10	204	15	85		40	
7:14	H10	204	16	85		40	
7:14	H10	204	17	85		40	
7:14	H10	204	18	85		40	
7:14	H10	204	19	85		40	
7:14	H10	204	20	85		40	
7:14	H10	204	21	85		40	
7:14	H10	204	22	85		40	
7:14	H10	204	23	85		40	
7:14	H10	204	24	85		40	
7:14	H10	204	25	85		40	
7:14	H10	204	26	85		40	
7:14	H10	204	27	85		40	
7:14	H10	204	28	85		40	
7:14	H10	204	29	85		40	
7:14	H10	204	30	85		40	
7:14	H10	204	31	85		40	
7:14	H10	204	32	85		40	
7:14	H10	204	33	85		40	
7:14	H10	204	34	85		40	
7:14	H10	204	35	85		40	
7:14	H10	204	36	85		40	
7:14	H10	204	37	85		40	
7:14	H10	204	38	85		40	
7:14	H10	204	39	85		40	
7:14	H10	204	40	85		40	
7:14	H10	204	41	85		40	
7:14	H10	204	42	85		40	
7:14	H10	204	43	85		40	
7:14	H10	204	44	85		40	
7:14	H10	204	45	85		40	
7:14	H10	204	46	85		40	
7:14	H10	204	47	85		40	
7:14	H10	204	48	85		40	
7:14	H10	204	49	85		40	
7:14	H10	204	50	85		40	
7:14	H10	204	51	85		40	
7:14	H10	204	52	85		40	
7:14	H10	204	53	85		40	
7:14	H10	204	54	85		40	
7:14	H10	204	55	85		40	
7:14	H10	204	56	85		40	
7:14	H10	204	57	85		40	
7:14	H10	204	58	85		40	
7:14	H10	204	59	85		40	
7:14	H10	204	60	85		40	
7:14	H10	204	61	85		40	
7:14	H10	204	62	85		40	
7:14	H10	204	63	85		40	
7:14	H10	204	64	85		40	
7:14	H10	204	65	85		40	
7:14	H10	204	66	85		40	
7:14	H10	204	67	85		40	
7:14	H10	204	68	85		40	
7:14	H10	204	69	85		40	
7:14	H10	204	70	85		40	
7:14	H10	204	71	85		40	
7:14	H10	204	72	85		40	
7:14	H10	204	73	85		40	
7:14	H10	204	74	85		40	
7:14	H10	204	75	85		40	
7:14	H10	204	76	85		40	
7:14	H10	204	77	85		40	
7:14	H10	204	78	85		40	
7:14	H10	204	79	85		40	
7:14	H10	204	80	85		40	
7:14	H10	204	81	85		40	
7:14	H10	204	82	85		40	
7:14	H10	204	83	85		40	
7:14	H10	204	84	85		40	
7:14	H10	204	85	85		40	
7:14	H10	204	86	85		40	
7:14	H10	204	87	85		40	
7:14	H10	204	88	85		40	
7:14	H10	204	89	85		40	
7:14	H10	204	90	85		40	
7:14	H10	204	91	85		40	
7:14	H10	204	92	85		40	
7:14	H10	204	93	85		40	
7:14	H10	204	94	85		40	
7:14	H10	204	95	85		40	
7:14	H10	204	96	85		40	
7:14	H10	204	97	85		40	
7:14	H10	204	98	85		40	
7:14	H10	204	99	85		40	
7:14	H10	204	100	85		40	

03 of row
 05
 02
 01

01 Conf. 112
 40
 40
 60
 40
 40
 100
 90

1/8 2004
 65 533
 1471

June
 July

1645646955213_REPORTE DIARIO (1) - Excel

Archivo Inicio Insertar Diseño de página Fórmulas Datos Revisar Vista Ayuda Nitro Pro ¿Qué desea hacer?

Calibri 11 Ajustar texto Fecha

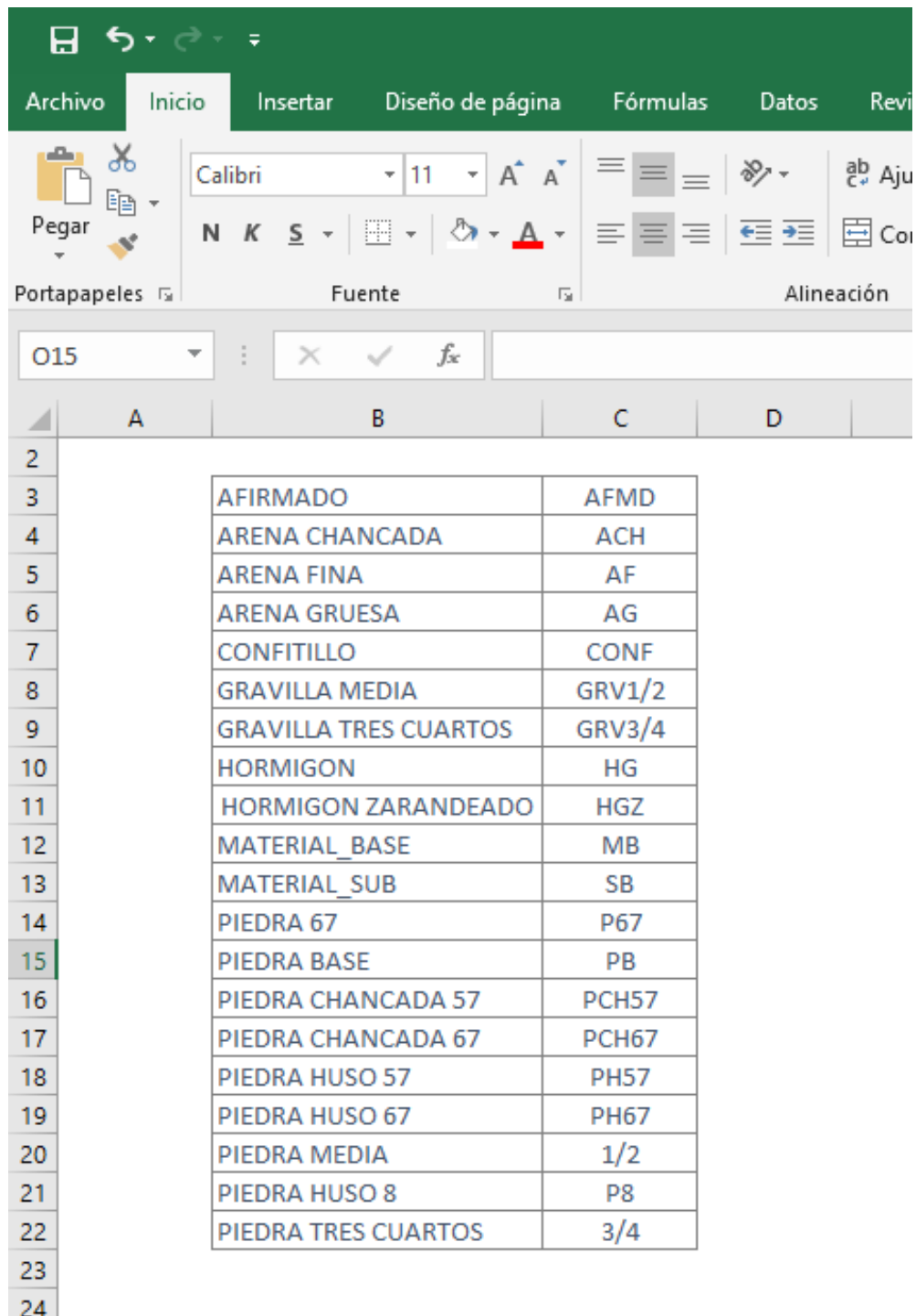
Formato Dar formato Estilos de Insertar Eliminar F

Portapapeles Fuente Alineación Número Estilos Celdas

B26 02/08/2020

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K
1	Nº	FECHA	HORA	PLACA	CANTIDAD	MATERIA	IMPORTE POR M3	IMPORTE TOTAL			
6	5	01/01/2020	08:22:00	T20813	4	PB	S/ 15.00	S/ 60.00			
7	6	01/01/2020	08:40:00	T80914	3	AG	S/ 10.00	S/ 30.00			
8	7	01/01/2020	09:30:00	T80914	3	3/4	S/ 25.00	S/ 75.00			
9	8	01/01/2020	09:31:00	C9C856	3	AG	S/ 10.00	S/ 30.00			
10	9	01/01/2020			1	PB	S/ 15.00	S/ 15.00			
11	10	01/01/2020	09:59:00	W5W932	3	AG	S/ 10.00	S/ 30.00			
12	11	01/01/2020			1	3/4	S/ 18.00	S/ 18.00			
13	12	01/01/2020			1	PB	S/ 15.00	S/ 15.00			
14	13	01/01/2020	10:30:00	T80914	2	AG	S/ 10.00	S/ 20.00			
15	14	01/01/2020			1	1/2	S/ 28.00	S/ 28.00			
16	15	01/01/2020	11:00:00	T20813	5	AG	S/ 10.00	S/ 50.00			
17	16	01/01/2020	11:03:00	W2Z945	4	AG	S/ 10.00	S/ 40.00			
18	17	01/01/2020	11:25:00	B4N847	2.5	AG	S/ 10.00	S/ 25.00			
19	18	01/01/2020			1	3/4	S/ 25.00	S/ 25.00			
20	19	01/01/2020	01:25:00	T20813	5	AG	S/ 10.00	S/ 50.00			
21	20	01/01/2020	01:45:00	T9B934	15	1/2	S/ 20.00	S/ 300.00			
22	21	01/01/2020	02:25:00	T20813	5	1/2	S/ 25.00	S/ 125.00			
23	22	01/01/2020	02:40:00	T80914	3	AG	S/ 10.00	S/ 30.00			
24	23	01/02/2020	02:52:00	C1W700	2	AG	S/ 10.00	S/ 20.00			
25	24	01/02/2020			4	AF	S/ 10.00	S/ 40.00			
26	25	02/08/2020	06:37:00	H1J871	5	AF	S/ 10.00	S/ 50.00			
27	26	02/08/2020	09:50:00	AHY914	12	AF	S/ 10.00	S/ 120.00			

REPORTES DE VENTAS GASTOS SALIDAS Hoja2 CREDITO VALES_CHOFERES MATERIAL



The screenshot shows the Microsoft Excel ribbon with the 'Inicio' (Home) tab selected. The ribbon includes options for 'Archivo', 'Inicio', 'Insertar', 'Diseño de página', 'Fórmulas', 'Datos', and 'Revisión'. The 'Inicio' ribbon is divided into sections: 'Portapapeles' (Clipboard), 'Fuente' (Font), and 'Alineación' (Alignment). The 'Fuente' section shows 'Calibri' font, size '11', and various text formatting options like bold (N), italic (K), underline (S), and color. The 'Alineación' section shows text alignment options. Below the ribbon, the formula bar shows 'O15'. The spreadsheet grid shows columns A, B, C, and D, and rows 2 through 24. A table is inserted starting at row 3, column B, with two columns and 18 rows of data.

2				
3		AFIRMADO	AFMD	
4		ARENA CHANCADA	ACH	
5		ARENA FINA	AF	
6		ARENA GRUESA	AG	
7		CONFITILLO	CONF	
8		GRAVILLA MEDIA	GRV1/2	
9		GRAVILLA TRES CUARTOS	GRV3/4	
10		HORMIGON	HG	
11		HORMIGON ZARANDEADO	HGZ	
12		MATERIAL_BASE	MB	
13		MATERIAL_SUB	SB	
14		PIEDRA 67	P67	
15		PIEDRA BASE	PB	
16		PIEDRA CHANCADA 57	PCH57	
17		PIEDRA CHANCADA 67	PCH67	
18		PIEDRA HUSO 57	PH57	
19		PIEDRA HUSO 67	PH67	
20		PIEDRA MEDIA	1/2	
21		PIEDRA HUSO 8	P8	
22		PIEDRA TRES CUARTOS	3/4	
23				
24				