



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

Propuesta de emisión electrónica de comprobantes de pago en la botica del mercado, Paita-2019.

**TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE:
CONTADOR PÚBLICO**

AUTORA:

Br. Urrego Rosales, Ana Rosa (ORCID: 0000-0001-5997-1205)

ASESORA:

Dra. Zapata Periche, Isidora Concepción (ORCID: 0000-0001-9673-0435)

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

Auditoría

PIURA- PERÚ

2020

Dedicatoria

Esta tesis se la dedico a Dios por estar siempre guiando mi camino, dándome fuerzas, sabiduría y fortaleza para enfrentar las adversidades de la vida. A mi familia que siempre me ha brindado su apoyo incondicional y moral a lo largo de todas las etapas de mi vida.

Ana Urrego

Agradecimiento

A Dios por bendecirme brindándome salud, fortaleza y capacidad. A mi Padre quien siempre me brindo su amor incondicional, valores y principios para ser una persona de bien y aunque ya no esté presente sigue siendo mi inspiración para luchar por mis sueños; a mi madre quien es mi motivo para seguir adelante y no rendirme ante las adversidades, a mis hermanas, sobrinitos y familiares, quienes siempre están conmigo apoyándome incondicionalmente, también hago extenso este reconocimiento a todas las personas involucradas en mi desarrollo profesional, por haberme brindado las pautas necesarias para realizar este proyecto de investigación.

A mis amigas por ser un complemento de felicidad durante esta etapa académica, profesional y laboral.

Ana Urrego

Página del Jurado

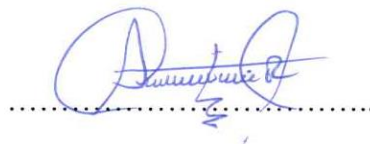
Declaratoria de Autenticidad

Yo Ana Rosa Urrego Rosales con DNI número 46210202, estudiante del décimo ciclo, de la promoción XIV de la Facultad de ciencias empresariales de la escuela profesional de contabilidad de la Universidad Cesar de Vallejo-Piura 2019.

Declaro la autenticidad de mi tesis titulado “propuesta de emisión electrónica de comprobantes de pago en la Botica del Mercado de Paita-2019.” La misma que presento para obtener el título profesional de contabilidad.

Asimismo, declaro bajo juramento que todos los datos e información que se presentan en esta tesis son auténticos y veraces.

Piura, 14 de diciembre del 2019



Ana Rosa Urrego Rosales

DNI N° 46210202

Índice

Carátula	i
Dedicatoria	ii
Agradecimiento	iii
Página del Jurado	iv
Declaratoria de Autenticidad.....	v
Índice.....	vi
ÍNDICE DE TABLAS	viii
RESUMEN.....	ix
ABSTRACT.....	x
I. INTRODUCCIÓN	1
II. MÉTODO.....	15
2.1 Tipo y diseño de investigación.....	15
2.2 Escenario del Estudio	16
2.3 Participantes	18
2.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos	19
2.5 Procedimiento	20
2.6 Métodos de análisis de información	20
2.7 Aspectos éticos.....	20
III. RESULTADOS	22
IV. DISCUSIÓN	31
V. CONCLUSIONES	35
VI. RECOMENDACIONES	36
VII. PROPUESTA.....	37
REFERENCIAS	49
ANEXOS.....	53
Anexo 1: Matriz de Consistencia.....	53
Anexo 2: Validaciones.....	54

Anexo 3: Guía de Análisis Documental	72
Anexo 4: Guía de Análisis de Observación	76
Anexo 5: Marco Teórico.....	77
Anexo 6: Data	84
Anexo 7: Autorización de la Jefatura	112
Anexo 8: Acta de originalidad del turnitin	113
Anexo 9: Reporte de Turnitin	114
Anexo 10: Autorización de publicación de tesis.....	115
Anexo 11: Versión final de trabajo de investigación.....	116

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Matriz de operacionalización de variables	17
Tabla 2 Registro de ventas y reportes de la Botica del Mercado de enero – agosto 2019 .	22
Tabla 3 Nivel de Cumplimiento del Libro de ventas de la Botica del Mercado de enero – agosto 2019.....	22
Tabla 4 Archivo de documentos de la Botica del Mercado de enero – agosto 2019.....	23
Tabla 5 Tipos de comprobantes de pago y condición de pago de la Botica del Mercado..	24
Tabla 6 Tipos de documentos emitidos en la Botica del Mercado	24
Tabla 7 Condición de pago de los Comprobantes de pago emitidos en la Botica del Mercado	25
Tabla 8 Resumen de los Aspectos Formales de los Comprobantes de Pago de la Botica del Mercado.....	25
Tabla 9 Nivel de Cumplimiento de los Aspectos Formales de los Comprobantes de Pago de la Botica del Mercado.....	26
Tabla 10 Del proceso de ventas de la Botica del Mercado.....	27
Tabla 11 Pedido del Producto de la Botica del Mercado.....	28
Tabla 12 Realización de la Venta de la Botica del Mercado.....	28
Tabla 13 Cierre de la Venta de la Botica del Mercado.....	29

RESUMEN

La presente investigación tuvo como objetivo principal: Proponer la emisión electrónica de comprobantes de pago en la Botica del Mercado, Paita-2019.

El estudio presenta un diseño no experimental transeccional, de tipo descriptivo, aplicando la técnica la observación y análisis documental y como instrumento la guía de observación y la guía de análisis documental, los cuales se aplicaron a los trabajadores del área de ventas, obteniendo los siguientes resultados en los registros y reportes del libro de ventas de la Botica del Mercado, está conformado por el nivel de cumplimiento del libro de ventas y el control de archivos, en los mismos se identificó: el primer aspecto a determinar es el nivel de cumplimiento los aspectos formales del libro de ventas, encontrándose en un nivel regular. Dentro del componente control de archivos, tiene un archivo virtual de comprobantes de pago, pero, no existe un adecuado orden para la clasificación de los registros y comprobantes según área correspondiente.

La empresa Botica del mercado está autorizado para la emisión de boletas y facturas, por otro lado, la condición de pago para sus operaciones de ventas, es al contado. Además, no entrega a todos los clientes su respectivo comprobante de pago y presenta inconsistencia en el registro de ventas. En cuanto al proceso de ventas de la Botica del Mercado, el pedido del producto tiene un nivel regular del 59 % de cumplimiento de los aspectos establecidos, en la realización de ventas cumple un 52% alcanzando un nivel regular de todas las condiciones establecidas, y por último en el cierre de la venta tiene un nivel regular del 35% de las condiciones presentadas.

El estudio concluye: La necesidad de aplicar la propuesta de emisión electrónica de comprobantes de pago en la Botica del Mercado, la cual mejorara la facturación de la empresa y el servicio al cliente, emitiendo el comprobante de pago correspondiente según su condición tributaria en el menor tiempo posible asegurando la veracidad de la información.

Palabras claves: comprobantes de pago, emisión electrónica, registro de ventas, proceso de ventas, aspectos formales de comprobantes de pago.

ABSTRACT

The main objective of this research was: To propose the electronic issuance of payment vouchers at the Botica del Mercado, Paita-2019

The study presents a non-experimental transectional design, of a descriptive type and quantitative approach, applying the technique of observation and documentary analysis and as an instrument the observation guide and the document analysis guide, which were applied to workers in the sales area, obtaining the following results in the records and reports of the sales book of the Apothecary of the Market, it is conformed by the level of compliance of the sales book and the control of files, in them it was identified: the first aspect to be determined is the level of compliance with the formal aspects of the sales book, being at a regular level. Within the file control component, you have a virtual file of the payment vouchers, but there is no adequate order and classification of the records and vouchers according to the corresponding area.

The Botica company of the market is only authorized for the issuance of tickets and sales invoices, on the other hand, the payment condition with which it meets for its sales operations, is cash. In addition, it does not give all customers their respective payment receipt and presents inconsistency in the sales record. Regarding the sales process of the Market Apothecary, it was concluded that the order of the product has a level of compliance with the aspects established at 59%, in the realization of sales it meets 52% of all the established conditions, and Finally, at the close of the sale, it has a 35% compliance with the conditions presented. Generally having a 49% positive compliance.

The study concludes: The need to apply the proposal for the electronic issuance of payment vouchers in the Market Apothecary, which will improve the company's billing and customer service, issuing the corresponding payment voucher according to its tax status in the minor possible time ensuring the veracity of the information by issuing the corresponding payment receipt according to your tax status, in the shortest time possible ensuring the veracity of the information.

Keywords: payment vouchers, electronic issuance, sales records, sales process, formal aspects of proof of payment.

I. INTRODUCCIÓN

Ante el crecimiento acelerado de las empresas y el adelanto en las tecnologías de información y comunicación, los diversos organismos están haciendo uso de estas herramientas para lograr tener un mejor control sobre las organizaciones como es el caso de SUNAT que ha emitido una resolución (Resolución de Superintendencia N° 300-2014/SUNAT compuesta por el SEE-SOL, el SEE – Del contribuyente y el SEE –SFS, ordenados por las Resoluciones de Superintendencia N° S 188-2010/SUNAT, 097-2012/SUNAT y 182 2016/SUNAT), con el objeto de fomentar la propagación electrónica de los comprobantes de pago, y los otros documentos de carácter tributario en donde el evidenciamiento físico de los elementos principales del comprobante electrónico es un sustento tanto para emisores y receptores (SUNAT, 2017).

Actualmente en el mundo digital y la era de la globalización, los países buscan innovar en diversos aspectos, por ello, la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (OMPI) ha clasificado a 126 economías en calidad de 80 indicadores, ubicando a China en el puesto 17 en el presente año, al indicar que ha desarrollado un gran crecimiento económico, y por lo tanto se encuentra en un periodo de rápida progresión y avance. Este gran avance de China, demuestra la gran estrategia por parte de los grandes directivos, con fines destinados a desarrollar capacidades de primera calidad en materia de innovación para mantener el liderazgo competitivo (OMPI, 2018).

A causa de esta tendencia de innovación, globalización y empleo de las tecnologías de la información; Perú no puede ser indiferente a este fenómeno, en el año 2018, se encuentra en el noveno lugar en la digitalización en Latinoamérica, por ello las empresas buscan adaptarse a las nuevas tecnologías creando herramientas para poder enfrentar la transformación digital. Con la facturación electrónica se generará un ahorro aproximado del 60% de los costos de impresión del papel, tiempo y gastos de distribución y archivo, por lo cual se debe considerar como la mejor práctica en el logro de eficiencias. Esto permite a las empresas obtener beneficios en cuanto a la gestión de su negocio y mejorar la productividad, optimizando los procesos y sistemas de facturación (Andina, 2018).

Esta investigación se realizó en “La Botica del Mercado”, ubicada en la Ex plataforma deportiva Jr. Zanjón N°721 del mercado de Paita. Inició sus operaciones el 24 de junio de 1994, se dedica a la venta de productos farmacéuticos y perfumería. El tipo de contribuyente es persona natural con negocio; su régimen tributario es general; cuenta con cinco trabajadores, con la finalidad de satisfacer las necesidades del cliente referente a la venta de medicamentos.

El problema de investigación se centraliza en el proceso de emisión de comprobantes de pago, el cual se realiza de forma tradicional, netamente manual y se inicia cuando un cliente ingresa a la botica y se dirige a un vendedor a consultar sobre medicamentos y precios, según su necesidad, en la mayoría son clientes sin receta médica y requieren sugerencias e indicaciones; una vez seleccionados los productos, el vendedor toma el pedido, genera un ticket manual, y lo envía a caja a cancelar, donde no genera ningún documento que evidencie el pago de la venta, luego se dirige a recoger el producto con el vendedor, donde no hay evidencia de la entrega del producto y si desea boleta o factura debe esperar al vendedor para la emisión del comprobante, pero la mayoría de clientes se van sin solicitar estos documentos. Al final del día, el vendedor emite las boletas que considera necesario, de acuerdo al stock del sistema. En los casos de reclamos por cambio o devolución de producto, se dificulta resolver la solicitud del cliente, porque no cuenta con ningún documento que sustente la operación.

Por otro lado, se producen una serie de deficiencias al momento de generar las boletas o facturas, como son: Ruc errado, error de descripción del producto y/o precios, manchones y pérdida del documento. De continuar esta problemática, la Botica del Mercado, está expuesta a la pérdida de clientes y cierre temporal del local en caso de supervisión de SUNAT por incumpliendo de la ley de comprobantes de pago, pues, como ya se ha señalado, no se entrega comprobantes por las ventas realizadas.

Ante esta situación, es necesario que la empresa tenga un sistema de emisión de recibos de pago electrónico en el área de ventas que permita optimizar el proceso de emisión de estos documentos, limitación, costos, tiempos y procesos manuales. Asimismo, permitirá cumplir con las normas tributarias emitidas por SUNAT, y tener un acceso más rápido a la información de la empresa, mejorando los procesos contables.

Para realizar esta investigación fue necesario considerar otros trabajos de la misma línea realizados anteriormente, por lo que se presentan los trabajos a nivel internacional:

Gómez y Sánchez (2018), en su investigación, tuvieron como objetivo, conocer la ejecución de la facturación electrónica en la empresa Tele VVD SAS, para esto realizaron una investigación de tipo cualitativa, la población se compuso por los trabajadores de la empresa Tele VVD SAS. El instrumento utilizado fue la Guía de Entrevista, obteniendo como resultado la evidencia de la facturación electrónica es un elemento efectivo para combatir la evasión fiscal, optimizar procesos con estrategias de sistematización, minimizar procesos manuales y acelerar el envío de documentos electrónicos; permite la consulta en línea a través de una plataforma; Aumenta la competitividad de las empresas y, en última instancia, contribuye a la protección del medio ambiente al reducir el uso de papel. En conclusión, este nuevo modelo para la implementación de la recolección electrónica le permitirá al estado colombiano un control fiscal más eficiente, aunque al principio genera inconvenientes y aumentos de costos; en el futuro será una herramienta útil para todos los usuarios; Del mismo modo, se requerirá capacitación para los gerentes de procesos para evitar obstaculizar los cambios realizados por la empresa.

Doleit (2016), El propósito de su investigación fue estimar los beneficios y beneficios de aplicar el marco de facturación electrónica; y su efecto en la recaudación de impuestos en la ciudad de Guayaquil. Para ello, en el enfoque cuantitativo-descriptivo, la población estaba formada por dieciséis empresas de los fabricantes de cartón del país y la muestra utilizada eran empleados y ejecutivos de las diversas áreas de cinco empresas de cartón en la ciudad de Guayaquil. El instrumento aplicado para la toma de datos fue un cuestionario, en conclusión, el esquema de facturación electrónica se fomenta como una herramienta en la que participan las TIC (Tecnologías de la Información y la Comunicación), contribuyendo a aquellos que implementan una adaptación en la forma de realizar actividades comerciales, manifestando utilidad y seguridad, obteniendo cambios importantes en la estructura, diseño y procesos; lograr un nivel de complacencia económica y productiva.

Asimismo, a continuación, se detallan los antecedentes nacionales:

Guevara (2018), en su investigación, pretendía proponer la implementación de la facturación electrónica en el estudio de contabilidad JEAC, Lima 2018, para ello, realizó una investigación descriptiva del tipo, utilizando como población la empresa de estudios de contabilidad JEAC, compuesta por catorce trabajadores en el distrito de Lima; El resultado de los comprobantes de pago que se utilizarán para la implementación debe estar normado por SUNAT. En conclusión, la facturación electrónica reducirá los costos de almacenamiento, evitar los costos de entrega de documentos, evitando cancelaciones debido a errores de emisión y reducir los costos debido a la impresión de comprobantes de pago físicos, lo que refleja su efecto en las ganancias.

Bustamante y Pacheco (2018), en su investigación, pretendieron determinar si la implementación del sistema de emisión electrónica ofrece más ventajas que desventajas en comparación con el sistema de emisión física en los principales contribuyentes de la ciudad de Arequipa 2018, por lo que realizaron una investigación cuantitativa, utilizando como población los principales. Los contribuyentes de Arequipa y la muestra (PRICOS) de la ciudad de Arequipa con la técnica de investigación, que fueron analizados y obtenidos como resultado de lo cual las ventajas que ofrece el sistema de emisión electrónica al sistema de emisión física simplifican sus actividades operativas, reducen costos, errores. y su contribución ecológica a la protección de la extracción indiscriminada y las desventajas para los contribuyentes que utilizan el sistema CLAVE SOL. En caso de errores, se espera que SUNAT resuelva la disponibilidad de la plataforma, y para los contribuyentes que usan un proveedor están expuestos a virus, actualizaciones constantes y capacitación del sistema, y para la cancelación de cupones, el procedimiento es más complejo y aburrido En conclusión, el sistema de implementación electrónica ofrece más ventajas que desventajas a PRICOS, ya que genera un mayor dinamismo financiero, logístico y fiscal, aumenta la productividad y, al mismo tiempo, moderniza y optimiza sus procesos.

Huamani y Chacón (2017), en su investigación, pretendían calcular como el requisito de emisión electrónica de comprobantes de pago incurre en el cumplimiento de las obligaciones tributarias de los principales contribuyentes del distrito de Cusco en 2016. Con este fin, realizaron una investigación aplicada con perspectiva, nivel descriptivo,

esquema de estudio transversal explicativo, correlacional y no experimental que utiliza una población total de 352 PRICOS de la provincia de Cusco y una muestra de 150 contribuyentes clave que emiten recibos electrónicos. Aplicación del cuestionario como herramienta de recopilación de datos, lo que resulta en un ahorro del 52% en la impresión, envío y recepción de recibos y costos de almacenamiento; y el 48% dice que no recupera la inversión de su implementación; En conclusión, el requisito de emisión electrónica de documentos de pago tiene un grado significativo de impacto favorable en el cumplimiento de obligaciones tributarias sustanciales, optimizando los procesos y costos de los contribuyentes importantes de Cusco.

Meléndez (2017), en su investigación, su objetivo era determinar el efecto de la facturación electrónica en la reducción de la evasión general del impuesto sobre las ventas en las empresas comerciales de la región metropolitana de Lima en 2016; Para ello, llevo a cabo una investigación descriptiva y explicativa, utilizando a las empresas de la región metropolitana de Lima como población y como lo demuestran los profesionales fiscales, contables y administrativos, a los que se aplicó una investigación, que fueron analizados y presentados como resultado de la facturación. El marketing electrónico se ha implementado para reducir la evasión de los IGV de ventas, reducir el riesgo de fraude y errores de facturación, ya que SUNAT validará el cumplimiento del documento y lo enviará al cliente. En conclusión, la facturación electrónica elimina la compra de facturas falsas, reduciendo la evasión del impuesto general a las ventas y aumentando la recaudación de impuestos, promoviendo la cultura tributaria individual y colectiva de todos los peruanos. Y a su vez, ayuda a rastrear los registros de ventas correctamente.

Quispe (2017), en su investigación, tuvo como objetivo determinar la influencia de la aplicación de un sistema de factura electrónica de contribuyentes comerciales en la recaudación de impuestos de Juliaca de 2014 a 2015, utilizando la metodología de enfoque cualitativo. , diseño descriptivo, no experimental y longitudinal. Para concluir que el nivel de uso de la emisión de recibos electrónicos en la ciudad de Juliaca sigue siendo bajo, a pesar de tener claras ventajas sobre la emisión de comprobantes de pago tradicionales, los procesos de desarrollo y vencimiento dependen del estado de flexibilidad disponible para todos los contribuyentes favorables. Permitir el progreso en los procesos de modernización en los sectores público y privado.

Tapia (2017), en su investigación plantea como objetivo optimizar y mejorar los procesos de gestión de ventas en la organización Vidfar, apoyándose con la ayuda de tecnología de aplicaciones móviles, utilizando la metodología de enfoque mixto, descriptivo, no experimental. Concluyendo la implementación del aplicativo móvil en la empresa mejorara significativamente los procesos de ventas, ya que facilita la gestión de las mismas, los productos, los tiempos de respuestas por parte de los usuarios con lo cual se optimiza el tiempo y da como resultado un servicio de calidad al cliente.

La investigación también presenta algunos antecedentes locales como:

Cornejo (2018), en su investigación, su objetivo era implementar el software propuesto para automatizar el proceso de ventas de la biblioteca Bazar Copipress Talara-2018. Como resultado, el 59% de los trabajadores no está satisfecho con el sistema de ventas actual de la compañía; El 41% dijo que sí; Se concluye, por lo tanto, que existe una gran necesidad de implementar un sistema que permita automatizar procesos internos y externos, realizados diariamente en la empresa; optimizar diferentes procesos para finalizar la venta y así ofrecer un mejor servicio al cliente.

Para la fundamentación teórica de este trabajo de investigación se presentan diversos autores:

En la empresa, el área fundamental son las ventas, donde inicia el registro de operaciones, procesa y emite información de los recursos económicos en forma de reporte de las actividades, Entre los reportes emitidos por el sistema encontramos a reporte de investigación al cliente, planeación de ventas, reportes de ventas realizadas, entre otros (Baca, 2015).

A) Con respecto al registro de operaciones, son realizadas conforme a la siguiente normatividad (Resolución de Superintendencia N° 234-2006/SUNAT): registrarse cronológicamente en el libro de ventas; número de transacción o venta, comprobante de la fecha de pago, documento de tipo, serie y comprobante de pago, tipo de documento del cliente, nombre de la empresa, base imponible de la transacción, IGV y monto total del comprobante de pago, tarifa de cambio correspondiente con el estándar, en el caso de los boletos, el valor total de la venta del día debe indicarse indicando el número inicial y final, el registro debe ser legible, sin cambios o signos

de alteración, totalizando los valores en cada publicación hasta el período acumulado, Los importes acumulados en cada publicación deben transferirse con la frase "ir" o "venir" según corresponda. Los libros y registros deben legalizarse antes del uso, completarse dentro de un año contributivo, por el período máximo permitido es de diez días hábiles del mes posterior a la recepción. En Perú, actualmente se están presentando programas de contabilidad e impuestos, tales como: sistema manual, sistema informático, programa de libros electrónicos y sistema de portal. (SUNAT, 2018).

Para el llenado de estos reportes y libros existe la Resolución N°234-2006/SUNAT, para codificar el tipo de documento, moneda, cliente y otra información que sea relevante, estas indicaciones mínimas están en el anexo (234) – tabla uno (1) hasta la tabla diez (10), asimismo el plazo para recomponer los libros y registros en caso de destrucción o pérdida es de sesenta (60) días calendarios acreditando los hechos con la debida documentación sustentatoria, los plazos se computaran a partir del día siguiente de ocurrido el hecho (SUNAT, 2018).

Con respecto a la presente investigación de comprobantes de pago, es un instrumento que certifica la entrega de bienes, la entrega en uso o la asistencia de servicios, de acuerdo con el texto del reglamento de pagos actualizado el 31.03.2018 (Resolución del Superintendente No. 312 - Regulación de comprobantes de pago SUNAT 2018). En los procesos donde las regulaciones requieren autorización para imprimir y / o importar estos comprobantes, deben ser realizados por impresoras acreditadas por SUNAT y deben cumplir con ciertas características de la factura y la boleta que se detallan a continuación.: (ver anexo 6).

- Dimensiones mínimas, para facturas es de veinte y uno (21) centímetros de ancho y catorce (14) centímetros de alto.
- Todos los comprobantes de pagos deben ser emitidos con tinta en el original; los duplicados serán consignadas mediante papel carbón, carbonado o autocopiativo químico.
- El número de RUC y el nombre del documento deberán ser impresos en tipo de letra tipo "Univers Medium", La numeración del comprobante debe tener

un tamaño mayor a cuatro (4) milímetros de altura en un recuadro ubicado en un extremo superior derecho del comprobante de pago (SUNAT, 2018).

Asimismo 2018, SUNAT con respecto a la emisión de facturas, boletas de venta, y otros comprobantes autorizados que admitan sustentar gastos o costo tributario y/o ejercer el derecho al crédito fiscal; se tienen a:

a) Factura: según SUNAT (2018), es un instrumento que se usa en operaciones entre individuos y empresas que requieren certificar coste o consumo para efecto tributario, respaldar el pago del IGV por la operación realizada y pueda hacer uso del derecho al crédito fiscal.

b) Boleta de venta: Es un documento utilizado en transacciones con compradores o usuarios finales. Las boletas de venta no aceptan el derecho a un crédito fiscal y no pueden asumir costos o gastos a efectos fiscales, excepto cuando la ley lo permita y el comprador o usuario debe estar identificado con su número RUC, así como con sus datos de identificación o nombre comercial.

Para determinar el monto del reembolso de impuestos de la región de la selva, el valor de la boleta de venta es de S/350.00 y debe ingresar los detalles del comprador, el detalle de los bienes, la cantidad, la unidad de medida y el valor de venta unitario de los bienes vendidos (SUNAT, 2018).

c) Notas de débito: son documentos que adicionan monto al documento afecto que debe ir consignado en los datos de la nota de débito, los motivos de la emisión generalmente son por diferencia en precios o cargos varios del documento afecto; los datos impresos y no necesariamente impresos son los mismos del documento que aplican factura o boleta de venta (SUNAT, 2018).

d) Las notas de crédito: Documentos que descuentan al comprobante afecto el mismo que debe ir consignado en los datos de la nota de crédito. los motivos de la emisión generalmente son por devolución de mercadería y diferencia en precios del documento afecto; los datos impresos y no necesariamente impresos son los mismos del documento que aplican factura o boleta de venta (SUNAT, 2018). (Ver anexo 6).

B) En el proceso de emisión de comprobantes de pago, se tiene a Moreno (2014), empieza cuando se efectiviza la venta a clientes, inicia con el pedido que el cliente

efectuó, luego sigue la atención del pedido al cliente que debe ser controlado a través de una factura u otro documento con información mínima; el nombre del cliente, descripción de los artículos, cantidad vendida, precio por unidad, importe total, y los términos de pago. En síntesis, este autor considera, que el proceso de emisión de comprobantes de pago requiere de los siguientes procedimientos: inicio de la venta, emisión del comprobante de pago y condición de pago.

Pasos del proceso de emisión de comprobantes de pago:

Paso (1) La venta. De acuerdo con Torres (2014), los elementos reales de ventas no cambian con las técnicas modernas solo se adaptan. Los pasos necesarios en la realización de una venta son los siguientes, que se verán a continuación:

Prospección y calificación: Esta fase es la primera y fundamental, en la cual se buscan potenciales clientes. Esto concentra sub-etapas:

- i) Ubicar a la población–cliente. En este momento es bueno responder: ¿Cuáles podrían ser los clientes? Luego de la identificación de la población–cliente, se pasa a revisar quienes serían los candidatos, dependiendo de su potencialidad en cuanto a compras. Finalmente se procede a la elaboración de un listado de clientes.
- ii) El acercamiento previo: Después de haber realizado un listado de posibles clientes, se pasa a la siguiente etapa, que engloba las siguientes sub-etapas: Indagación de características de la individualidad de los clientes en prospecto. Para lo cual se prepara una exposición sobre lo que se va a vender, enfocado en el probable cliente.
- iii) Contacto e inicio del proceso de venta: el comprador debe conocer y estar en contacto con lo que se le va a vender o el negocio que va a iniciar y a menudo se empapa del tema para tomar una decisión y adquirir el producto o el servicio.
- iv) Presentación: Es importante ver el objetivo de ésta, lograr la culminación, que se ejecute la venta.

- v) Manejo de objeciones y resistencia a la venta: Hay que tener en cuenta que éstas usualmente, señalan que la persona está interesada y dan la posibilidad de presentar los productos para la venta.
- vi) Cierre de la venta: Con esta sub-etapa se finaliza el proceso de ventas es aquí donde se realiza, por fin la venta, solicitando el bien o servicio el cliente al vendedor, realizándose las ventas con el comprobante de pago debidos.

Paso (2) Emisión de comprobantes de pago - Proceso de Facturación.

Para Gonzales (2014), la facturación es un proceso esencial de cada una de las empresas de cualquier sector; es la acción de facturar y comprende una serie de procesos que tienen como objetivo el control de la producción, comercialización y la elaboración de las facturas destinadas a los clientes por la venta o servicios que ofrece, para ellos se debe considerar los siguientes aspectos y recursos materiales:

Aspectos esenciales para facturar: en este punto el autor considera ciertos criterios, plazos a tener en cuenta al facturar, como se detalla a continuación:

- Se emite el comprobante de venta en el momento que el cliente cancela y recibe el servicio o el bien.
- En casos especiales se puede facturar con posterioridad cuando el cliente cuenta con crédito.
- El plazo de envío de factura al cliente, es de un mes desde la fecha de emisión.
- El plazo legal de conservación de las facturas es de seis años desde la fecha de expiración de la operación realizada; en el caso de adquisiciones de inversiones es de diez años, y quince en la compra de bienes inmuebles.
- Las facturas deben conservarse bien archivadas y numeradas correlativamente.

Con respecto a la condición de pago en la venta: según, Horngren (2004), existen dos clasificaciones del pago de la venta: contado y crédito.

- Las ventas al contado generalmente se realizan en establecimientos minoritas, donde la condición de pago es inmediata.
- Las ventas al crédito este acuerdo es previa negociación donde establece días mínimos de crédito y la forma de pago entre otras condiciones.

En cuanto a los sistemas electrónicos, Para Gonzales (2014), el Software informático es un medio importante para llevar a cabo la emisión de comprobantes de pago, los mismos que detalla a continuación: instalación en equipos aplicaciones no específicas, software específico, software de comandos digitales. (Ver anexo 6).

De acuerdo con SUNAT (2018), existen cuatro (4) sistemas de emisión del comprobante de pago electrónico: Facturador SUNAT, SEE – Sol, SEE – desde los sistemas de los contribuyentes y Operador de servicios electrónicos:

- (1) Facturador SUNAT: es un módulo gratuito dirigido a medianos y pequeños contribuyentes que tienen un volumen de facturación alto, no requiere internet para generar los comprobantes de pago, pero si para él envió a SUNAT, y también necesita del certificado digital.
- (2) SOL: Mediante resolución de superintendencia (N°300-2014/SUNAT) y sus respectivas modificaciones, se determina que las empresas que facturan relativamente poco deben poseer una clave, denominada clave SOL-SEE para poder emitir sus recibos de pago.
- (3) Sistemas de contribuyentes: a través de una Resolución del Superintendente (No. 300-2014 / SUNAT) y enmiendas, los contribuyentes designados, ya sean personas físicas o jurídicas, deben emitir comprobantes de pago electrónico si no están designados y han decidido alojar este sistema, una solicitud de autorización debe presentarse a SUNAT mediante el portal de operaciones en línea que cumpla con los requisitos de ruc, estar en ingresos de tercera categoría, solicitar la emisión de facturas, papeletas y documentos afectados por ellos, registrar el certificado La dirección de correo electrónico y haber pasado el proceso de aprobación es la verificación, a través de un ensayo, de que el documento generado se ajusta a la calidad de la prueba electrónica que detallamos a continuación: boletas, facturas y notas (Ver anexo 6).
- (4) SEE – Operador de servicios logístico: es el que se encarga de la comprobación y verificación del cumplimiento de los documentos electrónicos enviados por el emisor.

Asimismo la operatividad de los documentos de pago en los sistemas del contribuyente según SUNAT (2013), es de acuerdo al formato electrónico ,se emiten los comprobantes

de pago y se envían a los clientes a través de un medio electrónico (página web, correo electrónico y otros), luego se envía en un plazo máximo de 7 días calendarios un ejemplar a SUNAT; la misma que valida la información y emite un documento de recepción la cual contiene los siguientes estados: aceptada es cuando el documento cumple con total validez tributaria; aceptada con observaciones quiere decir que ya tiene validez tributaria pero que contiene datos que pueden ser observados en una posible auditoria, y finalmente el estado de rechazada en este caso el documento no cumple con los exigencias señaladas y debe ser sustituido por un nuevo comprobante. (Ver anexo 6).

Siguiendo a Lara (2012), define las características que los sistemas de información deben cumplir, con la finalidad de generar un recurso para la toma de decisiones orientadas al control:

- Cumplimiento con leyes, reglamentos, contratos, políticas y procedimientos.
- Reportes de carácter financiero que indiquen la situación de la empresa en puntos particulares y generales.
- Administrar la operación para que no existan subutilizaciones, pérdida de recursos, buscando un proceso eficiente y eficaz.

Asimismo, los autores Barreix y Zambran (2018), consideran la emisión electrónica como un desarrollo tecnológico que ayuda a mejorar el control fiscal y hacer que los servicios de recaudación sean más eficientes al reducir la evasión. Esta herramienta se ha fortalecido por su fácil y rápida disponibilidad al público como en resguardo de la información, disminuyendo costos y aumentando su eficiencia en ahorro de papel, espacio físico de almacenamiento, y el envío físico a clientes. Otro beneficio importante es la disminución del costo de cumplimiento con la administración tributaria, incluso llevar libros de contabilidad de compras y ventas y la mejora de sus procesos de registro, cobranza, pago a proveedores, y gestión de inventarios entre otros más.

Este trabajo presenta como pregunta general:

¿Cuál es la propuesta para la emisión electrónica de comprobantes de pago en la Botica del Mercado, Paita-2019?

Asimismo, se tienen las siguientes preguntas específicas:

¿De qué manera se realiza actualmente el registro y reporte del libro de ventas de la Botica del Mercado?

¿Qué tipos de comprobantes de pago se emiten actualmente en la Botica del Mercado?

¿Cuáles son los aspectos formales de los comprobantes de pago que se emiten en la botica del mercado?

¿De qué manera se realiza actualmente el proceso de ventas en la Botica del Mercado?

¿Cuáles son las características para la emisión electrónica de comprobantes de pago en la Botica del mercado?

Desde el punto de vista teórico esta investigación se justifica porque está fundamentada en las teorías del proceso de emisión de comprobantes de pago y el uso de la emisión electrónica como una herramienta tecnológica para optimizar sus procesos y asimismo anticipar el cumplimiento de la Resolución N° 300-2014 de SUNAT (SUNAT, 2014), respecto de la obligatoriedad de la emisión de comprobantes de pago electrónicos, de esta manera la Botica del Mercado de Paita podrá darle solución a los problemas existentes en este proceso permitiendo optimizar recursos humanos y materiales en el proceso de emisión de recibos de ventas.

A nivel práctico, se justifica este trabajo, porque la propuesta de implementación de emisión electrónica se ejecutará en base a las necesidades de la Botica del Mercado de Paita y para ello primero se determinó el proceso de emisión de comprobantes de pago en el área de ventas y la identificación de las características que requiere la empresa para luego determinar su nuevo proceso de emisión de comprobantes de pago de las ventas.

Mediante la implementación de un sistema integrado, se unificarán los criterios teóricos y prácticos en la Botica del Mercado de Paita con el fin de solucionar todos los problemas del proceso de emisión de comprobantes de pago, lo que permitirá una mejor atención a los clientes, cumplir con la normativa de SUNAT y entre otros como enfrentar la fuerte competencia de las grandes cadenas de boticas existentes y por último el fortalecimiento de su presencia en el mercado.

La investigación pretende cumplir con el siguiente objetivo general:

Proponer la emisión electrónica de comprobantes de pago en la Botica del Mercado, Paita-2019.

Asimismo, con los objetivos específicos:

Describir el registro y reporte del libro de ventas de la Botica del Mercado.

Identificar los tipos de comprobantes de pago que se emiten actualmente en la Botica del Mercado.

Describir los aspectos formales de los comprobantes de pago emitidos en la Botica del Mercado.

Describir el proceso de ventas realizado actualmente en la Botica del Mercado.

Determinar los requerimientos necesarios para la emisión electrónica de comprobantes de pago en la Botica del Mercado.

II. MÉTODO

2.1 Tipo y diseño de investigación

La investigación se desarrolló metodológicamente mediante el tipo descriptivo, limitándose a describir las variables de estudio (Sampieri, 2011).

La investigación utilizó un diseño transversal descriptivo y no experimental. Hernández, Fernández y Baptista (2014), mencionan, en diseños no experimentales, que el investigador no manipulan las variables, solo observa su comportamiento tal como ocurre en el campo y luego lo describe. Además, los proyectos transversales recopilan datos a la vez para describir variables. (Hernández, 2014).

El interés investigativo del autor no es solo especificar el procedimiento de emisión de los comprobantes de pago en la Botica del Mercado de Paita, sino también elaborar una propuesta de mejora para la emisión electrónica de estos documentos contables, por lo tanto, el diseño propuesto por Hernández, Fernández y Baptista (2014). Se complementará con un dibujo Propuesto por Chiroque, Gómez, Ramos y Fernández (2006). que se describe a continuación:

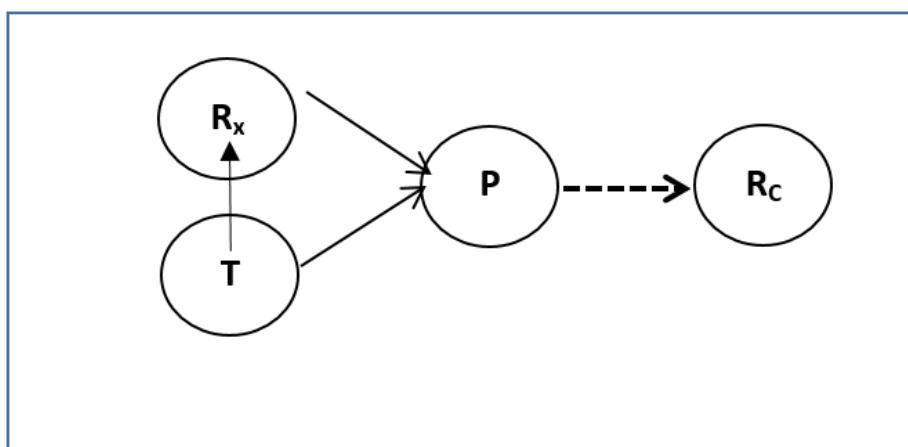


Figura: Diseño de investigación

Dónde:

Rx: Diagnóstico de la realidad (emisión actual de comprobantes de pago)

T: Aportes teóricos

P: Propuesta (diseño para la emisión automática de comprobantes de pago)

Rc: Realidad cambiada.

2.2 Escenario del Estudio

Botica del mercado es una empresa constituida como una empresa de persona natural con negocio conforme a las normas SUNAT, a cargo de su representante legal, Carlos Emilio Ruesta Peña, dedicada a la venta de productos farmacéuticos médicos, y artículos de perfumería; inicio sus operaciones el 24 de junio de 1994 ubicado en el Mercado de Paita sin número.

Datos generales de Botica del mercado

Razón Social: Ruesta Peña Carlos Emilio

Nombre comercial: Botica del Mercado

Ruc: 10026862863

Tipo de Organización: Persona Natural con negocio

Objeto Social: Venta al por menor de productos farmacéuticos médicos y perfumería.

Variables

Variable Compleja

Emisión de comprobantes de pago

Tabla 1

Matriz de operacionalización de variables

VARIABLE	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DIMENSIONES	DEFINICIÓN OPERACIONAL	INDICADOR	ESCALA
Emisión de comprobantes de pago	Instrumento que certifica la entrega de bienes, la entrega en uso o la asistencia de servicios. Empieza cuando se realiza la venta, luego la atención del pedido al cliente que debe ser controlado a través de una factura u otro comprobante de pago que contenga por lo menos, el nombre del cliente, descripción de los artículos, cantidad vendida, precio por unidad, importe total, y los términos de pago. (Moreno, 2014 y Sunat, 2018).	Registros y reportes del libro de ventas.	Se verificó de acuerdo a las especificaciones solicitadas utilizando una Guía de análisis documental	<ul style="list-style-type: none"> - Nivel de cumplimiento de la normatividad respecto al registro de ventas - Orden de documentos 	Nominal
		Tipos de comprobantes de pago.	Se verificó el tipo de comprobante emitido mediante de la aplicación de una Guía de análisis documental.	<ul style="list-style-type: none"> - Tipo de documento - Condición de pago 	Nominal
		Aspectos formales de los comprobantes de pago.	Se verificó el cumplimiento de estas formalidades a través de la aplicación de una Guía de análisis documental	<ul style="list-style-type: none"> - Nivel de cumplimiento de la normatividad respecto a los comprobantes de pago 	Nominal
		Proceso de venta.	Se verificó el proceso de venta mediante la aplicación de una Guía de observación.	<ul style="list-style-type: none"> - Pedido del producto - Realización de la venta - Cierre de la venta 	Nominal
		Emisión electrónica	Se verificó de acuerdo a las especificaciones solicitadas de acuerdo a la normatividad vigente, utilizando una Lista de cotejo.	<ul style="list-style-type: none"> - Características tangibles (Hardware). - Características intangibles del (software) - Características de los documentos electrónicos. - Reportes de los documentos electrónicos emitidos. 	Nominal

2.3 Participantes

La presente investigación tiene como participantes a los trabajadores de la botica del mercado y los documentos relacionados a las ventas.

Población: Los trabajadores de la empresa fueron tomados como población Botica del Mercado.

Muestra: Se aplicó a los trabajadores del área de ventas de la empresa Botica del Mercado.

La técnica utilizada fue el muestreo por conveniencia del investigador (Tamayo, 2001).

Objetivos específicos	Dimensión	Indicadores	Población	Muestra	Unidad de análisis
Describir el registro y reporte de los comprobantes de pago que se emitidos actualmente en la Botica del Mercado	Registros y reportes	Nivel de cumplimiento de la normatividad	Libro de ventas	Libro de ventas de enero- agosto 2019	Libro de ventas
Identificar los tipos de comprobantes de pago que se emiten actualmente en la Botica del Mercado.	Tipos de comprobante de pago	Tipo de documento	Boletas, facturas.	Boletas y facturas	Boletas y facturas
		Condición de pago	Boletas y facturas	Boletas y facturas	Boletas y facturas
Determinar los aspectos formales de los comprobantes de pago emitidos en la Botica del Mercado	Aspectos formales de comprobantes de pago	Nivel de cumplimiento de la normatividad	Boletas y facturas	Boletas y facturas	Boletas y facturas
			facturas	Boletas y facturas	Boletas y facturas
Describir el proceso de ventas actualmente en la Botica del Mercado	Proceso de venta	Pedido del producto	08 observaciones	08 observaciones	Observación del proceso de venta
		Realización de la venta	08 observaciones	08 observaciones	Observación del proceso de venta
		Cierre de la venta	08 observaciones	08 observaciones	Observación del proceso de venta

2.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos

Técnica de recolección de información

Se utilizaron técnicas de observación y análisis de documentos.

Nota: Para Fernández (2004), permite recolectar información al registrar las especificaciones de un grupo de personas o elementos.

Para Castellanos (2017), menciona la técnica de observar personas (...), para obtener cierta información para la investigación.

Análisis de documentos: Bardin (2002), conjunto de operaciones, destinadas a representar el contenido de un documento, para facilitar su consulta o localización posterior.

Según Cruz (2005), es un trabajo a través del cual se extraen datos importantes de un documento para representarlo y facilitar el acceso a las fuentes.

Los mismos que fueron validados por dos expertos: CPC Isidro Ivan vegas Palomino y el Dr. CPC. Román Vílchez Inga. La observación se aplicó al proceso actual de emisión de comprobantes de pago y en la verificación de las especificaciones técnicas del diseño de emisión electrónica a implementar; el análisis documental se utilizó para describir el registro y los aspectos formales de los comprobantes de pago emitidos en la Botica del Mercado.

Además, para determinar el nivel de cumplimiento del registro de ventas, los recibos de pago y el proceso de ventas actual del mercado de boticarios, se aplicó una tabla de Baremo, que según Teoman (2017), menciona que Baremo es una escala establecido para el mercado. evaluar méritos personales, solvencia corporativa o daños por accidentes o enfermedades, entre otros. Los valores de la escala son los siguientes: deficiente (1% a 33%), regular (34% a 66%) y bueno (67% a 100%).

Instrumentos

Para la recolección de los datos se aplicó una Guía de observación, paso metódico que permite a quien lo realice descubrir detalles dentro de un proceso (Navarro, 2013), el

proceso de ventas desde el inicio hasta el cierre de la venta; una Guía de análisis documental para recoger información de la emisión, registro y aspectos formales de los comprobantes emitidos y, una Lista de cotejo corresponde a un detalle de comprobación (Universidad Tecnológica Metropolitana, 2018). Para determinar las especificaciones técnicas del diseño de emisión electrónica a implementar.

2.5 Procedimiento

Para el desarrollo de este proyecto se siguió los siguientes pasos: se solicitó autorización al representante legal de la empresa a través de una solicitud para acceder a la información que se usó para el desarrollo de la misma, luego se investigó teorías acerca de las variables y de la problemática en estudio, se determinaron los medios para recolectar los datos, se construyeron los instrumentos a aplicar, se realizó la validación y confiabilidad de los mismos, se procedió a recolectar la información con la aplicación de los instrumentos, la misma que fue analizada para determinar el proceso de emisión actual de comprobantes de pago y posteriormente elaborar la propuesta de emisión electrónica en la Botica del Mercado.

2.6 Métodos de análisis de información

La información se procesó según el tipo de instrumento aplicado, clasificado y sistematizado según las unidades de análisis correspondientes, a través del programa MS Excel 2016.

2.7 Aspectos éticos

Con el desarrollo de la tesis, se mantuvo la obligación de respetar la veracidad de la información y la confidencialidad de la misma en la empresa Botica del Mercado. Asimismo, el compromiso absoluto del autor con la implementación del proyecto se mantiene con el propósito de aportar a las mejoras de la organización, obteniendo el único beneficio del estudio alcanzado.

También asegura que la información se obtuvo honestamente y su procesamiento ha sido verdadero e imparcial, siendo los resultados el verdadero reflejo de los datos obtenidos en el campo. Además, todos los ejecutivos y empleados de Botica del Mercado de Paita fueron

informados sobre los procedimientos a realizar como parte de los criterios éticos de esta tesis. Añadiendo también los principios de contabilidad generalmente aceptados entre ellos el principio de patrimonio, que es sinónimo de imparcialidad y justicia. También tenemos activos económicos al principio, donde menciona que los estados financieros siempre se refieren a activos económicos, es decir, activos tangibles e intangibles que tienen valor económico y, por lo tanto, es probable que se valoren en términos monetarios. (Acevedo, 2002).

Por otro lado, el comienzo de la empresa en progreso, hace referencia a cualquier organización económica cuya existencia personal tenga plena validez y proyección futura, también conocida como continuidad comercial.

III. RESULTADOS

Con respecto al primer objetivo específico referido a la descripción del registro y reportes del libro de ventas en la Botica del Mercado se obtuvieron los siguientes resultados a través de la guía de análisis documental.

Tabla 2

Registro de ventas y reportes de la Botica del Mercado de enero – agosto 2019

Dimensión	Indicadores	SI		NO		TOTAL	
		fi	%	fi	%	fi	%
Registros y reportes del libro de ventas de la Botica del Mercado	Nivel de cumplimiento del libro de ventas	4	40%	6	60%	10	100%
	Control de archivos	1	33%	2	67%	3	100%
TOTAL PROMEDIO			37%		63%		100%

FUENTE: Guía de análisis documental de la Botica del Mercado

Elaboración propia.

Tabla 3

Nivel de Cumplimiento del Libro de ventas de la Botica del Mercado de enero – agosto 2019

Información general del Registro de ventas	porque	fi	%
Si	La empresa cuenta con registro de ventas El libro de ventas se encuentra legalizado El libro de ventas se lleva en hojas sueltas legalizadas Las facturas y boletas de las ventas se registran de manera legible	4	40%
No	Se encuentra actualizado el registro de ventas El libro de ventas cuenta con la numeración correlativa de los folios El libro de ventas registra las operaciones con el orden correlativo según el tipo de comprobante. Los documentos son registrados aplicando el anexo 234 (tabla 1 hasta la tabla 10) Se registran los comprobantes anulados por fallas técnicas o errores de emisión en el registro de ventas		

Se registra los campos correspondientes de acuerdo al formato del registro de ventas	6	60%
Total	10	100%

FUENTE: Guía de análisis documental de la Botica del Mercado

Elaboración propia.

Tabla 4

Archivo de documentos de la Botica del Mercado de enero – agosto 2019

Archivo de documentos	porque	Fi	%
Si	La empresa cuenta con un archivo virtual de los comprobantes de pago.	1	33%
No	Existe un adecuado orden de los comprobantes de pago El archivo de documentos y libros se encuentra clasificado por el área correspondiente.	2	67%
TOTAL		3	100%

FUENTE: Guía de análisis documental de la Botica del Mercado

Elaboración propia.

Análisis e interpretación

De acuerdo a la tabla 02 en los registros y reportes del libro de ventas de la Botica del Mercado, está conformado por el nivel de cumplimiento del libro de ventas y el control de archivos, en los mismos se identificó: el primer aspecto a determinar es el nivel de cumplimiento encontrándose en un nivel regular, la empresa Botica del Mercado posee un registro de ventas legalizado en hojas sueltas, registrando de manera legible la información de los comprobantes de pago. Asimismo no cumple las condiciones correspondientes que se detallan en la tabla 3 y tabla 4, la empresa no tiene actualizado el registro de ventas, no posee la numeración correlativa de los folios correspondientes, no son registrados según el orden correlativo de acuerdo al tipo de comprobante, además no son registrados aplicando la tabla según SUNAT del anexo 234 (tabla 1 hasta la tabla 10), tampoco registran los comprobantes anulados por fallas técnicas o errores de emisión y por último no registran en los campos correspondientes de acuerdo al formato del registro de ventas. Dentro del componente control de archivos, la empresa Botica del Mercado tiene un archivo virtual de los comprobantes de pago, pero, no existe un adecuado

orden de los mismos, y tampoco el archivo de los documentos y libros están clasificados por el área correspondiente, representado en un 67% de acuerdo a los aspectos presentados.

Con respecto al segundo objetivo específico: Identificación de los tipos de comprobantes de pago emitidos actualmente en la Botica del Mercado se obtuvieron los siguientes resultados mediante la aplicación de una guía de análisis documental.

Tabla 5

Tipos de comprobantes de pago y condición de pago de la Botica del Mercado.

Dimensión	Indicadores	SI		NO		TOTAL	
		fi	%	fi	%	fi	%
Tipos de comprobantes emitidos y condición de pago de la Botica del Mercado	Tipos de comprobantes	2	33%	4	67%	6	100%
	Condición de pago	1	50%	1	50%	2	100%
TOTAL PROMEDIO		42%		58%		100%	

FUENTE: Guía de análisis documental de la Botica del Mercado

Elaboración propia.

Tabla 6

Tipos de documentos emitidos en la Botica del Mercado

¿Qué Tipos de comprobante que emite la Botica del mercado?	Si	No
Facturas de ventas	X	
Boletas de ventas	X	
Notas de débito		X
Notas de crédito		X
Guía de remisión remitente		X
Guía de remisión transportista		X

FUENTE: Guía de análisis documental de la Botica del Mercado

Elaboración propia.

Tabla 7*Condición de pago de los Comprobantes de pago emitidos en la Botica del Mercado*

¿Qué Condición de pago tiene los comprobantes de pago en la botica?		Si	No
1	Contado	x	
2	Crédito		X

FUENTE: Guía de análisis documental de la Botica del Mercado

Elaboración propia.

Análisis e interpretación

En la tabla 5 se observa: la empresa Botica del Mercado no emite todos los comprobantes de pago establecidos por SUNAT, de acuerdo a la tabla 6 está autorizado para emitir las facturas y boletas de ventas para sus actividades comerciales diarias. Mientras en la tabla 7 se observa que la empresa cumple con una sola condición de pago: al Contado, para todas sus operaciones de ventas.

Con respecto al tercer objetivo específico: Descripción de los aspectos formales de los comprobantes de pago emitidos actualmente en la Botica del Mercado, se obtuvieron los siguientes resultados a través de la guía de análisis documental.

Tabla 8*Resumen de los Aspectos Formales de los Comprobantes de Pago de la Botica del Mercado*

Dimensión	Indicadores	SI		NO		TOTAL	
		fi	%	fi	%	Fi	%
Aspectos formales de los comprobantes de pago	Nivel de cumplimiento	12	71%	5	29%	17	100%
TOTAL PROMEDIO		71%		29%		100%	

FUENTE: Guía de análisis documental de la Botica del Mercado

Elaboración propia.

Tabla 9

Nivel de Cumplimiento de los Aspectos Formales de los Comprobantes de Pago de la Botica del Mercado

Aspectos formales de los comprobantes de pago	PORQUE	fi	%
SI	<p>Los comprobantes de pago están impresos y/o importado por imprentas autorizadas por SUNAT.</p> <p>Los comprobantes de pago impresos contienen la información de la imprenta: número de RUC y fecha de impresión.</p> <p>Los comprobantes de pago impresos contienen los datos de identificación del obligado: Razón social, numero de RUC, nombre comercial, y dirección del domicilio fiscal .</p> <p>Las boletas de pago impresas contienen en el original la descripción emisor y en la segunda copia adquiriente.</p> <p>Las facturas impresas contienen en el original Adquiriente, y en las copias Emisor, SUNAT. y en la leyenda de las copias se consigna” copia sin derecho a crédito Fiscal”</p> <p>Los comprobantes de pago impresos contienen la serie y numero correlativo.</p> <p>Los comprobantes de pago emitidos consignan la fecha de emisión.</p> <p>Los comprobantes de pago emitidos son manuales.</p> <p>Los comprobantes de pago manuales son emitidos en el original con tinta y las copias con papel carbón o auto-copiativo químico.</p> <p>Existen denuncias policiales por robo, o extravió de comprobantes de pago.</p> <p>Los documentos emitidos consignan el impuesto general a las ventas (16%) y el impuesto de promoción municipal (2%). Los mismos que se podrán consignar en un solo porcentaje (18%).</p> <p>Las facturas emitidas detallan el valor venta, impuestos gravados y el importe total expresado numérica y literalmente.</p>	12	71%
NO	<p>Los comprobantes de pago tienen impreso de acuerdo a ley el signo de la moneda.</p> <p>Los comprobantes de pago emitidos contienen la información del cliente (denominación o razón social y numero de RUC o DNI).</p> <p>Los comprobantes de pago emitidos detallan el producto, cantidad y precio unitario del bien vendido.</p>	5	29%

Existen comprobantes sin enmendaduras, borrones o tachados.

Existen documentos anulados y conservados por fallas técnicas, y errores de emisión.

TOTAL:	17	100%
---------------	-----------	-------------

FUENTE: Guía de análisis documental de la Botica del Mercado

Elaboración propia.

Análisis e interpretación

De acuerdo a la tabla 8, se observó, según los aspectos formales de los comprobantes de pagos establecidos por SUNAT, en la empresa Botica del Mercado, cumple en un 71% con el cumplimiento encontrándose en un nivel bueno, los comprobantes de pagos están impresos por imprentas autorizadas por SUNAT, tiene impreso la información de la imprenta, los datos de identificación: razón social, RUC, dirección, además cuenta con las copias correctas tanto en las boletas como en las facturas y tienen impreso la serie y número.

En la tabla 9 se observa el no cumplimiento de los aspectos formales de los comprobantes, dentro de ellos tenemos: el signo de la moneda no está impreso, en algunos comprobantes no hay información de los clientes como el RUC, razón social, o dirección, tampoco el producto, cantidad o precio unitario vendido, existen comprobantes con borrones o tachados y por ultimo no existen documentos anulados o conservados por fallas técnicas o errores.

Con respecto al cuarto objetivo específico: Descripción del proceso de ventas actual en la botica del mercado, se obtuvieron los siguientes resultados a través de la guía de observación.

Tabla 10

Del proceso de ventas de la Botica del Mercado

Dimensión	Indicadores	SI		NO		TOTAL	
		fi	%	fi	%	fi	%
Proceso de Ventas	Pedido del producto	4.7	59%	3.3	41%	8	100%
	Realización de la ventas	4.17	52%	3.83	48%	8	100%
	Cierre de la venta	2.83	35%	5.17	65%	8	100%

TOTAL PROMEDIO	49%	51%	100%
-----------------------	------------	------------	-------------

FUENTE: Guía de observación de la Botica del Mercado.

Elaboración propia.

Tabla 11

Pedido del Producto de la Botica del Mercado

Item	SI		NO		TOTAL	
	F	%	f	%	f	%
El vendedor establece contacto con el cliente e identifica sus necesidades.	6	75.0%	2	25.0%	8	100.0%
El vendedor califica si los productos a vender requieren receta médica para ser vendidos.	3	37.5%	5	62.5%	8	100.0%
El vendedor realiza la presentación de productos enfocados en el interés del cliente	5	62.5%	3	37.5%	8	100.0%
TOTALES:		58%		42%		100%

FUENTE: Guía de observación de la Botica del Mercado.

Elaboración Propia.

Tabla 12

Realización de la Venta de la Botica del Mercado

Item	SI		NO		TOTAL	
	f	%	f	%	f	%
El vendedor atiende las objeciones de los clientes.	5	62.5%	3	37.5%	8	100.0%
El vendedor da a conocer todos los productos para que el cliente seleccione	3	37.5%	5	62.5%	8	100.0%
El vendedor ofrece promociones de productos en oferta.	3	37.5%	5	62.5%	8	100.0%
El vendedor ofrece descuentos a productos en oferta.	2	25.0%	6	75.0%	8	100.0%
El vendedor solicita y confirma el pedido del cliente a través de algún documento previo al comprobante de pago.	7	87.5%	1	12.5%	8	100.0%

El vendedor ofrece el tipo de comprobante de pago.	5	62.5%	3	37.5%	8	100.0%
TOTALES		52%		48%		100%

FUENTE: Guía de observación de la Botica del Mercado.

Elaboración propia.

Tabla 13

Cierre de la Venta de la Botica del Mercado

Item	SI		NO		TOTAL	
	f	%	f	%	f	%
El cliente conoce que tipo de comprobante se le debe entregar	2	25.0%	6	75.0%	8	100.0%
El cliente es quien solicita la condición de pago.	0	0.0%	8	100.0%	8	100.0%
El cliente cancela la compra antes de la emisión del comprobante de pago	4	50.0%	4	50.0%	8	100.0%
El cliente recibe su comprobante de pago antes de la entrega del producto.	3	37.5%	5	62.5%	8	100.0%
El cliente verifica su compra con el comprobante de pago	3	37.5%	5	62.5%	8	100.0%
El vendedor asegura la entrega del producto eficientemente.	5	62.5%	3	37.5%	8	100.0%
TOTALES		35%		65%		100%

FUENTE: Guía de observación de la Botica del Mercado

Elaboración propia

Análisis e Interpretación:

En la tabla 10, se observó en la empresa Botica del Mercado respecto al proceso de ventas cumple un 49% de los indicadores, obteniendo un nivel regular, porque no cumple con todas las condiciones establecidas, en la tabla 11 se observó al vendedor si establece contacto con el cliente e identifica sus necesidades representando un 75% del total de 8 veces observado, así mismo se observó en un 62.5% donde el vendedor no califica si se debe vender sin receta médica los productos. En cuanto a la presentación de productos enfocados al interés del cliente si realiza esta acción en un 62.50%. Esta información permite confirmar que el vendedor en un 58% de

ocho veces realizado esta observación si inicia el pedido del producto aplicando los criterios básicos para iniciar la venta. Se observó el proceso del pedido del producto el cual tiene un nivel Regular, porque solo cumple un 59% de las condiciones establecidas.

En la tabla 12, se observó al vendedor, si atiende las objeciones de los clientes, reflejando un cumplimiento del 62.5%. Con respecto a la presentación de otros productos el vendedor no realiza la presentación de opciones similares al producto solicitado, representándose en un 62.5%, tampoco el vendedor ofrece los productos en oferta representándose en un 62.5%, agregado a esto tampoco menciona los descuentos de los productos en oferta el cual tiene un porcentaje del 75% representativo de las condiciones establecidas. Por otro lado, el vendedor solicita y confirma el pedido del cliente con un documento previo al comprobante de pago, el cual tiene un porcentaje del 87.5% de cumplimiento y como ultima observación se identificó en cuanto al vendedor cumple un 62.5% en ofrecer algún tipo de comprobante de pago al cliente. De acuerdo a la guía de observación se identificó, dentro de los procedimientos para la realización de la venta solo se cumple un porcentaje del 52%, encontrándose en un nivel Regular.

En la tabla 13 se observó el proceso de cierre de la venta, el 70% de las veces realizadas la guía de observación el cliente no conoce el tipo de comprobante a recibir, tampoco el cliente es quien solicita el medio de pago el cual está representado por un 100%, además el cliente cancela la compra antes de la emisión del comprobante de pago representándose con un 50%, por último, el cliente no verifica su compra con el comprobante de pago representado en un 62.5%. De acuerdo a lo observado se identificó, el proceso del cierre de venta tiene un nivel regular, alcanzando un 35% de cumplimiento.

IV. DISCUSIÓN

En la empresa, el área fundamental son las ventas, donde inicia el registro de operaciones, procesa y emite información de los recursos económicos en forma de reporte de las actividades, Entre los reportes emitidos por el sistema encontramos a reporte de investigación al cliente, planeación de ventas, reportes de ventas realizadas, entre otros (Baca, 2015).

Para el siguiente trabajo de investigación se estableció el siguiente objetivo general: *“Proponer la emisión electrónica de comprobantes de pago en la Botica del Mercado, Paita-2019”*. Según SUNAT (2018), existen cuatro sistemas de emisión del comprobante de pago electrónico: Facturador SUNAT, SEE – Sol, SEE – desde los sistemas de los contribuyentes y Operador de servicios electrónicos. Los resultados obtenidos es la propuesta para la emisión electrónica de comprobantes de pago para la empresa Botica del Mercado, concordando con Gómez y Sánchez (2018), en su investigación el impacto de la facturación electrónica en la empresa tele VVD S.A.S es un elemento eficaz para luchar en contra de la evasión tributaria, optimiza los procesos con estrategias de sistematización minimizando los procesos manuales y agiliza el envío de documentos electrónicos. Con la propuesta de emisión electrónica de comprobantes de pago en la Botica del Mercado de Paita facilitará las operaciones de emisión y registro de dichos comprobantes, por lo cual el sistema cumple con los estándares establecidos por SUNAT, ayudando a las operaciones se registren de manera correcta y en tiempo real.

Para llegar al objetivo general se establecieron los siguientes objetivos específicos:

Respecto al primer objetivo específico: *“Describir el registro y reporte del libro de ventas de la Botica del Mercado”*. Según SUNAT (2018), el libro de ventas es realizado conforme a la siguiente normativa (Resolución de Superintendencia N° 234-2006/SUNAT): registrar en forma cronológica en el libro de ventas; número correlativo de la operación o venta, fecha de emisión del comprobante de pago, tipo de comprobante, serie y número del comprobante de pago, tipo de documento del cliente, información de la razón social del cliente, base imponible de la operación gravada, IGV, e importe total del comprobante de pago, tipo de cambio conforme a la norma. El resultado del nivel de cumplimiento se encuentra en un nivel regular, no cumple

con todas las condiciones correspondientes, la empresa no tiene actualizado el registro de ventas, no cuenta con la numeración correlativa de los folios, no registran según el orden correlativo de acuerdo al tipo de comprobante, los comprobantes se registran aplicando la Resolución N° 234-2006/SUNAT, indicaciones mínimas detalladas en el anexo 234 (tabla 1 hasta la tabla 10), no registran los comprobantes anulados por fallas técnicas o errores de emisión y por último no registra los campos correspondientes de acuerdo al formato del registro de ventas. Por otro lado, no existe un adecuado orden de los comprobantes de pago, y el archivo de documentos y libros no están clasificados por el área correspondiente. Contrastando los resultados obtenidos presentan similitud con el autor Meléndez (2017), en su investigación la facturación electrónica y su incidencia en la reducción de la evasión del impuesto general a las ventas en las empresas comerciales de Lima - Metropolitana - año 2016 obteniendo como resultados, la facturación electrónica elimina la adquisición de facturas falsas reduciendo la evasión del impuesto general a las ventas y aumenta la recaudación de este impuesto, promoviendo la cultura tributaria individual y colectiva de todos los peruanos, a su vez ayuda al correcto control en cuanto al registro de ventas. Lo cual en la Botica del Mercado corregirá las falencias en cuanto al registro de los comprobantes en el libro de ventas según la normativa de SUNAT, y con ello poder realizar mejoras y establecer condiciones adecuadas para corregir el llenado de dicho libro con los reportes emitidos del sistema de emisión de comprobantes de pago electrónicos en la Botica del Mercado de Paita, 2019.

Respecto al segundo objetivo específico: *“Identificar los tipos de comprobantes de pago que se emiten actualmente en la Botica del Mercado”*. Según SUNAT (2018), la factura es un instrumento usado en operaciones entre individuos y empresas que requieren certificar coste o consumo para efecto tributario, respaldar el pago del IGV por la operación realizada y pueda hacer uso del derecho al crédito fiscal. También menciona a la Boleta de venta: es un documento usado en operaciones con compradores o usuarios finales, no admitirán ejercer derecho al crédito fiscal ni podrán sustentar costo o gasto para efecto tributario salvo en los casos que la ley lo permita. Se obtuvieron los resultados, la empresa Botica del Mercado está autorizada para emitir dos tipos de comprobantes, las facturas y boletas de ventas para sus actividades comerciales diarias. Contrastando con los resultados obtenidos presentan similitud a los del autor Guevara (2018), en su investigación donde la facturación electrónica ayudará a reducir

costos de almacenamiento, evitar gastos de envío de documentos, evitar anulaciones por errores de emisión y disminución de costos por impresión de comprobantes de pago físicos, reflejando su efecto en las utilidades. La empresa Botica del mercado también puede acogerse a la emisión de otros comprobantes establecidos por SUNAT siempre y cuando cumpla con los requisitos necesarios en vinculación con la emisión electrónica de comprobantes de pago.

Respecto al tercer objetivo específico: *“Describir los aspectos formales de los comprobantes de pago emitidos en la Botica del Mercado”*. Según SUNAT (2018), los comprobantes de pago son un instrumento que certifica la entrega de bienes, la entrega en uso o la asistencia de servicios conforme al Reglamento de pago texto actualizado al 31.12.2018 (Resolución de superintendencia N°312-2018 SUNAT reglamento de comprobantes de pago). En los procesos donde las normas exijan la autorización de impresión y/o importación de estos comprobantes, deberá ser por imprentas acreditadas por SUNAT. En los resultados obtenidos a través de la guía de análisis documental la Botica del Mercado presenta deficiencias respecto a los comprobantes de pago, no tiene impreso el signo de la moneda, no consigna los datos del cliente, existen comprobantes que falta completar el RUC, DNI, nombre o razón social. Asimismo, no detalla el concepto del comprobante, el precio y el valor unitario. Por otro lado, existen comprobantes con borrones o tachados, y por ultimo no existen comprobantes anulados. Los resultados obtenidos presentan similitud con los del autor Doleit (2016), en su investigación obtuvo como resultado, el esquema de facturación es un mecanismo tecnológico e innovador, crea un impacto positivo en la obligación fiscal y cumplimiento. Con la propuesta del sistema de emisión electrónica de comprobantes de pago en la Botica del Mercado se obtendrá comprobantes con las condiciones establecidas de acuerdo a ley, previamente configurando todos los campos en el sistema para un correcto funcionamiento y evitar alguna contingencia o error.

Respecto al cuarto objetivo: *“Describir el proceso de ventas realizado actualmente en la Botica del Mercado”*. Según Moreno (2014), nos dice: consta de dos pasos en el primero tenemos: la ubicación del cliente, el acercamiento previo, el contacto o inicio del proceso de venta, la presentación, el manejo de las objeciones y el cierre de la venta. En el segundo paso tenemos: la emisión del comprobante en el momento o posteriormente cuando el cliente cuente con

crédito, el envío correcto dentro del plazo del comprobante, y este debe ser archivada de manera correcta y enumeradas correlativamente. Obteniendo como resultados: el proceso de ventas cumple un 49%, obteniendo así un nivel regular, no cumple con todas las condiciones establecidas. Los resultados obtenidos presentan similitud con el autor Tapia (2017), en su investigación propuesta de un aplicativo móvil para mejorar y gestionar la venta de productos controlados en la farmacia Vidfar V.E.S, 2017. Obteniendo como resultado la implementación del aplicativo móvil en la empresa mejorara significativamente los procesos de ventas, facilita la gestión de las mismas, los productos, los tiempos de respuestas por parte de los usuarios con lo cual se optimiza el tiempo y da como resultado un servicio de calidad al cliente. Al implementar el sistema de emisión electrónica de comprobantes de pago en la Botica del Mercado, mejorará el servicio al cliente, emitiendo el comprobante de pago correspondiente según su condición tributaria, en el menor tiempo posible asegurando la veracidad de la información.

V. CONCLUSIONES

Después de haber analizado e interpretado los resultados de la presente investigación, se concluye lo siguiente:

- (1) Con la implementación del sistema de emisión electrónica de comprobantes de pago en la Botica del Mercado, mejorará la facturación de la empresa y el servicio al cliente, emitiendo el comprobante de pago correspondiente según su condición tributaria, en el menor tiempo posible asegurando la veracidad de la información.
- (2) El nivel de cumplimiento de la normatividad del libro de ventas se encuentra en un nivel regular, un 60% no cumple con las condiciones establecidas. Además, en el control de registro de archivos tiene un nivel regular con un 67% de incumplimiento según escala de Baremo.
- (3) La empresa Botica del mercado está autorizado para emitir facturas y boletas de ventas para sus actividades comerciales diarias. Además, la empresa cumple solo con la condición de pago al contado para todas sus operaciones de ventas.
- (4) Respecto al cumplimiento de los aspectos formales de los comprobantes de pago se identificó: no cumple un 29% de las condiciones establecidas, mostrando así un nivel de cumplimiento bueno.
- (5) El nivel del proceso del pedido del producto es Regular, cumple un 59%. De acuerdo a la guía de observación se identificó: dentro de los procedimientos para la realización de la venta, se cumple un porcentaje del 52%, encontrándose en un nivel Regular. De acuerdo a lo observado el proceso del cierre de venta tiene un nivel de cumplimiento del 35% el cual se encuentra en un nivel regular. Y de manera general se identificó el proceso de ventas solo se cumple un 49%, el cual de acuerdo a la escala de baremo se encuentra en un nivel regular.
- (6) Los requerimientos para la implementación electrónica son recursos tangibles e intangibles, asimismo estos deben cumplir con la normatividad de SUNAT.

VI. RECOMENDACIONES

- (1) Usar adecuadamente el sistema de emisión electrónica de comprobantes de pago en la Botica del Mercado y a su vez mantener al personal capacitado para el rendimiento eficiente en las operaciones diarias.
- (2) Revisar el registro de ventas para cumplir las condiciones establecidas en ley, y de este modo se puedan evitar inconvenientes o contingencias respecto a las infracciones establecidas en SUNAT. Logrando de este modo disminuir el incumplimiento.
- (3) Evaluar posibilidad de habilitar la afiliación respecto a mas comprobantes como las notas de crédito, o débito para su correcto uso de acuerdo a las operaciones comerciales presentadas. Cumplir con las demás condiciones respecto a los aspectos formales de los comprobantes de pago.
- (4) Cumplir con las demás condiciones respecto a los aspectos formales de los comprobantes de pago.
- (5) Realizar el seguimiento correspondiente al proceso de las ventas y se pueda arreglar las falencias encontradas en el pedido del producto, en el proceso de ventas y en el cierre de la venta.
- (6) Cumplir con las características mínimas de los recursos tangibles e intangibles, esta infraestructura es necesaria para el buen funcionamiento del sistema.

VII. PROPUESTA

7.1.FUNDAMENTACIÓN

La Guías de Elaboración de documentos electrónicos XML, son documentos que presentan el análisis e identificación de los campos tributarios requeridos para la emisión de los comprobantes de pago y demás documentos electrónicos regulados por la Resolución de Superintendencia 097-2012/SUNAT y modificatorias

Dicha propuesta refleja la situación y el procedimiento de cómo se encuentra la empresa Botica del Mercado respecto a la emisión de los comprobantes de pago en el área de ventas puesto que se busca implementar un sistema de emisión electrónica para disminuir los conflictos respecto a la emisión de dichos comprobantes.

Recordando que la facturación electrónica ayuda a la reducción del costo de los gastos de facturación en un 85%, ayuda en la seguridad y rapidez en la emisión de los comprobantes, además ayuda al reducir los procedimientos administrativos.

7.2.ALCANCE

Dicha propuesta contiene las características importantes que deben de tener los comprobantes de pago, para que, con la administración tributaria, SUNAT, no tenga problemas, ni tampoco incurra a multas. Puesto que existen ciertos requisitos con que los comprobantes de pago deben de contar y la empresa Botica del Mercado no los está cumpliendo.

La siguiente propuesta busca implementar un sistema de emisión electrónica desde los sistemas del contribuyente para que facilite los procedimientos correspondientes.

7.3.FINALIDAD

Identificar y obtener los beneficios respecto a la emisión de comprobantes electrónicos:

- Mayor control tributario
- Fácil implementación
- Mejorar el Servicio al Cliente

- Reduce errores en el proceso de generación, captura, entrega y almacenamiento
- Mayor control documental

7.4.PROCEDIMIENTO DE LA EMPRESA

Se identificó que en la empresa:

En el registro de ventas no se registran de manera adecuada los comprobantes de pago, tampoco se evidencia comprobantes anulados, puesto que en los comprobantes físicos se evidencia documentos con manchones, se evidencia documentos que deben estar anulados.

En los comprobantes de pago falta que se complete los datos como el concepto, el valor unitario, incluso a veces solo se coloca la razón social mas no el RUC.

Por otro lado, dentro del proceso de las ventas se identificó, los encargados de las ventas no entregan a todos los clientes su respectivo comprobante, ya sea porque el cliente esta apurado y no le da tiempo para la emisión del comprobante o por la demora de la emisión del comprobante de pago al cliente, por lo cual se incomoda por la espera, ocasionando que no regrese a la empresa.

7.5.FLUJOGRAMA DEL PROCESO ACTUAL DE VENTAS

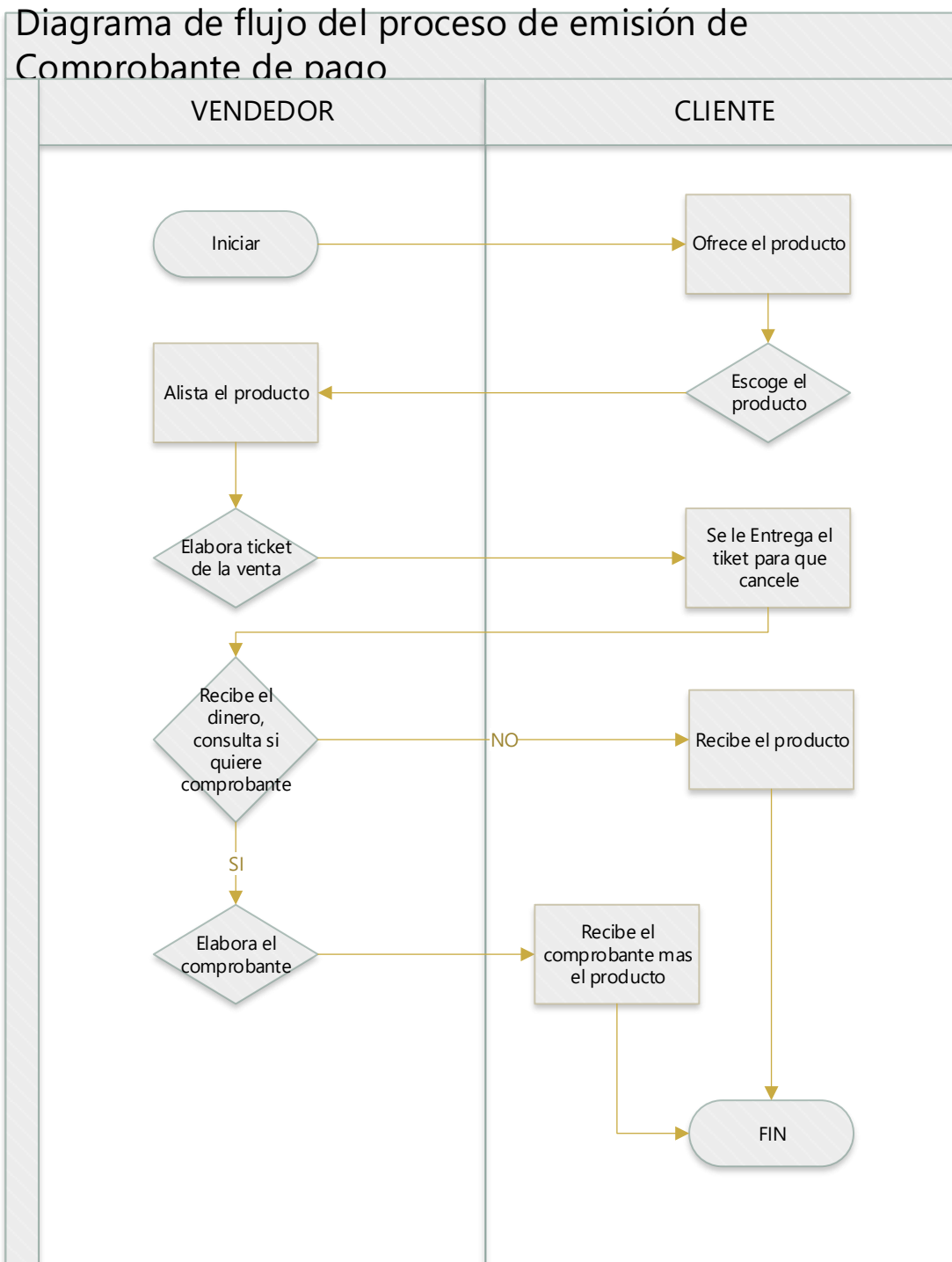


Ilustración 1 Flujograma del proceso actual de ventas de la Botica del Mercado

7.6.USO DEL SISTEMA PROPUESTO

El sistema que se propone para la implementación de la emisión de los comprobantes electrónicos de la Empresa Botica del Mercado es el siguiente:

NOMBRE: SISTEMA DE GESTIÓN PARA ESTABLECIMIENTOS FARMACÉUTICOS Y MÉDICOS FASFARMA VERSIÓN 2.1

DESCRIPCIÓN:

FASFARMA versión 2.1 es una completa, eficiente, amigable y sobre todo económica, herramienta informática, que le permite automatizar de forma integral, el manejo de los principales procesos que surgen en la administración del funcionamiento y control diario de un establecimiento farmacéutico o médico, ayudándole a tener ventajas competitivas decisivas que le acompañaran efectivamente en su crecimiento y consolidación comercial.



Ilustración 2 Acceso al sistema

CARACTERÍSTICAS PRINCIPALES:

1. Ingreso al sistema con gestión de usuarios, niveles de acceso configurables (total, parcial, detallado) y contraseña.
2. Gestión y control de turnos o cajas (apertura y cierre con reporte impreso).
3. Gestión y control de ventas diarias.
4. Facturación o emisión de documentos de venta (facturas, boletas, tickets).
5. Registro de empleados, proveedores, clientes, productos, laboratorio, médicos, acción farmacológica, principio activo, etc.
6. Inventarios y control de stocks.
7. Compras (ingreso, consultas, modificación reportes, etc.)
8. Interconexión de locales para transferencias de mercadería (guías).
9. Reportes de venta, compras, stock, inventario, etc. variados y detallados.
10. Catálogo de productos y servicios con más de 25 mil ítems.
11. Configurado para poder implementar módulos adicionales para el código de producto SUNAT UNSPSC (Código del producto de acuerdo al estándar internacional de la ONU denominado: United Nations Standard Products and Services Code - Código de productos y servicios estándar de las Naciones Unidas - UNSPSC v14_0801, a que hace referencia el catálogo N° 25 del Anexo V de la Resolución de Superintendencia N° 340-2017/SUNAT y modificatorias.), libros electrónicos SUNAT y facturación electrónica SUNAT.
12. Funciones y características personalizables o por implementar requeridos por los usuarios.

7.7.EVIDENCIA RESPECTO AL FUNCIONAMIENTO DEL SISTEMA

Módulo de compras: ingresa todos los productos disponibles para la venta, asimismo posee otras opciones: consulta de compras, modificaciones de compras y reportes de compras.

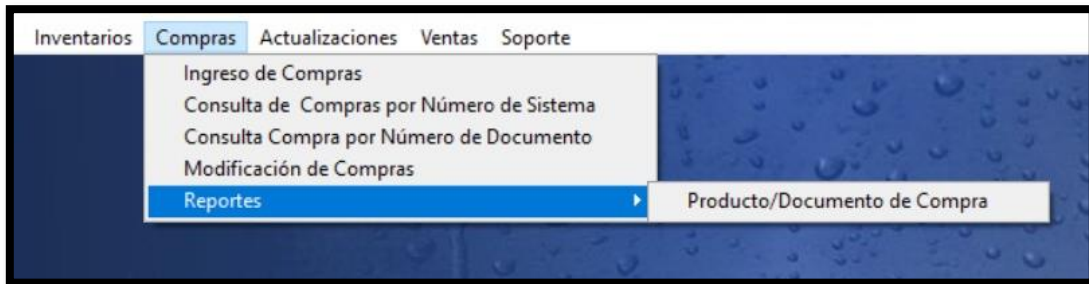


Ilustración 3 Módulo de compras.

Módulo de ventas: genera comprobantes de pago, presenta reportes diversos relacionados a las ventas, permite la consulta de precios de los productos a vender.

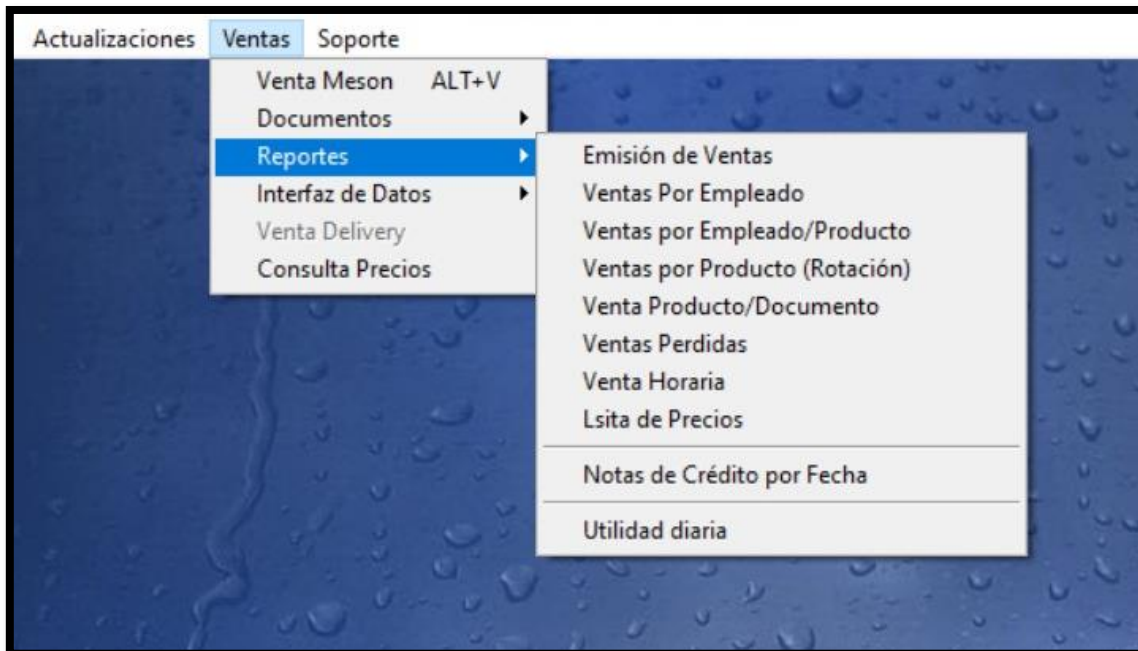


Ilustración 4 Módulo de ventas

Módulo de almacén: Ofrece diversas opciones para conocer los respectivos movimientos de los productos en las operaciones comerciales diarias.

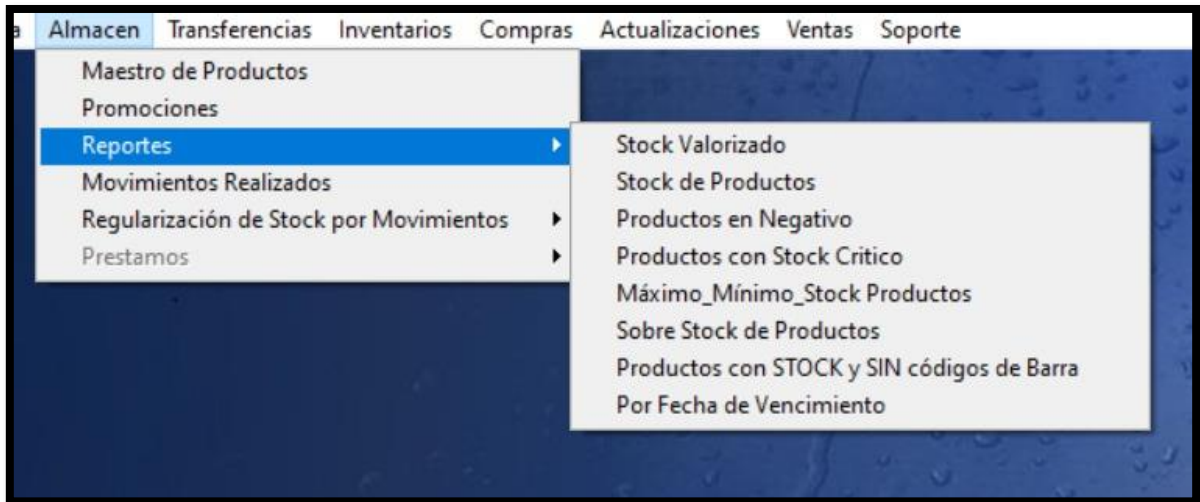


Ilustración 5 Módulo de Inventarios

7.8.FLUJOGRAMA CON EL PROCESO DE VENTAS CON EL USO DEL SISTEMA

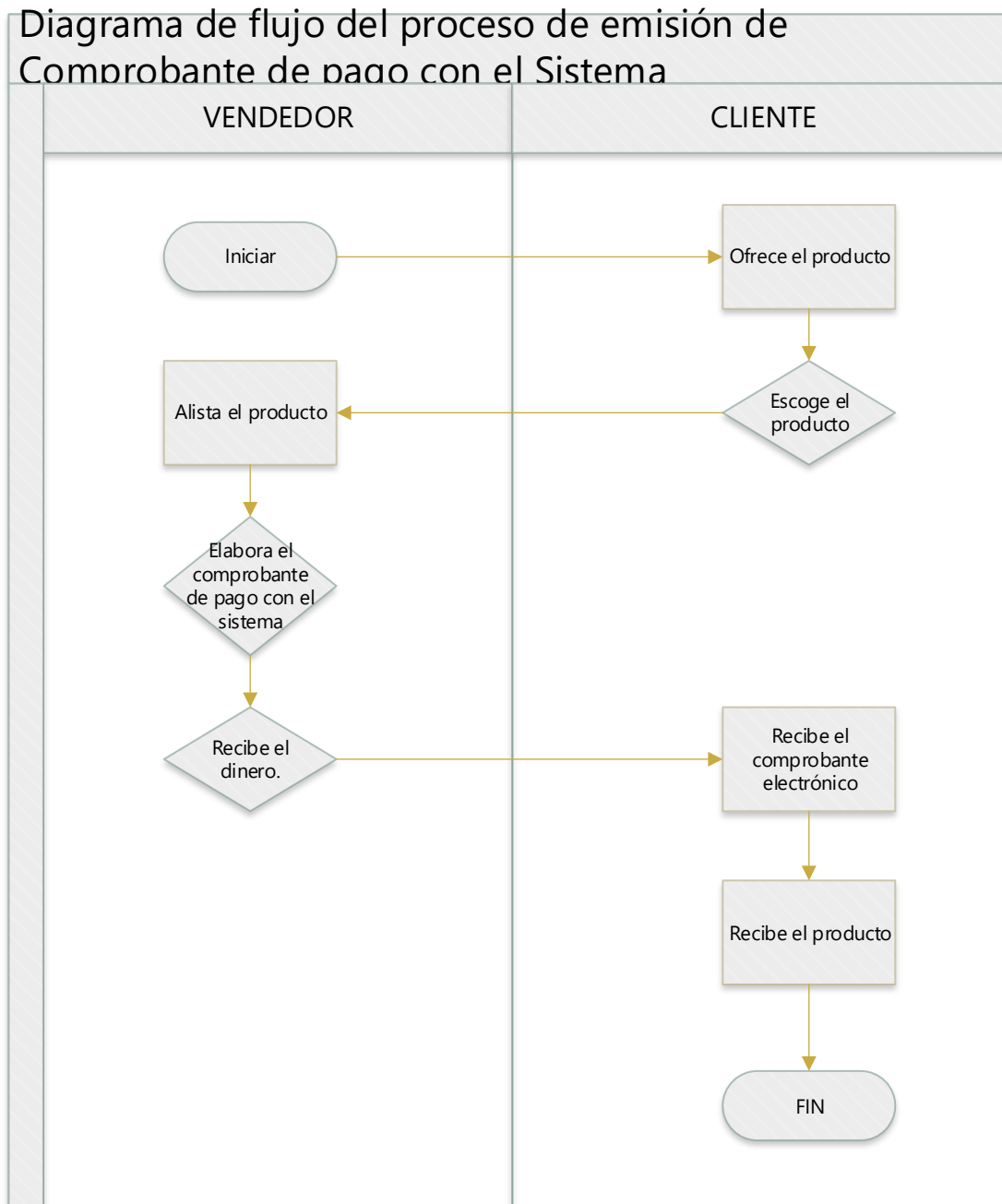


Ilustración 6 Flujograma del proceso con el sistema de emisión electrónica en la Botica del Mercado.

7.9.RECURSOS COMPLEMENTARIOS

HARDWARE

- Laptop o PC core i5 superior de 3.1 GHZ
- Capacidad de 6GB de memoria RAM disco 1 TB
- Impresora térmica o (TICKETERA) para impresión del comprobante de pago
- Impresora Láser para reportes
- Dispositivo de Backup – base de datos

Estos recursos de hardware son necesarios por la velocidad que ofrece el procesador y la cantidad de memoria RAM las cuales ofrecen reducción de tiempo en el procesamiento y envío de datos al servidor SUNAT, además de un amplio espacio de almacenamiento de datos como las facturas en formato PDF y reportes diversos que ofrece el sistema.

SOFTWARE

- Sistema de facturación.
- Aplicaciones de Office
- Certificado digital
- Wi.fi de alta velocidad
- Correo electrónico.

Es necesario contar con la infraestructura necesaria para el desarrollo de las pruebas con el proveedor del servicio, por ello se debe asegurar tener una señal rápida de wi-fi por que el envío de información es en línea y un servicio estable de luz sin cortes de energía, si en caso hubiese problemas con este servicio se recomienda adquirir un grupo electrógeno para generar energía eléctrica y no afecte al procedimiento correspondiente.

Comprobantes de pago electrónicos

Los principales documentos a implementar en la Botica del Mercado son: la boleta y factura de venta electrónica, determinado el formato indicado por la administración tributaria.

7.10. EL FORMATO REQUERIDO ES EL SIGUIENTE:

TUEMPRESA
CAL. SAN MARTIN NRO. 897E
MIRAFLORES - LIMA - LIMA
RUC 20600695771
TELEFONO - EMAIL -DATOS DE CABECERA
FACTURA ELECTRÓNICA
F001-000023

ADQUIRIENTE
RUC: 20129646099
ELECTROCENTRO S.A.
SAN RAMON
FECHA EMISIÓN: 11/05/2017
FECHA DE VENC: 11/05/2017
MONEDA: NUEVOS SOLES
IGV: 18.00%

[CANT.]	DESCRIPCIÓN	P/U	TOTAL
[1]	NIU P001		
	DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO	118.000	118.00
[1]	ZZ S001		
	DESCRIPCIÓN DEL SERVICIO	236.000	236.00
	GRAVADA	S/.	300.00
	IGV	S/.	54.00
	TOTAL	S/.	354.00

IMPORTE EN LETRAS: TRESCIENTOS
CINCUENTA Y CUATRO CON 00/100 NUEVOS
SOLES

Representación impresa de la FACTURA
ELECTRÓNICA, para consultar el documento visita
<https://tuempresa.pse.pe/20600695771>



TU LOGO

Ilustración 7 Modelo de la Factura Electrónica

7.11. **Registro electrónico:**

La administración tributaria está en proceso de masificación con respecto a la presentación de la información contable, obligando a los contribuyentes a dejar los registros manuales y realizar la presentación de su información contable en formatos electrónicos.

Debido a esta situación se debe considerar la estructura requerida para el envío de esta información a la administración tributaria según el cronograma establecido por la misma.

7.12. **Beneficios de la facturación electrónica**

- a) Reducirá el espacio de almacenaje: es decir te olvidas de los documentos físicos y del espacio que necesitabas para acopiarlos. Ahora los documentos se almacenan digitalmente o en una nube.
- b) Mejor control tributario: La emisión de documentos electrónicos son documentos validados por la SUNAT, esto nos permite tener un mejor manejo de nuestras obligaciones tributarias.
- c) Disminuyes los errores manuales de digitación: Por ejemplo, del sistema de ventas emitimos una factura electrónica, la información importante como la razón social o domicilio fiscal se autocompletan con solo ingresar el RUC de la empresa a la cual hacemos referencia, esto nos permite tener información precisa y sin errores.
- d) Ahorras: Más allá de los ahorros en el uso de papel, los grandes ahorros se materializan en la eficiencia que se logra implementar en todos los procesos asociados a la emisión de documentos electrónicos. Podrás realizar más acciones en menos tiempo.
- e) Mejoras la experiencia de compra de tus clientes: Al evitar problemas con los cambios o devoluciones y haciendo la venta una experiencia mucho más rápida. Al contar con la boleta electrónica tendrás el detalle de cada transacción: día, hora, producto y valor, facilitando la gestión.
- f) Seguridad: Los documentos emitidos bajo la modalidad de facturación electrónica deben contar con un certificado digital, esto hace que sean más seguros, ya que por este medio se puede validar quién es el emisor y receptor en la transacción. Los certificados y las firmas digitales son inventos destinados a garantizar la autenticidad de las comunicaciones electrónicas.

7.13. Cronograma de Actividades

Actividad	2020			
	ENE	FEB	MAR	ABR
Estudio de Viabilidad	X			
Obtención de los requerimientos	X			
Elaboración del Diagnóstico	X	X		
Propuesta del Sistema		X		
Implantación del sistema		X	X	
Desarrollar procedimientos			X	
Pruebas finales				X
Depuración final				X

REFERENCIAS

- Fernández Nogales, Á. (2004). Investigación y técnicas de mercado. Madrid: Esic Editorial.
- Acevedo, I. (06 de 2002). ASPECTOS ETICOS EN LA INVESTIGACION CIENTIFICA. Ciencia y Enfermería, 4.
- Andina. (05 de julio de 2018). Facturación electrónica impulsa la digitalización de las empresas . Obtenido de <https://andina.pe/agencia/noticia-facturacion-electronica-impulsa-digitalizacion-las-empresas-715571.aspx>
- Baca Urbina , G. (2015). Proyectos de sistema de información . Mexico : Grupo editorial Patria, S.A. de C.V.
- Bardin, L. (2002). Análisis y contenido. Madrid : Ediciones Akal. S.A.
- Barreix , A., & Zambrano, R. (2018). Factura electrónica en América Latina. Panamá: Copyright 2018 BID.
- Bustamante Aquino , Y. H., & Pacheco Viscarra , F. d. (2018). Incidencias: Ventajas y desventajas de la implementación del sistema de emisión electrónica frente al sistema de emisión física en los principales contribuyentes en la ciudad de Arequipa 2018. Obtenido de http://repositorio.ucsp.edu.pe/bitstream/UCSP/15616/1/BUSTAMANTE_AQUINO_Y_SE_INC.pdf
- Castellanos, L. (02 de 03 de 2017). Técnica de Observación. Obtenido de <https://lcmetodologiainvestigacion.wordpress.com/2017/03/02/tecnica-de-observacion/>
- Chiroque Chunga, S., Gómez Cumpa, J., Ramos Bazán, M., & Fernández Vásquez , E. (2006). Investigación educativa: El proyecto de tesis. Lambayeque: Fondo editorial FACHSE-UNPRG.
- Cornejo Anlas, E. M. (2018). Implementación de software para la automatización del proceso de ventas de la librería bazar Copypress Talara 2018. Obtenido de http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/5009/AUTOMATIZACION_GESTION_CORNEJO_ANLAS_EDILBERTO_MANUEL.pdf?sequence=1&isAllowed=y

- Cruz, M. (2005). El Análisis Documental: Indización y Resumen en Bases de Datos Especializadas. CINDOC-CSIC.
- Cyr, D., & Gray, D. (2004). Marketing en la mediana y pequeña empresa . Bogota: Grupo editorial Norma, 2004.
- Doleit Carranza, C. A. (Septiembre de 2016). Analisis del sistema de facturacion electronica y su aplicacion en las empresas cartonera en Guayaquil . Obtenido de <http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/13718/1/TESIS%20FACTURACION%20ELECTRONICA%20-CAROLINA%20DOILET%20OCTUBRE%202016-1.pdf>
- Gomez Quintero, N., & Sanchez Piñeros, D. A. (2018). El impacto que tendra la facturacion electronica en la empresa tele VVD S.A.S. Obtenido de <http://repositorio.uniagustiniana.edu.co/bitstream/123456789/548/1/GomezQuintero-Nataly-2018.pdf>
- Gonzales Montero, F. J. (2014). Facturacion y cierre de actividad en restaurante . España: Ideas propias Editorial .
- Guevara, I. (2018). Propuesta para la implementacion de sistema de emision electronica de comprobantes de pago, para los clientes del estudio contable Juan Ernesto Arias Castilla - JEAC, distrito de Lima, 2018. Lima.
- Hernández. (2014). Capitulo III: Metodología de la Investigación. Obtenido de http://catarina.udlap.mx/u_dl_a/tales/documentos/lad/hernandez_s_j/capitulo3.pdf
- Hernández Sampieri, R., Fernández, C. C., & Baptista, L. M. (2014). Metodologia de la investigacion. Mexico: Interamericana Editores, S.A. DE C.V.
- Horngren, C. T. (2004). Contabilidad un enfoque aplicado a Mexico quinta edicion . Mexico : Pearson Educacion de Mexico, S.A de C.V .
- Huamani Condori, B., & Chacon Mamani, K. J. (2017). Obligatoriedad de la emision electronica de comprobantes de pago y su incidencia en el cumplimiento de obligaciones tributarias en los principales contribuyentes Cusco 2016. Obtenido de repositorio.unsaac.edu.pe/bitstream/handle/UNSAAC/.../253T20170285_TC.pdf?...3...
- Lara, A. (2012). Toma el control de tu negocio . Mexico : LID Editorial Mexicana .
- Melendez Gutierrez, M. (2017). La facturacion electronica y su incidencia en la reduccion de la evasion del impuesto general a las ventas en las empresas comerciales de Lima-Metropolitana-Año 2016. Obtenido de

[http://cybertesis.urp.edu.pe/bitstream/urp/1406/1/TESIS%20MARVELI%20MELEND
EZ%20GUTIERREZ-CONT2017.pdf](http://cybertesis.urp.edu.pe/bitstream/urp/1406/1/TESIS%20MARVELI%20MELEND%20EZ%20GUTIERREZ-CONT2017.pdf)

Mendez Rodriguez , H., & Palazon Bermell , J. (2015). Tratamiento de la documentación contable . Madrid : Ediciones paraninfo, S.A 1° edición 2015.

Moreno Fernandez, J. A. (2014). Contabilidad de la estructura financiera de la empresa. Mexico, D.F.: Grupo Editorial Patria S.A de C.V .

Murillo, J. (2014). Métodos de Investigación de Enfoque Experimental. Obtenido de <http://www.postgradoune.edu.pe/pdf/documentos-academicos/ciencias-de-la-educacion/10.pdf>

Navarro, D. (2013). El Proceso de observación: El caso de la práctica supervisada en Inglés en la Sede de Occidente. InterSedes de las Sedes Regionales, 19.

OMPI. (10 de Julio de 2018). Indice Mundial de Innovacion 2018. Obtenido de Indice Mundial de Innovacion 2018:

https://www.wipo.int/pressroom/es/articles/2018/article_0005.html

peruano, E. (28 de 12 de 2018). Resolucion de superintendencia N°303-2018/Sunat. Modifican la normativa sobre comprobantes de pago electrónicos. Obtenido de <https://busquedas.elperuano.pe/normaslegales/modifican-la-normativa-sobre-comprobantes-de-pago-electronic-resolucion-n-303-2018sunat-1727575-1/>

Quispe, A. (2017). Influencia de la Aplicación del Sistema de Emisión Electrónica de Comprobantes de Pago por los Contribuyentes del Sector Comercio de la Ciudad de Juliaca, Periodos 2014-2015. Puno - Perú.

Sampieri, H. (23 de 03 de 2011). Capítulo 5. Definición del alcance de la investigación a realizar: exploratoria, descriptiva, correlacional o explicativa. Obtenido de <https://sites.google.com/site/metodologiadelainvestigacionb7/capitulo-5-sampieri>

Sunat. (2012). Normas legales-Factura electronica. Obtenido de <http://orientacion.sunat.gob.pe/index.php/empresas-menu/comprobantes-de-pago-empresas/comprobantes-de-pago-electronicos-empresas/see-desde-los-sistemas-del-contribuyente/2-comprobantes-que-se-pueden-emitir-desde-see-sistemas-del-contribuyente/factura-elec>

Sunat. (2013). Libros electronicos . Obtenido de <http://www.sunat.gob.pe/legislacion/oficios/2013/informe-oficios/i107-2013.pdf>

- SUNAT. (29 de 09 de 2014). Resolución de Superintendencia N° 300-2014/SUNAT. Obtenido de <http://www.sunat.gob.pe/legislacion/superin/2014/300-2014.pdf>
- SUNAT. (09 de Mayo de 2017). RESOLUCIÓN DE SUPERINTENDENCIA N.º 117 - 2017/SUNAT . Obtenido de <http://www.sunat.gob.pe/legislacion/superin/2017/117-2017.pdf>
- Tamayo, G. (2001). Diseños Muestrales en la Investigación. Semestre Económico, 14. Obtenido de <https://dialnet.unirioja.es>
- Tapia, M. (2017). Propuesta de un Aplicativo Móvil y Gestionar la Venta de Productos Controlados en la Farmacia Vidfar V.E.S. 2017. Lima - Perú.
- Teoman, A. (2017). Definiciones de las Palabras. Definiciones de las Palabras, 2.
- Torres Morales , V. (2014). Administracion de ventas . Mexico, D.F.: Grupo Editorial Patria, S.A de C.V.
- Universidad Tecnologica Metropolitana. (2018). Uso de Listas de Cotejo como instrumento de observación, una guia para el profesor.
- Warren, C. S., Reeve, J. M., & Fess, P. E. (1999). Contabilidad Financiera. Mexico: Litografia Ingramex, S.A de C.V Centeno 162-1 Col. Granjas Esmeralda Mexico,D.F.

ANEXOS

Anexo 1: Matriz de Consistencia

Tabla 14

Matriz de Consistencia

TÍTULO	PROBLEMA	OBJETIVO	METODOLOGÍA
<p>"PROPUESTA DE EMISIÓN ELECTRÓNICA DE COMPROBANTES DE PAGO EN LA BOTICA DEL MERCADO, PAITA-2019"</p>	<p>Pregunta General:</p> <ul style="list-style-type: none"> - ¿Cuál es la propuesta para la emisión electrónica de comprobantes de pago en la Botica del Mercado, Paita-2019? 	<p>Objetivo General:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Proponer la emisión electrónica de comprobantes de pago en la Botica del Mercado, Paita-2019. 	<p>Diseño de la Investigación: No experimental</p> <p>Tipo de Investigación: aplicada Nivel de estudio: Descriptivo – transversal</p> <p>Enfoque: cualitativo</p> <p>Población: Trabajadores y documentos de la empresa Botica del Mercado.</p> <p>Técnica: observación y análisis documental</p> <p>Instrumento: Guía de observación, guía de análisis documental.</p>
	<p>Preguntas Específicas:</p> <ul style="list-style-type: none"> - ¿De qué manera se realiza actualmente el registro y reporte del libro de ventas de la Botica del Mercado? - ¿Qué tipos de comprobantes de pago se emiten actualmente en la Botica del Mercado? - ¿Cuáles son los aspectos formales de los comprobantes de pago que se emiten en la botica del mercado? - ¿De qué manera se realiza actualmente el proceso de ventas en la Botica del Mercado? - ¿Cuáles son las características para la emisión electrónica de comprobantes de pago en la Botica del mercado? 	<p>Objetivos Específicos:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Describir el registro y reporte del libro de ventas de la Botica del Mercado. - Identificar los tipos de comprobantes de pago que se emiten actualmente en la Botica del Mercado. - Describir los aspectos formales de los comprobantes de pago emitidos en la Botica del Mercado. - Describir el proceso de ventas realizado actualmente en la Botica del Mercado. - Determinar los requerimientos necesarios para la emisión electrónica de comprobantes de pago en la Botica del Mercado. 	

Fuente: Elaboración propia.

Anexo 2: Validaciones



CONSTANCIA DE VALIDACIÓN

Yo Vegas Palomina Isidro Iván con DNI N° 02847776 Magister
en Admin. de Negocios y Relaciones Internacionales
N° ANR/COP 1674666, de profesión contador público colegiado
desempeñándome actualmente como docente universitario
en Universidad César Vallejo

Por medio de la presente hago constar que he revisado con fines de Validación los instrumentos:

Lista de cotejo, guía de observación y guía de análisis documental

Luego de hacer las observaciones pertinentes, puedo formular las siguientes apreciaciones.

Guía de observación para la Botica del mercado de Paita	DEFICIENTE	ACEPTABLE	BUENO	MUY BUENO	EXCELENTE
1. Claridad				✓	
2. Objetividad				✓	
3. Actualidad				✓	
4. Organización				✓	
5. Suficiencia				✓	
6. Intencionalidad				✓	
7. Consistencia				✓	
8. Coherencia				✓	
9. Metodología				✓	

Guía de análisis documental para la Botica del mercado de Paíta	DEFICIENTE	ACEPTABLE	BUENO	MUY BUENO	EXCELENTE
1. Claridad				✓	
2. Objetividad				✓	
3. Actualidad				✓	
4. Organización				✓	
5. Suficiencia				✓	
6. Intencionalidad				✓	
7. Consistencia				✓	
8. Coherencia				✓	
9. Metodología				✓	

Lista de cotejo para la Botica del mercado de Paíta	DEFICIENTE	ACEPTABLE	BUENO	MUY BUENO	EXCELENTE
1. Claridad				✓	
2. Objetividad				✓	
3. Actualidad				✓	
4. Organización				✓	
5. Suficiencia				✓	
6. Intencionalidad				✓	
7. Consistencia				✓	
8. Coherencia				✓	
9. Metodología				✓	

En señal de conformidad firmo la presente en la ciudad de Piura al 25 de 06 del Dos mil diecinueve.


Iván Vegas Palomino, MBA
 CONTADOR PÚBLICO COLEGIADO

Mgtr.o Dr. : Vegas Palomino, Iván
 DNI : 02847776
 Especialidad : Adm. Neg. Relac. Internacionales
 E-mail : cpc_i ✓@hotmail.com

**“PROPUESTA DE EMISIÓN ELECTRÓNICA DE COMPROBANTES DE PAGO EN LA BOTICA DEL MERCADO, DE
PAITA-2019.”**

FICHA DE EVALUACIÓN DEL INSTRUMENTO: -GUÍA DE ANÁLISIS DOCUMENTAL

Indicadores	Criterios	Deficiente 0 - 20					Regular 21 - 40					Buena 41 - 60					Muy Buena 61 - 80					Excelente 81 - 100					OBSERVACIONES
		0	5	10	15	20	21	25	30	35	40	41	45	50	55	60	61	65	70	75	80	81	85	90	95	100	
ASPECTOS DE VALIDACIÓN		0	5	10	15	20	21	25	30	35	40	41	45	50	55	60	61	65	70	75	80	81	85	90	95	100	
1 Claridad	Esta formulado con un lenguaje apropiado																										
2 Objetividad	Esta expresado en conductas observables.																										
3 Actualidad	Adecuado al enfoque teórico abordado en la investigación																										
4 Organización	Existe una organización lógica entre sus ítems																										
5 Suficiencia	Comprende los aspectos necesarios en cantidad y calidad.																										

**“PROPUESTA DE EMISIÓN ELECTRÓNICA DE COMPROBANTES DE PAGO EN LA BOTICA DEL MERCADO, DE
PAITA-2019.”**

FICHA DE EVALUACIÓN DEL INSTRUMENTO: LISTA DE COTEJO

Indicadores	Criterios	Deficiente 0 - 20		Regular 21 - 40		Buena 41 - 60		Muy Buena 61 - 80		Excelente 81 - 100		OBSERVACIONES											
		0	5	10	15	20	25	30	35	40	45		50	55	60	65	70	75	80	85	90	95	100
ASPECTOS DE VALIDACIÓN		0	5	10	15	20	25	30	35	40	45	50	55	60	65	70	75	80	85	90	95	100	
1 Claridad	Esta formulado con un lenguaje apropiado																						
2 Objetividad	Esta expresado en conductas observables																						
3 Actualidad	Adecuado al enfoque teórico abordado en la investigación																						
4 Organización	Existe una organización lógica entre sus ítems																						
5 Suficiencia	Comprende los aspectos necesarios en																						

CONSTANCIA DE VALIDACIÓN

Yo, Román Vilechez Inga con DNI N° 02666472 Magister Dr.
 en Contabilidad y Finanzas
 N° ANR/COP A 1130407, de profesión Contador Público
 desempeñándome actualmente como docente
 en Universidad Nacional de Piura

Por medio de la presente hago constar que he revisado con fines de Validación los instrumentos:

Lista de cotejo, guía de observación y guía de análisis documental

Luego de hacer las observaciones pertinentes, puedo formular las siguientes apreciaciones.

Guía de observación para la Botica del mercado de Paita	DEFICIENTE	ACEPTABLE	BUENO	MUY BUENO	EXCELENTE
1. Claridad				✓	
2. Objetividad				✓	
3. Actualidad				✓	
4. Organización				✓	
5. Suficiencia				✓	
6. Intencionalidad				✓	
7. Consistencia				✓	
8. Coherencia				✓	
9. Metodología				✓	

Guía de análisis documental para la Botica del mercado de Paíta	DEFICIENTE	ACEPTABLE	BUENO	MUY BUENO	EXCELENTE
1. Claridad				✓	
2. Objetividad				✓	
3. Actualidad				✓	
4. Organización				✓	
5. Suficiencia				✓	
6. Intencionalidad				✓	
7. Consistencia				✓	
8. Coherencia				✓	
9. Metodología				✓	

Lista de cotejo para la Botica del mercado de Paita	DEFICIENTE	ACEPTABLE	BUENO	MUY BUENO	EXCELENTE
1. Claridad				✓	
2. Objetividad				✓	
3. Actualidad				✓	
4. Organización				✓	
5. Suficiencia				✓	
6. Intencionalidad				✓	
7. Consistencia				✓	
8. Coherencia				✓	
9. Metodología				✓	

En señal de conformidad firmo la presente en la ciudad de Piura al 25 de 06 del Dos mil diecinueve.

Mgtr.o Dr. : Roman Vilchez Inga
DNI : 02666472
Especialidad : Contabilidad
E-mail : romanvilchez@hotmail.com



Roman Vilchez Inga
TUNTAOOR PUBLICO COLEGADO
SAT. 310 200. 1002666472

“PROPUESTA DE EMISIÓN ELECTRÓNICA DE COMPROBANTES DE PAGO EN LA BOTICA DEL MERCADO, DE PAITA-2019.”

FICHA DE EVALUACIÓN DEL INSTRUMENTO: -GUÍA DE ANÁLISIS DOCUMENTAL

Indicadores	Criterios	Deficiente 0 - 20					Regular 21 - 40					Buena 41 - 60					Muy Buena 61 - 80					Excelente 81 - 100					OBSERVACIONES
		0	5	10	15	20	21	25	30	35	40	41	45	50	55	60	61	65	70	75	80	81	85	90	95	100	
ASPECTOS DE VALIDACIÓN		0	5	10	15	20	21	25	30	35	40	41	45	50	55	60	61	65	70	75	80	81	85	90	95	100	
1 Claridad	Esta formulado con un lenguaje apropiado																										
2 Objetividad	Esta expresado en conductas observables																										
3 Actualidad	Adecuado al enfoque teórico abordado en la investigación																										
4 Organización	Existe una organización lógica entre sus ítems																										
5 Suficiencia	Comprende los aspectos necesarios en cantidad y calidad.																										

**"PROPUESTA DE EMISIÓN ELECTRÓNICA DE COMPROBANTES DE PAGO EN LA BOTICA DEL MERCADO, DE
PAITA-2019."**

FICHA DE EVALUACIÓN DEL INSTRUMENTO: GUÍA DE OBSERVACIÓN

Indicadores	Criterios	Deficiente 0 - 20					Regular 21 - 40					Buena 41 - 60					Muy Buena 61 - 80					Excelente 81 - 100					OBSERVACIONES
		0	5	10	15	20	25	30	35	40	45	50	55	60	65	70	75	80	85	90	95	100					
ASPECTOS DE VALIDACIÓN		0	5	10	15	20	25	30	35	40	45	50	55	60	65	70	75	80	85	90	95	100					
1 Claridad	Esta formulado con un lenguaje apropiado																						77				
2 Objetividad	Esta expresado en conductas observables																						77				
3 Actualidad	Adecuado al enfoque teórico abordado en la investigación																						77				
4 Organización	Existe una organización lógica entre sus items.																						76				
5 Suficiencia	Comprende los aspectos necesarios en cantidad y calidad.																						77				

**“PROPUESTA DE EMISIÓN ELECTRÓNICA DE COMPROBANTES DE PAGO EN LA BOTICA DEL MERCADO, DE
PAITA-2019.”**

FICHA DE EVALUACIÓN DEL INSTRUMENTO: LISTA DE COTEJO

Indicadores	Criterios	Deficiente 0 - 20					Regular 21 - 40					Buena 41 - 60					Muy Buena 61 - 80					Excelente 81 - 100					OBSERVACIONES
		0	5	10	15	20	21	26	31	36	41	46	51	56	61	66	71	76	81	86	91	96	100				
ASPECTOS DE VALIDACIÓN		0	5	10	15	20	21	26	31	36	41	46	51	56	61	66	71	76	81	86	91	96	100				
1 Claridad	Esta formulado con un lenguaje apropiado																	76									
2 Objetividad	Esta expresado en conductas observables																	76									
3 Actualidad	Adecuado al enfoque teórico abordado en la investigación																	76									
4 Organización	Existe una organización lógica entre sus ítems																	76									
5 Suficiencia	Comprende los aspectos necesarios en cantidad y calidad.																	76									

Anexo 3: Guía de Análisis Documental



GUIA DE ANÁLISIS DOCUMENTAL DE LOS REGISTROS Y REPORTES DE VENTAS DE LA BOTICA DEL MERCADO

I. INFORMACIÓN GENERAL

1.1 Observador (a): Luis Rosa Urrego Pazales

1.2 Fecha: 19/09/2019 1.3 Duración: 10:00 - 10:50 am

1.4 Documentos observados:

- Registro de ventas
- Archivos de documentos

Nº	ÍTEMS	Si	No	Observaciones
Información general del Registro de ventas				
1	La empresa cuenta con registro de ventas	X		
2	Se encuentra actualizado el registro de ventas		X	
3	El libro de ventas se encuentra legalizado	X		
4	El libro de ventas se lleva en hojas sueltas legalizadas	X		
5	El libro de ventas cuenta con la numeración correlativa de los folios		X	
6	El libro de ventas registra las operaciones con el orden correlativo según el tipo de comprobante.		X	
7	Las facturas y boletas de las ventas se registran de manera legible	X		
8	Los documentos son registrados aplicando el anexo 234 (tabla 1 hasta la tabla 10)		X	
9	Se registran los comprobantes anulados por fallas técnicas o errores de emisión en el registro de ventas		X	
10	Se registra los campos correspondientes de acuerdo al formato del registro de ventas		X	
Archivo de documentos				
11	Existe un adecuado orden de los comprobantes de pago		X	
12	La empresa cuenta con un archivo virtual de los comprobantes de pago.	X		

13	El archivo de documentos y libros se encuentra clasificado por el área correspondiente.	X		
----	---	---	--	--



**GUÍA DE ANÁLISIS DOCUMENTAL DE LA EMISIÓN DE
COMPROBANTES DE PAGO EN LA BOTICA DEL
MERCADO**

I. INFORMACIÓN GENERAL

1.1 Observador (a): Ana Rosa Urrego Rosales

1.2 Fecha: 19/09/2019 1.3 Duración: 11:00 - 11:07 am

1.4 Documentos observados:

Emisión de comprobantes de pago

II. INFORMACIÓN ESPECÍFICA

No	ÍTEMS	Si	No	Observaciones
1. ¿Qué Tipos de comprobante que emite la Botica del mercado?				
	Facturas de ventas	X		
	Boletas de ventas	X		
	Notas de débito		X	
	Notas de crédito		X	
	Guía de remisión remitente		X	
	Guía de remisión transportista		X	
2. ¿Que Condición de pago tiene los comprobantes de pago en la botica?				
Nº	ITEMS	Contado	Crédito	Observaciones
1	Contado	X		
2	Crédito		X	

I. INFORMACIÓN GENERAL

1.1 Observador (a): Aua Rosa Urrego Rosales

1.2 Fecha: 19/09/2019 1.3 Duración: 12:00 - 13:51 pm

1.4 Documentos observados:

Aspectos Formales de los comprobantes de pago

II. INFORMACIÓN ESPECÍFICA

No	ÍTEMES	Si	No	Observaciones
Información necesariamente impresa				
1	Los comprobantes de pago están impresos y/o importado por imprentas autorizadas por SUNAT.	X		
2	Los comprobantes de pago impresos contienen la información de la imprenta: número de RUC y fecha de impresión.	X		
3	Los comprobantes de pago impresos contienen los datos de identificación del obligado: Razón social, número de RUC, nombre comercial, y dirección del domicilio fiscal.	X		
4	Las boletas de pago impresas contienen en el original la descripción emisor y en la segunda copia adquiriente.	X		
5	Las facturas impresas contienen en el original Adquiriente, y en las copias Emisor, SUNAT. y en la leyenda de las copias se consigna " copia sin derecho a crédito Fiscal"	X		
6	Los comprobantes de pago impresos contienen la serie y número correlativo.	X		
7	Los comprobantes de pago tienen impreso de acuerdo a ley el signo de la moneda.		X	
Información no necesariamente impresa				
8	Los comprobantes de pago emitidos contienen la información del cliente (denominación o razón social y número de ruc o Dni).		X	
9	Los comprobantes de pago emitidos consignan la fecha de emisión.	X		
10	Los comprobantes de pago emitidos detallan el producto, cantidad y precio unitario del bien vendido.		X	
11	Existen comprobantes con enmendaduras, borrones o tachados.		X	

12	Existen documentos anulados y conservados por fallas técnicas, y errores de emisión.		X	
13	Los comprobantes de pago emitidos son manuales.	X		
14	Los comprobantes de pago manuales son emitidos en el original con tinta y las copias con papel carbón o autocopiativo químico.	X		
15	Existen denuncias policiales por robo, o extravió de comprobantes de pago.	X		
Información de impuestos				
16	Los documentos emitidos consignan el impuesto general a las ventas (16%) y el impuesto de promoción municipal (2%). Los mismos que se podrán consignar en un solo porcentaje (18%).	X		
17	Las facturas emitidas detallan el valor venta, impuestos gravados y el importe total expresado numérica y literalmente.	X		
* Fuente de verificación: Reglamento de comprobantes de pago. Resolución de superintendencia n° 007-99/SUNAT.				

Anexo 4: Guía de Análisis de Observación



GUÍA DE OBSERVACIÓN DEL PROCESO DE VENTAS EN LA BOTICA DEL MERCADO

I. INFORMACIÓN GENERAL

Observador (a): Ana Rosa Urigo Porales

Fecha: 28/09/2019 Duración: 8:00 - 8:07 am

II. INFORMACIÓN ESPECÍFICA

N°	ACCIONES A OBSERVAR	CUMPLIMIENTO		
		SI	NO	No se observó
Pedido del producto				
1	El vendedor establece contacto con el cliente e identifica sus necesidades.	X		
2	El vendedor califica si los productos a vender requieren receta médica para ser vendidos.	X		
3	El vendedor realiza la presentación de productos enfocados en el interés del cliente		X	
Realización de la venta				
4	El vendedor atiende las objeciones de los clientes.	X		
5	El vendedor da a conocer todos los productos para que el cliente seleccione		X	
6	El vendedor ofrece promociones de productos en oferta.		X	
7	El vendedor ofrece descuentos a productos en oferta.		X	
8	El vendedor solicita y confirma el pedido del cliente a través de algún documento previo al comprobante de pago.	X		
9	El vendedor ofrece el tipo de comprobante de pago.		X	
Cierre de la venta				
10	El cliente conoce que tipo de comprobante se le debe entregar		X	
11	El cliente es quien solicita la condición de pago.		X	
12	El cliente cancela la compra antes de la emisión del comprobante de pago	X		
13	El cliente recibe su comprobante de pago antes de la entrega del producto.		X	
14	El cliente verifica su compra con el comprobante de pago		X	
15	El vendedor asegura la entrega del producto eficientemente.		X	

Anexo 5: Marco Teórico

Aspectos complementarios de la investigación

Los Requisitos que debe cumplir las facturas son los siguientes:

Datos de identificación del obligado: la factura debe comprender la siguiente Información impresa como requisitos mínimos: debe contener los apellidos y nombres, denominación y razón social; número de ruc , establecer nombre comercial si lo tuviese, dirección del domicilio fiscal y del establecimiento donde este localizado el punto de emisión, denominación del comprobante “factura”, numeración: serie y numero correlativo, datos de la imprenta donde se realizó la impresión: número de ruc y fecha de impresión, numero de autorización de impresión otorgada por SUNAT, destino del original y las copias: (en el original, adquiriente o usuario, en la primera copia, emisor, en la segunda copia SUNAT), en las copias también se consignara copia sin derecho a crédito fiscal del IGV; con la información no obligatoriamente impresa: estos datos pueden ser consignados de manera impresa o manualmente con tinta: datos de identificación o razón social del adquiriente o consumidor, numero de RUC, descripción del bien vendido o cedido en uso, mostrando la cantidad, elemento de medida, número de serie, precios unitarios de los bienes entregados o precio de la cesión de servicios ofrecidos, valor de la venta o costo del servicio prestado, valor diferenciado de los tributos que gravan la operación y otras obligaciones adicionales, revelando el nombre del tributo y la tasa correspondiente, importe total de la venta expresado numérica y literalmente, número de la guía de remisión u otro documento relacionado con la operación y fecha de emisión (SUNAT, 2018).

Boletas de ventas:

Datos de identificación del obligado: la boleta de venta debe contener la siguiente información impresa: en este formato impreso va los datos de identificación del obligado en los que se consigna la siguiente información: nombres y apellidos, denominación o razón social, además, deben establecer su nombre comercial si lo tuvieran, dirección del domicilio fiscal y del establecimiento donde esté ubicado el punto de emisión, numero de RUC, nombre del comprobante “boleta de venta”, numeración, serie y numero correlativo, datos de la imprenta

que efectuó la impresión de un número de RUC y fecha de la imprenta, número de autorización de impresión otorgado por SUNAT, que debe estar junto con los datos de la empresa gráfica, destino del original y las copias: en el original: emisor en la primera copia: adquiriente o usuario. y la información no necesariamente impresa: en la boleta de venta los siguientes datos pueden ser consignados de manera impresa o manualmente con tinta: bien vendido o cedido en uso, tipo de servicio prestado, número de serie y/o número de motor si se trata de un bien identificable, importe de la venta o del servicio prestado, fecha de emisión y cuando el importe de la boleta supere los S/. 700.00 será obligatorio consignar los datos de identificación del adquiriente o usuario: apellidos y nombres, número de documento de identidad (SUNAT, 2018).

Asimismo, existen obligaciones generales que deben cumplir los comprobantes de pago las mismas que se tienen a continuación:

- Obligaciones para la emisión y archivo; la segunda copia de facturas se entregará junto con la original al usuario.
- Los comprobantes de pago que contengan fallas técnicas, errores en la emisión u otros motivos deberán ser anulados y conservados.
- En casos de extravió o robo de los comprobantes de pago, no implica pérdida del crédito fiscal, deberá presentar la denuncia policial y la comunicación a SUNAT.
- El monto mínimo para emitir comprobantes de pago en transacciones con consumidores finales es de S/.5.00, siendo esta voluntaria, pero si el usuario final lo solicita deberá entregárselo.
- Corresponderán anular y almacenar los documentos por fallas sistemáticas, errores de emisión, los comprobantes de pago no podrán ser rectificadas, rayados o eliminados.
- Los documentos emitidos de modo manual corresponderán consignarse con tinta en el original.
- El hurto o traspapeló de documentos no implica pérdida de crédito fiscal, costo o gasto para efecto tributario, siempre que el contribuyente acredite en forma fehaciente haber cumplido en su momento con todo lo exigido en la disposición de SUNAT.

Equipos básicos y otros medios para la facturación: El personal que está relacionado con el proceso de facturación de contar con todos los medios posibles para facilitar el proceso para que sea más simple, rápido y efectivo entre ellos encontramos los siguientes:

Documentos habituales utilizados para la facturación: El autor considera que para la ejecución del proceso de facturar se debe contar con los siguientes recursos materiales: Libretas de comandas y libro de registro de contabilidad, archivo de comanda, facturas cobradas-pagadas, Liquidación diaria, Comprobante de caja, Diarios de producción y los Informes de ventas.

Actividades postventa: Para Torres (2014), cada día es más trascendental que el vendedor no se conforme, debe manejar el pedido y la entrega del producto lo más eficiente posible al comprador que el producto o servicio fue brindado de forma satisfactoria.

Software Informático: Según, De Pablos, Hermoso, Romo y Medina (2004), es la parte inmaterial o lógica de un sistema informático. Es un grupo de programas creados por expertos diestros de las técnicas apropiadas que sirven para controlar la función del ordenador y pueda convertir los datos de entrada en resultados.

Asimismo, Warren, Reeve y Fess (1999) señalan las principales ventajas de los sistemas computarizados, respecto a los sistemas manuales: Facilitar el proceso de llevar registros. Las operaciones se registran en forma electrónica y en la misma forma se traspasan electrónicamente a las cuentas de los libros generales y auxiliares, son más fiables que los sistemas manuales y facilitan a los administradores informes relativos a los saldos actualizados, para impulsar la toma de decisiones.

De acuerdo a SUNAT (2018), son comprobantes de pago electrónicos, todos los documentos regulados por el ente supervisor, que demuestren un intercambio comercial entre ellos se tienen:

- a. Factura electrónica: es un tipo de documento de pago emitido a través de un sistema de emisión electrónica desde un sistema desarrollado por el contribuyente. Sus características de este documento son las siguientes: sustenta costo, gasto, crédito fiscal para efectos tributarios, su serie es alfanumérica de cuatro dígitos comenzando con la letra F, su numeración es correlativa empezando con uno (1), es independiente de la física, se emite para usuarios que tengan ruc, excepto a sujetos no domiciliados por operaciones de exportación, no se puede utilizar para sustentar traslado de bienes, la autenticidad de estos documentos se puede realizar a través del portal web de la administración (2012).

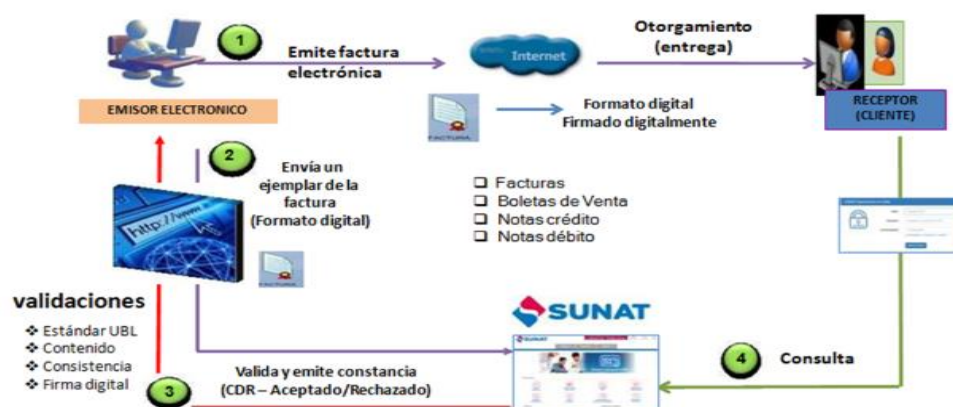


Figura 1 factura desde los sistemas del contribuyente

Fuente SUNAT

- b. Boletas de venta electrónicas: documento emitido desde los sistemas de emisión electrónica de los contribuyentes, sus principales características de este son: la numeración empieza con la letra B seguida de cuatro dígitos correlativos que comienza con uno (1), siendo éstas independientes de las emitidas físicamente, no permite ejercer derecho a crédito fiscal, ni costo ni gasto para efectos tributarios, no se puede utilizar para el traslado de bienes, este documento se puede consultar en el portal web de la administración (SUNAT, 2012).

El peruano, (2018) publica (resolución de superintendencia N°303-2018/SUNAT) donde establece a la boleta de venta electrónica permite efectuar como deducción adicional de gastos de las rentas de cuarta y quinta el 15% por los servicios de actividades de alojamiento y servicios de comida. Únicamente se aceptará boleta de venta electrónica impresa siempre que el usuario se identifique con su DNI o RUC. Esta resolución entro en vigencia desde el 01 de enero del 2019.

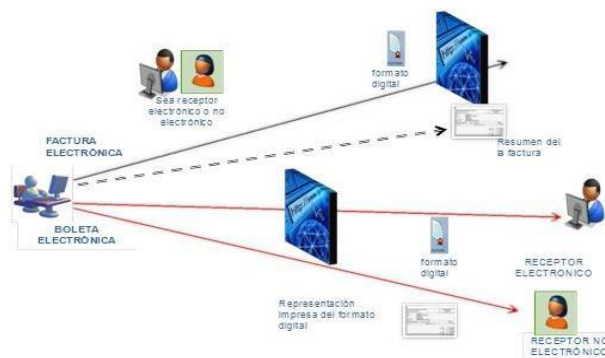


Figura 2 Boleta de Venta desde los sistemas del contribuyente

Fuente SUNAT

- c. Notas de crédito electrónicas: estas serán emitidas en los casos que, solamente una factura o boleta de venta electrónicas, cuenten con un certificado del resumen diario y con la condición de Aceptada. Y solo de manera excepcional pueden ser emitidas hasta el día diez de haberse generado el comprobante de pago electrónico, de manera que se anule la factura o boleta, donde se ha señalado una persona distinta a la que adquirió, o y sea para subsanar el detalle de la venta o servicio prestado (SUNAT, 2012).
- d. Notas de débito electrónicas: son documentos electrónicos emitidos con el fin de recobrar gastos o costos que han sido realizados por quien vende después de emitidas un comprobante electrónico, y sea factura o boleta; y este sea para anular una factura o una boleta donde se ha señalado una persona distinta a la que adquirió, o y sea para subsanar el detalle de la venta o servicio prestado (SUNAT, 2012)

Asimismo, la operatividad de los comprobantes de pago en los sistemas del contribuyente según SUNAT (2013) La comunicación de la baja es en el plazo de 7 días calendarios. Para ejecutar todo este proceso de emisión de comprobantes de pago electrónicos se debe contar con certificado digital herramienta tecnológica que firma digitalmente los comprobantes de pago creando con ello la seguridad en el proceso comercial.

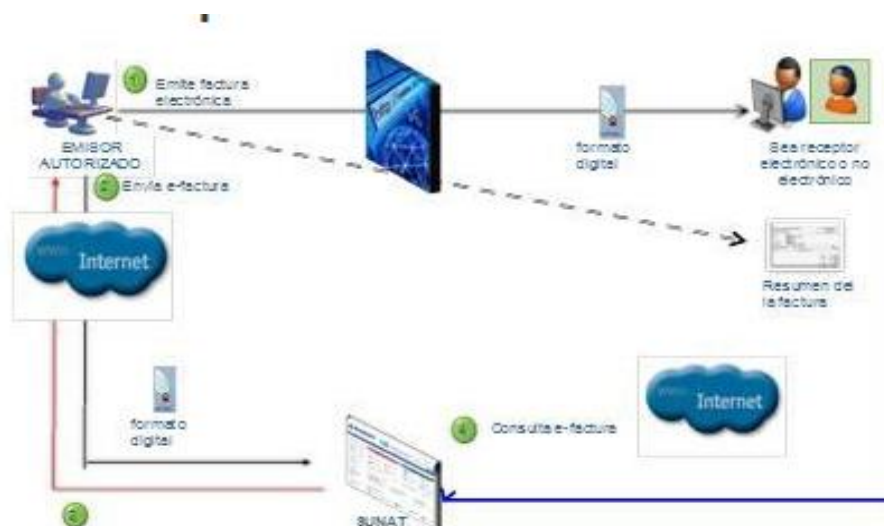


Figura 3 Operatividad de los comprobantes de pago

Fuente SUNAT

En cuanto los libros electrónicos SUNAT (2013), determina en el informe N°107-2013 las disposiciones para la implementación del llevado de determinados libros de manera obligatoria mediante resolución, existen dos formas: desde el portal de la SUNAT y el sistema de PLE realizados desde los sistemas de los contribuyentes, siendo sujetos a un cronograma de aplicación desde el 01 enero del 2016 a los contribuyentes que hayan superado las 500 UIT a partir del periodo de junio 2012 hasta junio 2013, este aplicativo desarrollado por SUNAT permite generar el libro electrónico a través de las siguientes funcionalidades: validar (información del libro generada en txt y enviar a SUNAT denominada “resumen”), verificar (verifica el archivo txt remitido a SUNAT con la constancia de recepción respectiva generada), historial (muestra una consulta de libros generados) y visor opción para verificar las constancias de recepción generadas. Para este llenado de libros existe una nomenclatura y estructuras en formas de tablas estableciendo

códigos y parámetros en el anexo numero 2 referido a la estructura e información de los libros y registros electrónicos (resolución de superintendencia N ° 286-2009/SUNAT.)

Para Méndez y Palazón (2015), los libros contables deben ser llevados por todas las empresas ya que son exigidos por normas obligatorias y estos dependerán del aspecto jurídico y fiscal de cada empresa. En el caso del libro de ventas y/o ingresos, registra las facturas, boletas emitidos, y documentos anulados reflejando la fecha, el numero correlativo, el destinatario y la base imponible e impuesto. Este libro debe estar legalizado antes de los cuatro meses del cierre del ejercicio la presentación puede ser en formato de papel, digital o telemática (este último debe poseer firma digital). Asimismo, el archivo de documentos y libros contables deben ser clasificados por áreas de la empresa, clasificados cronológicamente, por cuentas contables y/o otros conceptos que se considere necesario.

Equipos básicos y medios utilizados para la facturación: el autor considera que el equipamiento informático son recursos complementarios para la ejecución de la facturación tales como los siguientes: ordenador central, caja registradora, impresora de tickes, datafono, equipo para cobro de clientes con tarjeta, comando digital, SAI.

De acuerdo con Cyr y Gray (2004), considera al registro de ventas como una fuente valiosa de información, indica información sobre los pedidos, facturación despachos y clientes de la organización.

En cuanto al Sistema electrónico Warren, Reeve y Fess (1999), postula que es una herramienta que combina los componentes: personal, registros y procedimientos para que las empresas obtengan toda la información financiera pertinente, pues realizan transacciones computarizadas y especializadas. Los autores fundamentan a los Sistemas electrónicos computarizados, indican los requerimientos de los equipos (hardware), que comprende una computadora, sus componentes y el equipo periférico. Los elementos externos básicos de una computadora se usan para que el usuario registre datos y a su vez pueda obtener información.

La computadora registra información que inserta el usuario mediante el teclado o el ratón, también registra datos provenientes de elementos externos como memorias, discos y otros. La salida de datos de la computadora puede desplegarse en el monitor o imprimirse con una impresora. la salida o entrada de datos también pueden viajar por una red, que es un método para conectarse a la computadora de otro usuario o con un medio de almacenamiento de datos. Asimismo, los autores mencionan las instrucciones que utiliza la computadora se derivan de programas (software). Existen dos tipos principales de programa de computación: sistemas operativos y aplicaciones. El sistema operativo contiene instrucciones para las operaciones básicas de la computadora, También proporciona la interface entre el usuario y la propia computadora. Toda computadora necesita un sistema operativo. Un ejemplo, de sistema operativo muy conocido es el Windows © y una aplicación es un programa que ejecuta un trabajo en particular; entre ellas tenemos las hojas de cálculo, documentó PDF entre otras.

Anexo 6: Data

Tabla 16

Registro de Ventas de la Botica del mercado Paíta -2019

¿La empresa cuenta con registro de ventas manual?	Si	No	Observaciones
La empresa cuenta con registro de ventas	X		

Fuente: Guía de análisis documental de la Botica del mercado

Elaboración Propia

Interpretación:

En la tabla 16 se observa la empresa Botica del mercado cuenta con libro de ventas computarizado registrando facturas y boletas correspondiente con la normatividad vigente Resolución de Superintendencia N°234-2006/SUNAT normas referidas a los libros y registros vinculados a asuntos tributarios.

Tabla 17*Actualización del Registro de Ventas de la Botica del mercado Paita -2019*

¿Cuenta la empresa con registro de ventas actualizado?	Si	No	Observaciones
Se encuentra actualizado el registro de ventas		X	

Fuente: Guía de análisis documental de la Botica del mercado

Elaboración: Fuente Propia

Interpretación:

En la tabla 17 se observa que la empresa cuenta con libro de ventas atrasado un mes, siendo el plazo máximo de atraso permitido de diez días hábiles a partir del mes siguiente de emitido el comprobante de pago. Resolución de superintendencia N° 234-2006/SUNAT.

Tabla 18*Legalización del Registro de Ventas de la Botica del mercado Paita -2019*

¿El libro de ventas se encuentra legalizado?	Si	No	Observaciones
El libro de ventas se encuentra legalizado		X	

Fuente: Guía de análisis documental de la Botica del mercado

Elaboración propia

Interpretación:

En la tabla 18 se observa que el libro de ventas si está legalizado por un notario tal como lo exige la normatividad en la resolución de superintendencia N° 234 -2006/ SUNAT.

Tabla 19

Registro de Ventas de la Botica del mercado Paita -2019

¿El libro de ventas se registra en hojas sueltas legalizadas?	Si	No	Observaciones
El libro de ventas se registra en hojas sueltas legalizadas	X		

Fuente: Guía de análisis documental de la Botica del mercado

Elaboración Propia

Interpretación:

En la tabla 19 se observó que el libro de ventas si está empastado y consignado la denominación de libro de ventas como los exige en la resolución de superintendencia No 234 -2006/ SUNAT.

Tabla 20

Numeración de Folios del Registro de Ventas de la Botica del mercado Paita -2019

¿El libro de ventas tiene la numeración correlativa de los folios?	Si	No	Observaciones
El libro de ventas tiene la numeración correlativa de los folios		x	

Fuente: Guía de análisis documental de la empresa Botica del mercado

Elaboración propia

Interpretación:

En la tabla 20 se observó que el libro de ventas no registra los comprobantes en orden correlativo del comprobante de pago empezando con facturas si hubiese y luego con las boletas de venta como se exige en la resolución de superintendencia N° 234 -2006/ SUNAT.

Tabla 21

Documentar las Operaciones según el tipo de Comprobante en el Registro de Ventas de la Botica del mercado Paita -2019

¿Las operaciones se registran en orden según el tipo de comprobante?	Si	No	Observaciones
El libro de ventas registra las operaciones con el orden correlativo según el tipo de comprobante.		x	

Fuente: Guía de análisis documental de la Botica del mercado

Elaboración propia

Interpretación:

En la tabla 21 se observa que los comprobantes de pago no están registrados de manera legible identificando con claridad los datos contenidos en los comprobantes de pago como exige en la resolución de superintendencia No 234 -2006/ SUNAT.

Tabla 22

Anotación de los Documentos de manera legible en el Registro de Ventas de la Botica del mercado Paita -2019

¿las facturas se registran de manera legible?	Si	No	Observaciones
Las facturas y boletas de las ventas se registran de manera legible	x		

Fuente: Guía de análisis documental de la Botica del mercado

Elaboración propia

Interpretación:

En la tabla 22 se observa que los comprobantes de pago si están registrados de manera legible identificando con claridad los datos contenidos en los comprobantes de pago como exige en la resolución de superintendencia No 234 -2006/ SUNAT.

Tabla 23

Aplicación del Anexo 234 en el Registro de Ventas de la Botica del mercado Paita -2019

¿Los documentos son registrados aplicando el anexo 234 (tabla 1 hasta la tabla 10)?	Si	No	Observaciones
Los documentos son registrados aplicando el anexo 234 (tabla 1 hasta la tabla 10)		x	

Fuente: Guía de análisis documental de la Botica del mercado

Elaboración propia

Interpretación:

En la tabla 23 se visualiza, los comprobantes de pago no son registrados con los códigos del anexo 234 de la Resolución de Superintendencia N° 234 -2006/ SUNAT.

Tabla 24

Registros de los Comprobantes Anulados por errores de emisión en el Registro de Ventas de la Botica del mercado Paita -2019

¿Se registran los comprobantes anulados por fallas técnicas o errores de emisión en el registro de ventas?	Si	No	Observaciones
Se registran los comprobantes anulados por fallas técnicas o errores de emisión en el registro de ventas		x	

Fuente: Guía de análisis documental de la Botica del mercado

Elaboración propia

Interpretación:

En la tabla 24 se observa que no hay registro de documentos anulados por que en la mayoría son boletas con manchones, las mismas que si están registradas en el libro de ventas.

Tabla 25

Registro de todos los campos que corresponden al en el Registro de Ventas de la Botica del mercado Paita -2019

¿Se registra todos los campos que corresponden al registro de ventas?	Si	No	Observaciones
Se registra los campos correspondientes de acuerdo al formato del registro de ventas		x	

Fuente: Guía de análisis documental de la Botica del mercado

Elaboración propia

Interpretación:

En la tabla 25 se observa que no hay registro de la información del cliente, porque la mayoría de los comprobantes son boletas de ventas y no contiene dicha información, esta información se requiere en casos cuando la boleta emitida sea igual o mayor al monto de S/700.00 soles y no hay boletas emitidas igual o mayor al importe señalado según el reglamento de comprobantes de pago Resolución de Superintendencia N° 007-99/SUNAT.

Tabla 26

Orden de los Comprobantes de Pago en el Registro de Ventas de la Botica del mercado Paita -2019

¿Existe orden de los comprobantes de pago?	Si	No	Observaciones
Existe un adecuado orden de los comprobantes de pago	x		

Fuente: Guía de análisis documental de la Botica del mercado

Elaboración propia

Interpretación:

En la tabla 26 se observa el registro de la serie y numeración de cada comprobante de pago emitido por día, en la mayoría son boletas de ventas las mismas que son registradas en el libro de ventas cumpliendo con la resolución de superintendencia N° 234 -2006/ SUNAT.

Tabla 27*Archivo Virtual de los Comprobantes de Pago de la Botica del mercado Paita -2019*

¿La empresa cuenta con un archivo virtual?	Si	No	Observaciones
La empresa cuenta con un archivo virtual de los comprobantes de pago.	x		

Fuente: Guía de análisis documental de la Botica del mercado

Elaboración propia

Interpretación:

En la tabla 27 se observa en el libro de ventas, si hay un archivo virtual para el registro de las boletas de ventas y facturas, se registran en un formato de cálculo de Excel para luego ser impreso en hojas legalizadas esta información la maneja el contador.

Tabla 28*Clasificación de los Documentos y Libros de la Botica del mercado Paita -2019*

¿El archivo de documentos y libros se encuentran clasificados por área correspondiente?	Si	No	Observaciones
El archivo de documentos y libros se encuentra clasificado por el área correspondiente.		x	

Fuente: Guía de análisis documental de la Botica del mercado

Elaboración propia

Interpretación:

En la tabla 28 se observa que no hay archivos clasificados para comprobantes de pago ni para libros contables, estos están en una sola caja con otros documentos de la Botica del mercado, esta situación dificulta su rápida ubicación y probable confusión ya que esta todo junto.

Con respecto al segundo al objetivo específico, Identificar los tipos de comprobantes de pago que se emiten actualmente en la Botica del Mercado.

Tabla 29

Tipos de comprobantes emitidos en la Botica del mercado Paita -2019

¿Qué Tipo de comprobantes emite la botica del mercado?	SI	NO
1. Facturas	x	
2. Boletas de ventas	x	
3. Notas de crédito		x
4. Notas de débito		x

Fuente: Guía de análisis documental de la Botica del mercado

Elaboración propia

Interpretación:

En la tabla 29 se observa la empresa emite dos tipos de comprobantes de pago, boletas de ventas y facturas en sus actividades comerciales.

Tabla 30

Condición de pago de los comprobantes emitidos en la Botica del mercado Paita-2019

¿Qué condición de pago tienen los comprobantes de pago emitidos en la botica del mercado	SI	NO
5. contado	X	
6. crédito		X

Fuente: Guía de análisis documental de la Botica del mercado

Elaboración propia

Interpretación:

En la tabla 30 se observa que los comprobantes de pago de la botica del mercado tienen condición de pago contado para todos sus clientes.

Con respecto al tercer objetivo específico, determinación de los aspectos formales de comprobantes de pago emitidos en la botica del mercado.

Tabla 31

Aspectos formales de los comprobantes de pago de la Botica del mercado Paita -2019

¿Los comprobantes de pago están impresos y/o importado por imprentas autorizadas por SUNAT?	Si	No
		x

Fuente: Guía de análisis documental de la Botica del mercado

Elaboración propia

Interpretación:

En la tabla 31 se observa que las boletas de ventas y facturas si están impresas por la imprenta autorizada, tal como lo exige el reglamento de comprobantes de pago. Esta autorización de comprobantes físicos se realiza en el formulario virtual 816 en el sistema sol del portal de SUNAT; este formulario valida si se cumplen con los requisitos y te solicita que identifiques a la imprenta donde se realizara la impresión de comprobantes, la imprenta elegida se le comunica la solicitud de impresión a través del buzón sol , para que la imprenta acepte la solicitud, aceptada la solicitud el sistema genera un numero de autorización para la impresión de estos documentos. Todos estos pasos mencionados se realizan antes de la impresión de los comprobantes.

Tabla 32

Los Comprobantes de Pago contienen la Información Correcta de la Botica del mercado Paita -2019

¿Los comprobantes de pago impresos contienen la información de la imprenta: número de RUC y fecha de impresión?	Si	No
		x

Fuente: Guía de análisis documental de la Botica del mercado

Elaboración propia

Interpretación:

En la tabla 32 se observa que las boletas de venta y facturas si esta consignada la información de identificación de la imprenta como es: RUC No 10026647610, autorización de la imprenta No 1189166083, fecha de impresión 26-12-2017 para facturas y para boletas autorización de imprenta N°1246888083, fecha de impresión 05-04-2019 cumpliendo con el reglamento de comprobantes de pago.

Tabla 33

Los Comprobantes de Pago Contienen los Datos de Identificación Obligado de la Botica del mercado Paita -2019

Los comprobantes de pago impresos contienen los datos de identificación del obligado: Razón social, numero de RUC, nombre comercial, y dirección del domicilio fiscal?	Si	No
		x

Fuente: Guía de análisis documental de la Botica del mercado

Elaboración propia

Interpretación:

En la tabla 33 se observa en las facturas y boletas de venta la información de identificación del obligado Carlos Emilio Ruesta Peña con el nombre comercial de Botica del mercado en las boletas de venta, en las facturas no consigna el nombre comercial y con respecto al ruc numero 10026862863 si aparece en ambos comprobantes, asimismo la dirección es en Jr. Zanjón N°721 Ex plataforma deportiva Paita-Paita. Con esta información se afirma que las boletas de ventas si cumple con los datos exigidos en el reglamento de comprobantes de pago. Excepto la factura por no consignar el nombre comercial en su formato impreso.

Tabla 34

Aspectos formales de los comprobantes de pago de la Botica del mercado Paita -2019

¿Las boletas de pago impresas contienen en el original la descripción emisor y en la segunda copia adquiriente?	Si	No
	x	

Fuente: Guía de análisis documental de la Botica del mercado

Elaboración propia

Interpretación:

En la tabla 34 se observa a los formatos de las boletas de ventas contienen un formato original consignando la descripción de emisor y en la copia adquiriente, cuando se emite este documento se entrega la copia al cliente y el original es conservada por el vendedor.

Tabla 35

Aspectos formales de los comprobantes de pago de la Botica del mercado Paita -2019

¿Las facturas impresas contienen en el original Adquiriente, y en las copias Emisor, SUNAT? y en la leyenda de las copias se consigna” copia sin derecho a crédito Fiscal?	Si	No	Observaciones
	x		

Fuente: Guía de análisis documental de la Botica del mercado

Elaboración propia

Interpretación:

En la tabla 35 se observa en el formato de las facturas en el original la descripción de usuario, en la segunda copia SUNAT y en la tercera de emisor y en ambas copias la leyenda copia sin derecho a crédito fiscal del IGV.

Tabla 38

Aspectos formales de los comprobantes de pago de la Botica del mercado Paita -2019

¿Los comprobantes de pago emitidos consignan la fecha de emisión?	Si	No	Observaciones
		x	

Fuente: Guía de análisis documental de la Botica del mercado

Elaboración propia

Interpretación:

En la tabla 38 se observa en las boletas de ventas emitidas la fecha de emisión que ocurrió el hecho económico.

Tabla 39

Aspectos formales de los comprobantes de pago de la Botica del mercado Paita -2019

¿Los comprobantes de pago emitidos detallan el producto, cantidad y precio unitario del bien vendido?	Si	No	Observaciones
		x	Algunos si

Fuente: Guía de análisis documental de la Botica del mercado

Elaboración propia

Interpretación:

En la tabla 39 se observa a las boletas de ventas como el comprobante más emitido, en la mayoría solo emite una boleta con la glosa de ventas del día y su total, sin detallar la cantidad, el producto y el precio unitario de los bienes vendidos en el día, pero también si hay algunas boletas que si detallan la cantidad, producto y precio unitario.

Tabla 42

Aspectos formales de los comprobantes de pago de la Botica del mercado Paita -2019

¿Los comprobantes de pago emitidos acreditan la transferencia de bienes, la entrega en uso o la prestación de servicios?	Si	No	Observaciones
		x	Algunos si

Fuente: Guía de análisis documental de la Botica del mercado

Elaboración propia

Interpretación:

En la tabla 42 se observa que las boletas de ventas que tienen la glosa de ventas del día no acreditan la entrega y o transferencia del bien vendido ya que no se puede identificar al bien vendido. En las boletas que si detallan esta información si acredita la entrega del bien, en el caso de facturas no hay emisión de este comprobante de pago para verificar la información.

Tabla 43

Aspectos formales de los comprobantes de pago de la Botica del mercado Paita -2019

¿Los comprobantes de pago emitidos son manuales?	Si	No	Observaciones
		x	

Fuente: Guía de análisis documental de la Botica del mercado

Elaboración propia

Interpretación:

En la tabla 43 se observa que las facturas y boletas de venta emitidas son manuales en el caso de las facturas están los formatos impresos para ser utilizados cuando se requiera, las boletas de ventas si se verifico que son emitidos manualmente con tinta de lapicero.

Con respecto al cuarto objetivo específico, Describir el proceso de ventas actualmente en la Botica del Mercado.

Tabla 48

Pedido del Producto

¿El vendedor establece contacto con el cliente e identifica sus necesidades?	Observaciones	TOTAL	
		f	%
SÍ	Se observó que si hay una interacción del vendedor con el cliente identificando sus necesidades.	6	75.00
NO	Se observó interacción del vendedor con el cliente, el vendedor no mostro interés en el cliente.	2	25.00
TOTAL		8	100.00

Fuente: Guía de observación de la Botica del mercado

Elaboración propia

Interpretación:

En la tabla 48 se observa al vendedor establecer contacto con el cliente en un 75% e identifica sus necesidades, iniciando el proceso de venta. El vendedor en la mayoría de las veces que se aplicó la guía de observación siempre mostro interés en atender las necesidades de los clientes para finalmente concretar la venta

Tabla 49*Pedido del Producto*

¿El vendedor califica si los productos a vender requieren receta médica para ser vendidos?	Observaciones	TOTAL	
		f	%
SÍ	El vendedor si realiza la calificación de ciertos Productos que requieren receta médica para la atención, en estos casos solicita la receta médica al cliente.	3	37.50
NO	El vendedor, no realiza la calificación de los productos a vender si requiere receta médica.	5	62.50
TOTAL		8	100.00

Fuente: Guía de observación de la Botica del mercado

Elaboración propia

Interpretación:

En la tabla 49 se observa al vendedor en un 62.50% no realiza la calificación de los productos a vender requieren receta médica, la deficiencia se presenta porque no hay químico farmacéutico para que formalice estos procedimientos.

Tabla 50*Pedido del Producto*

¿El vendedor realiza la presentación de productos enfocados en el interés del cliente?	Observaciones	TOTAL	
		f	%
SÍ	El vendedor, después de establecer contacto con el cliente realiza la presentación de las diversas líneas de presentación del producto en consulta.	5	62.50
NO	El vendedor, después de establecer contacto con el cliente, no realizo la presentación de las diversas líneas de presentación del producto en consulta.	3	37.50
TOTAL		8	100.00

Fuente: Guía de observación de la Botica del mercado

Elaboración propia

Interpretación:

En la tabla 50 se observó al vendedor que en un 62.50% si realiza la presentación de las diversas líneas del producto de interés del cliente; asimismo en un 37.50% con otros clientes no realizo la presentación de los productos en consulta.

Tabla 51*Realización de la Venta*

¿El vendedor atiende las objeciones de los clientes y realiza el cierre de la venta?	Observaciones	TOTAL	
		f	%
SÍ	El vendedor si atiende y resuelve las objeciones de los clientes logrando concretar la venta	5	62.50
NO	El vendedor no atiende las objeciones de los clientes.	3	37.50
TOTAL		8	100.00

Fuente: Guía de observación de la Botica del mercado

Elaboración propia.

Interpretación:

En la tabla 51 se observó al vendedor en un 62.50% atender las diversas objeciones de los clientes logrando resolverlas con éxito y concretar la venta. Asimismo, en un 37.50% el vendedor no atendió las objeciones de los clientes

Tabla 52

Realización de la Venta

¿El vendedor da a conocer todos los productos para que el cliente seleccione?	Observaciones	TOTAL	
		f	%
SÍ	El vendedor si realizo la presentación de los todos los productos en la variedad de marcas para que el cliente seleccione de acuerdo a su preferencia y economía.	3	37.50
NO	El vendedor no realizo la presentación de los diversas marcas del producto en consulta al cliente.	5	62.50
TOTAL		8	100.00

Fuente: Guía de observación de la Botica del mercado

Elaboración propia

Interpretación:

En la tabla 52 se observó que en un 37.50% el vendedor si realiza la presentación de todos los productos en sus diferentes marcas ofreciéndole las mejores opciones para la adquisición del producto. Asimismo, en un 62.50% el vendedor no realizo esta presentación de productos al cliente.

Tabla 53*Realización de la Venta*

¿El vendedor ofrece promociones de productos en oferta??	Observaciones	TOTAL	
		f	%
SÍ	El vendedor si ofrece promociones de productos en oferta al cliente.	3	37.50
NO	El vendedor no ofrece promociones de productos en oferta al cliente.	5	62.50
TOTAL		8	100.00

Fuente: Guía de observación de la Botica del mercado

Elaboración propia

Interpretación:

En la tabla 53 se observa que en un 37.50% el vendedor ofrece las promociones de los productos de esta condición, asimismo en un 62.50% el vendedor no ofrece promociones de productos al cliente.

Tabla 54*Realización de la Venta*

¿El vendedor ofrece descuentos a productos en oferta?	Observaciones	TOTAL	
		f	%
SÍ	El vendedor si ofreció descuento por los productos en oferta al cliente.	2	25.00
NO	El vendedor no ofrece descuentos por productos en oferta al cliente.	6	75.00
TOTAL		8	100.00

Fuente: Guía de observación de la Botica del mercado

Elaboración propia

Interpretación:

En la tabla 54 se observó, que en un 25% el vendedor si ofrece descuentos por los productos en oferta, y en un 75% el vendedor no ofrece descuentos por los productos en oferta.

Tabla 55

Realización de la Venta

¿El vendedor solicita y confirma el pedido del cliente a través de algún documento previo al comprobante de pago?	Observaciones	TOTAL	
		f	%
SÍ	El vendedor, después de todo el proceso descrito en líneas arriba, toma el pedido y genera un ticket de pago.	7	87.50
NO	El vendedor no género el ticket de pago.	1	12.50
TOTAL		8	100.00

Fuente: Guía de observación de la Botica del mercado

Elaboración propia

Interpretación:

En la tabla 55 se observó que en un 87.50% el vendedor después de tomar el pedido genera un ticket de pago para su cancelación en caja. Asimismo, en un 12.50% se observó que el vendedor no genero el ticket de pago.

Tabla 56*Cierre de la Venta*

¿El cliente exige el tipo de comprobante a emitir??	Observaciones	TOTAL	
		f	%
SÍ	El cliente si exige su comprobante de pago.	2	25.00
NO	El cliente no exige comprobante de pago.	6	75.00
TOTAL		8	100.00

Fuente: Guía de observación de la Botica del mercado

Elaboración propia

Interpretación:

En la tabla 56 se observó que un 25%, el cliente exigió comprobante de pago, sin embargo, un 75% de los clientes no exigen comprobantes de pago, para una atención más rápida.

Tabla 57*Cierre de la Venta*

¿El cliente conoce que tipo de comprobante debe exigir?	Observaciones	TOTAL	
		f	%
SÍ	Los clientes si conocen el tipo de comprobante a exigir según su condición de contribuyente	4	50.00
NO	Los clientes no conocen que tipo de comprobante de pago debe exigir.	4	50.00
TOTAL		8	100.00

Fuente: Guía de observación de la Botica del mercado.

Elaboración propia.

Interpretación:

En la tabla 57 se observó en un 50% los clientes si conocen que tipo de comprobante deben exigir, sin embargo, el 50 % de los clientes no conocen los tipos de comprobantes que deben exigir.

Tabla 58*Cierre de la Venta*

¿El cliente es quien solicita la condición de pago??	Observaciones	TOTAL	
		f	%
SÍ		0	00.00
NO	El cliente no solicita la condición de pago, está ya se encuentra establecida y no se negocia.	8	100.00
TOTAL		8	100.00

Fuente: Guía de observación de la Botica del mercado

Elaboración propia

Interpretación:

En la tabla 58 se observa al 100% que la condición de pago no es solicitada por el cliente, porque ya está establecida la política de contado contra entrega.

Tabla 59

Cierre de la Venta

¿El cliente cancela la compra antes de la emisión del comprobante de pago?	Observaciones	TOTAL	
		f	%
SÍ	Los clientes si cancelan el importe de la compra antes de la emisión del comprobante de pago.	4	50.00
NO	Los clientes no cancelan la compra antes de la emisión del comprobante	4	500.00
TOTAL		8	100.00

Fuente: Guía de observación de la Botica del mercado

Elaboración propia

Interpretación:

En la tabla 59 se observa que el 50 % de los clientes cancelan su compra antes de la emisión del comprobante de pago. Sin embargo, el 50% de los clientes no cancelan la compra antes de la emisión del comprobante de pago por que no hubo emisión del documento.

Tabla 60

Cierre de la Venta

¿El cliente recibe su comprobante de pago antes de la entrega del producto?	Observaciones	TOTAL	
		f	%
SÍ	Los clientes si reciben el comprobante de pago antes de la entrega del producto.	4	50.00

NO	Los clientes no reciben el comprobante de pago antes de la entrega del producto.	4	50.00
TOTAL		8	100.00

Fuente: Guía de observación de la Botica del mercado

Elaboración propia

Interpretación:

En la tabla 60 se observa que en un 50% los clientes reciben comprobante de pago antes de la entrega del producto. Sin embargo, el 50% de clientes no recibe comprobante de pago antes de la entrega del producto.

Tabla 61

Cierre de la Venta

¿El cliente verifica su compra con el comprobante de pago?	Observaciones	TOTAL	
		f	%
SÍ	Los clientes si reciben el comprobante de pago antes de la entrega del producto.	3	37.50
NO	Los clientes no reciben el comprobante de pago antes de la entrega del producto.	5	62.50
TOTAL		8	100.00

Fuente: Guía de observación de la Botica del mercado

Elaboración propia

Interpretación:

En la tabla 61 se observa que el 37.50% de los clientes si realizan la verificación de su compra con el comprobante de pago, sin embargo, el 62.50% no realiza la verificación de la compra con el comprobante de pago por qué no lo exige.

Tabla 62*Cierre de la Venta*

¿El vendedor asegura la entrega del producto eficientemente?	Observaciones	TOTAL	
		f	%
SÍ	El vendedor si asegura eficientemente la entrega del producto con la entrega del comprobante de pago.	4	50.00
NO	El vendedor no asegura eficientemente la entrega del producto por que no entrega comprobante de pago.	4	50.00
TOTAL		8	100.00

Fuente: Guía de observación de la Botica del mercado

Elaboración propia

Interpretación:

En la tabla 62 se observa que en un 50% el vendedor si asegura la entrega del producto eficientemente con la emisión del comprobante de pago. Sin embargo, el vendedor en un 50% no asegura la entrega del producto por no emitir comprobante de pago.

Con respecto al quinto al objetivo específico 5 Describir las características del diseño para la emisión electrónica de comprobantes de pago en la Botica del Mercado.

Anexo 7: Autorización de la Jefatura

Carta de Autorización

12 de septiembre de 2019

Señores

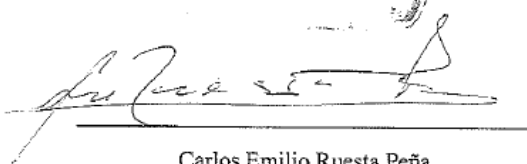
Universidad Cesar Vallejo

Filial - Piura

Por la presente

Se autoriza a la Srta. Ana Rosa Urrego Rosales con DNI 46210202, pueda acceder a la información de la Botica del mercado de Paíta – con Ruc 10026862863 para elaboración de su informe de tesis.

Dicha información solo será proporcionada para fines de obtención de grado de licenciado en la carrera profesional de contabilidad.



Señores
BOTICA DEL MERCADO
Paíta

Carlos Emilio Ruesta Peña