

UNIVERSIDAD NACIONAL DEL ALTIPLANO

FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES Y ADMINISTRATIVAS

ESCUELA PROFESIONAL DE CIENCIAS CONTABLES



TESIS

**EVALUACION DE LOS INGRESOS A TRAVES DEL
MULTINIVEL Y SU INCIDENCIA EN EL DESARROLLO
ECONOMICO DE LOS ASOCIADOS DE LA EMPRESA
HERBALIFE DE LA CIUDAD DE PUNO PERIODO 2017.**

PRESENTADA POR:

Bach. YAKELIN CHINO SONCCO

PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE:

CONTADOR PÚBLICO

PUNO – PERÚ

2018

**UNIVERSIDAD NACIONAL DEL ALTIPLANO
FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES Y ADMINISTRATIVAS
ESCUELA PROFESIONAL DE CIENCIAS CONTABLES**

TESIS

**EVALUACION DE LOS INGRESOS A TRAVES DEL MULTINIVEL Y SU
INCIDENCIA EN EL DESARROLLO ECONOMICO DE LOS ASOCIADOS DE
LA EMPRESA HERBALIFE EN LA CIUDAD DE PUNO PERIODO 2017.**

PRESENTADA POR:

Bach. YAKELIN CHINO SONCCO

PARA OPTAR EL TITULO PROFESIONAL DE:

CONTADOR PÚBLICO

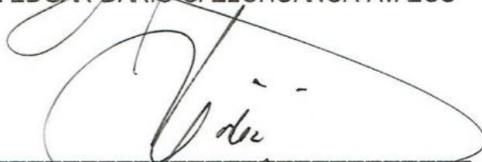


APROBADA POR:

PRESIDENTE:


DR. EDGAR DARIO CALLOHUANCA AVALOS

PRIMER MIEMBRO:


MSc. HERMENEGILDO CORTEZ SEGALES

SEGUNDO MIEMBRO:


MSc. OMAR JESUS QUISPE CHOQUE

DIRECTOR / ASESOR:


DR. GERMAN ALBERTO MEDINA COLQUE

Puno, 07 de Junio del 2018

Área : ANÁLISIS ECONOMICO Y FINANCIERO

Tema : ANALISIS ECONOMICO

DEDICATORIA

*Dedico ese trabajo de
investigación a mi familia.*

*A mi padre Alejandro y mi madre
Felicia, quienes han estado a mi lado
en todo este tiempo en el que he
trabajado en la investigación.*

*A mi hermano Yony Uriel por los
consejos que me brindo y a toda
su familia, por el apoyo brindado.*

*A todas las personas que con su
apoyo lograron que este trabajo de
investigación se culminara.*

AGRADECIMIENTO

- A la Universidad Nacional del Altiplano Puno, nuestra alma mater, cuna del conocimiento y la investigación.
- A los Maestros de la Facultad de Ciencias Contables y Administrativas de la Universidad Nacional del Altiplano, por el conocimiento compartido en aula.

ÍNDICE GENERAL

ÍNDICE GENERAL.....	V
ÍNDICE DE ILUSTRACIONES	IX
INCIDE DE TABLAS.....	X
ÍNDICE DE ANEXOS.....	XI
ÍNDICE DE ACRÓNIMOS.....	XII
RESUMEN.....	XIII
ABSTRACT	XIV
INTRODUCCIÓN.....	XV
CAPITULO I	1
PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA, ANTECEDENTES Y OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN	1
1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	1
1.1.1 Definición del problema	2
1.2 ANTECEDENTES DE LA INVESTIGACIÓN	3
1.3 OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN	4
1.3.1 Objetivo general	4
1.3.2 Objetivo específico 1	4
1.3.3 Objetivo específico 2	4
1.3.4 Objetivo específico 3	4
CAPITULO II	5

MARCO TEÓRICO, MARCO CONCEPTUAL E HIPÓTESIS DE LA INVESTIGACIÓN	5
2.1 MARCO TEÓRICO.....	5
2.1.1 Marketing multinivel	5
2.1.2 Network marketing	6
2.1.3 Sistema multinivel	6
2.1.4 Negocio multinivel Herbalife	6
2.1.5 Asociado independiente autorizado	9
2.1.6 Negocio tradicional.....	9
2.1.7 Negocio multinivel en el mundo	9
2.1.8 Negocio multinivel en el Perú.....	10
2.1.9 Análisis financiero	11
2.1.10 Situación económica.....	11
2.1.11 Toma de decisiones.....	12
2.1.12 Etapas en el proceso de toma de decisiones	12
2.1.13 Desarrollo económico	13
2.1.14 Ingresos	13
2.1.15 Crecimiento económico.....	14
2.1.16 Medición del crecimiento económico en el Perú.....	14
2.1.17 Diferencia negocio multinivel frente al negocio tradicional.....	16
2.1.18 Escala de crecimiento de la empresa Herbalife	17
2.2 MARCO CONCEPTUAL.....	17

2.2.1	Definición de términos básicos	17
2.3	HIPÓTESIS DE LA INVESTIGACIÓN	20
2.3.1	Hipótesis General	20
2.3.2	Hipótesis Especifica 1	20
2.3.3	Hipótesis Especifica 2	20
2.4	VARIABLES.....	21
2.4.1	Variable general	21
2.4.2	Variables específicas.....	21
CAPITULO III		22
METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN.....		22
3.1	MÉTODOS DE LA INVESTIGACIÓN	22
3.1.1	Método descriptivo	22
3.2	TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN	23
3.2.1	Técnica de Análisis documental	23
3.2.2	Observación directa	23
3.2.3	Encuesta estructurada.....	23
3.3	Método de procesamiento de datos	23
3.3.1	Análisis e interpretación	23
3.4	Características de la investigación	24
3.4.1	Población y muestra	24
3.5	Diseño de la Investigación	24

3.6	Procedimiento de recolección de datos	25
3.7	Descripción del área de investigación.....	25
3.7.1	Departamento de Puno	25
3.7.2	Descripción de la Empresa	26
CAPITULO IV		28
RESULTADOS Y DISCUSIÓN		28
4.1	Evaluación del primer objetivo específico.....	28
4.1.1	Determinar la relación que existe entre el sistema multinivel y los ingresos de los asociados de la empresa Herbalife de la ciudad de Puno periodo 2017.....	28
4.1.2	Proponer nuevas alternativas que mejoren los ingresos obtenidos por los asociados de la empresa Herbalife en la provincia de Puno periodos 2017.....	42
4.2	CONTRASTACIÓN DE LA HIPÓTESIS	43
4.2.1	Contrastación de la hipótesis Especifica N° 1	43
4.2.2	Contrastación de la hipótesis Especifica N° 2	44
4.3	DISCUSIÓN.....	46
CONCLUSIONES.....		49
RECOMENDACIONES		51
BIBLIOGRAFÍA.....		52
ANEXOS.....		55

ÍNDICE DE ILUSTRACIONES

Ilustración 1 Total de ingresos mensuales Asociado N° 1	29
Ilustración 2 Total de ingresos mensuales Asociado N° 2.....	31
Ilustración 3 Total de ingreso mensuales Asociado N° 3.....	32
Ilustración 4 Total ingresos mensuales Asociado N° 4.....	34
Ilustración 5 Total ingresos mensuales Asociado N° 5	35
Ilustración 6 Satisfacción Laboral	38
Ilustración 7 Situación económica	39
Ilustración 8 Acceso a la educación	40
Ilustración 9 Acceso a una vivienda propia	41
Ilustración 10 Acceso a los servicios de salud.....	41

INCIDE DE TABLAS

Tabla 1 Beneficios del negocio multinivel frente al negocio tradicional	16
Tabla 2 Escala de Crecimiento en Herbalife	17
Tabla 3 Total de Ingresos mensuales asociado N° 1	29
Tabla 4 Total de Ingresos mensuales asociado N° 2	30
Tabla 5 Total de Ingresos mensuales asociado N° 3	32
Tabla 6 Total de Ingresos mensuales asociado N° 4	33
Tabla 7 Total de Ingresos mensuales asociado N° 5	35
Tabla 8 Desarrollo económico	37

ÍNDICE DE ANEXOS

Anexo 1 Registro de ventas asociado N° 1	56
Anexo 2 Registro de Ventas asociado N° 2.....	62
Anexo 3 Registro de ventas asociado N° 3	68
Anexo 4 Registro de ventas asociado N° 4	74
Anexo 5 Registro de Ventas asociado N° 5.....	80
Anexo 6 Cheques de Mayoreo y Regalía.....	86
Anexo 7 Encuesta a los asociados	89

ÍNDICE DE ACRÓNIMOS

WFDSA: Word Federation of Direct Selling Associations.

CAVEPEDI: Cámara Peruana de Venta Directa

MLM: Mercadeo en Red.

RESUMEN

Esta investigación tuvo el propósito de “Evaluar los ingresos a través del multinivel y su incidencia en el desarrollo económico de los asociados de la empresa Herbalife en la ciudad de Puno periodo, 2017”, se realizó en la ciudad de Puno. La investigación tiene como objetivo general evaluar los ingresos a través del sistema multinivel y su incidencia en el desarrollo económico de los asociados de la empresa Herbalife de la ciudad de Puno durante el 2017 y como objetivos específicos, determinar la relación que existe entre el sistema multinivel y los ingresos de los asociados de la empresa Herbalife seguidamente se hizo un análisis del nivel de desarrollo económico y la relación con los ingresos de los asociados y como tercer objetivo específico se propone nuevas alternativas que mejoren los ingresos obtenidos por los asociados de la empresa Herbalife en la ciudad de Puno. El motivo que nos llevó a desarrollar esta investigación es la creciente industria de las redes de mercadeo a nivel mundial y en nuestra ciudad de Puno. El tipo de investigación o alcance es de carácter descriptivo. Los resultados como fruto de la investigación señalan que el ingreso mensual a sus asociados llega como mínimo s/ 2,556.00 superando así la remuneración mínima vital que oscila entre s/ 850.00 y 930.00 soles, el sistema que ofrece la empresa Herbalife resulta favorable para los asociados a permitido el crecimiento y desarrollado económico desde que son asociados independientes a la empresa Herbalife, esto les ha proporcionado mejorar su calidad de vida.

Palabras clave: asociado independiente, desarrollo económico, marketing multinivel y sistema multinivel.

ABSTRACT

This research has the purpose of "Assessing income through multilevel and its impact on the economic development of Herbalife associates in the city of Puno period, 2017", was held in the city of Puno. The general objective of the research is to evaluate the income through and its impact on the economic development of the associates of the Herbalife company in the city of Puno during 2017 and, as specific objectives, to determine the relationship that exists between the multilevel system and the We will analyze the level of economic development and the relationship with the income of our associates and, as a third specific objective, propose new alternatives that improve the income obtained by Herbalife associates in the city Puno of Herbalife. The reason that leads us to develop this research is the growing industry of marketing networks worldwide and in our city of Puno. The type of research or scope is of a descriptive nature. The results as a result of the research indicate that the monthly income to its members reaches at least 2,078.75, thus exceeding the minimum vital remuneration that ranges between 850.00 and 930.00 soles, the system offered by the Herbalife company is favorable for the associates. The growth they have developed since they are independent associates to the Herbalife company, this has provided them with a better quality of life.

Keywords: independent associate, economic development, multilevel marketing and multilevel system.

INTRODUCCIÓN

En nuestro país y sobre todo en nuestra ciudad de puno, se ha visto en la necesidad de buscar nuevas formas de obtener ingresos, es por ello que el este tipo de generar ingresos está en tendencia como una opción de desarrollo personal y financiero; donde se contemplan aspectos como: la identificación del Sistema de trabajo de la organización Herbalife.

El crecimiento económico de las empresas multinivel se debe a su aceptación paulatina, ya que ofrecen la alternativa de tener un negocio propio por ende ingresos económicos, por razones como la autonomía, horario propio, ingresos ilimitados, desarrollo personal, servicio y apoyo a otras personas y muchos otros beneficios lo que dinamiza la comercialización de productos y/o servicios expendidos por esta organización.

El sistema multinivel está basado como una forma de vender productos o servicios a través de un canal de distribución en el cual pequeños empresarios desarrollas un vital eslabón de distribución. Estos vendedores directos reciben ingresos no solo por sus propias ventas, sino que también reciben compensaciones en forma de comisiones o bonificaciones por ventas hechas por personas reclutadas, entrenadas y motivadas por ellos. Considerando que el sistema multinivel presenta una alternativa positiva para generar ingresos y así mejorar la calidad económica de los asociados, este trabajo proporciona información del comportamiento del sistema multinivel Herbalife.

Los motivos por el cual se realiza la presente investigación es conocer la realidad financiera de los asociados a la empresa Herbalife de la ciudad de

Puno, para así aclarar las dudas o ideas que se tiene sobre este modo de generar ingresos.

Con el propósito de desarrollar la investigación se ha estructurado el trabajo de investigación en los siguientes capítulos:

CAPITULO I: Planteamiento del Problema, Antecedentes y objetivos de la Investigación. En la que se especifica el por qué y los orígenes del problema en base a los antecedentes existentes sobre el tema para luego ser formulado mediante objetivos.

CAPITULO II: Marco teórico, Marco conceptual e Hipótesis de la Investigación: se conceptúan definiciones relacionadas al tema para formular las hipótesis respectivas.

CAPITULO III: Método de Investigación, nos muestra los métodos y técnicas que nos permitieron lograr nuestros objetivos y las características más importantes del ámbito de estudio.

CAPITULO IV: Exposición y análisis de los resultados: muestra los resultados mediante Tablas, los que fueron analizados y discutidos para llegar a las conclusiones y recomendaciones finales.

CAPITULO I

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA, ANTECEDENTES Y OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN

1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

El nivel de ingresos es una variable siempre presente, en mayor o menor grado, en todas las sociedades, en vista que es una de las variables más asociadas con la pobreza, el ingreso alcanzado por las familias condiciona significativamente la forma en que ellas se insertan a la estructura social, es decir a los servicios de salud, educación, vivienda, alimentación, etc. Sin embargo, hay pocos trabajos que complementen las formas de generar ingresos que existen, razón por la cual ha sido objetivo del estudio de investigación.

Es conocido que el gobierno peruano intenta disminuir la pobreza, pero sin embargo no se aprecian significativamente, es por eso que más personas se unen a estas redes con el propósito de lograr oportunidades de ingresos y ocupación, así mismo forjar habilidades de emprendimiento desarrollándose personalmente y por ende desarrollar a su equipo de trabajo.

Las organizaciones multinivel proyectan la construcción de un estilo de vida, a través de un negocio propio, la acogida que ha proyectado este Sistema es global y por lo tanto la ciudad de Puno no es la excepción.

En general el problema parte en evidenciar la manera en la que los ingresos a través del multinivel están relacionado al desarrollo económico de los asociados de la empresa Herbalife.

1.1.1 Definición del problema

1.1.1.1 Problema general

¿De qué manera los ingresos a través del multinivel incide en el desarrollo económico de los asociados de la empresa Herbalife en la ciudad de Puno periodo 2017?

1.1.1.2 Problema específico 1

¿De qué manera el sistema multinivel está relacionado con los ingresos de los asociados de la empresa Herbalife de la ciudad de Puno periodo 2017?

1.1.1.3 Problema específico 2

¿De qué manera el nivel de desarrollo económico está relacionado con los ingresos de los asociados de la empresa Herbalife en la ciudad de Puno periodo 2017?

1.2 ANTECEDENTES DE LA INVESTIGACIÓN

(Catachura, 2013) concluye “en nuestros días el negocio multinivel no se considera como una opción formal de ingresos en Puno, porque es un concepto relativamente nuevo, con fuerte arraigo en la idiosincrasia de las personas de acuerdo a su origen (ventas de casa en casa) y por su fuerte vinculación con la tecnología y los sistemas de información. Sin embargo con la presente investigación se demuestra, que el impacto que genera el negocio multinivel en el nivel de ingresos es positivo y estadísticamente significativo. El impacto es de s/ 1289.57 nuevos soles, esto indica que para alguno asociados de la empresa Herbalife logran obtener un incremento s/ 1289.57 nuevos soles, para otros representa el ingreso único de 1289.57 nuevos soles”.

(Barreto , 2015) Concluye “la situación económica y financiera del negocio de mercadeo en red Herbalife, resaltando el capital de trabajo, en cuanto a los empresarios exitosos que han obtenido en el año 2015, (Get) 203,281 soles y (Equipo millonario) 352,043 soles de residual, después de pagar sus deudas. A sí mismo, al evaluar la rentabilidad se pudo apreciando para el año 2015, (Get) un beneficio de 47.28% y (Equipo millonario) con un 52.22%”.

(Sanchez, 2010) concluye “el empresario en el Multinivel es la persona que arriesga su tiempo, esfuerzo y recursos para desarrollar un negocio sostenible con una actitud innovadora generando rendimientos en la satisfacción de una necesidad existente en la sociedad. Es muy importante para el aprendizaje como emprendedor el estudio y la identificación de las fuentes de datos con entrevistas involucrando los diferentes miembros de los multiniveles en sus niveles respectivos”.

1.3 OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN

1.3.1 Objetivo general

Evaluar los ingresos a través del multinivel y su incidencia en el desarrollo económico de los asociados de la empresa Herbalife en la ciudad de Puno periodo 2017.

1.3.2 Objetivo específico 1

Determinar la relación que existe entre el sistema multinivel y los ingresos de los asociados de la empresa Herbalife de la ciudad de Puno periodo 2017.

1.3.3 Objetivo específico 2

Analizar el nivel de desarrollo económico y la relación con los ingresos de los asociados de la empresa Herbalife en la ciudad de Puno periodo 2017.

1.3.4 Objetivo específico 3

Proponer nuevas alternativas que mejoren los ingresos obtenidos por los asociados de la empresa Herbalife en la ciudad de Puno periodo 2017.

CAPITULO II

MARCO TEÓRICO, MARCO CONCEPTUAL E HIPÓTESIS DE LA INVESTIGACIÓN

2.1 MARCO TEÓRICO

2.1.1 Marketing multinivel

Según Garcia, (2004) refiere a esta actividad como venta multinivel, es un método de distribución que permite a toda aquella persona que lo desee vender una gama de productos, aprovisionándose directamente de un fabricante y creando una red de distribuidores a diferentes niveles por un sistema de padrinazgo sucesivo. Puede ser asociado a una franquicia personal, con grandes posibilidades de crecimiento. Es un método de ventas donde las personas se vuelven distribuidores y se ofrece la oportunidad de formar su propia red, así cada nuevo distribuidor tiene la misma oportunidad que el otro. Cada distribuidor es considerado una unidad individual responsable del desarrollo de su negocio, teniendo una expectativa proporcional al compromiso adquirido.

2.1.2 Network marketing

Es un concepto que cada vez está tomando más fuerza, destaca dos factores importantes de aplicación del sistema MML, el económico, por evitar determinados gastos (inmovilizado, maquinas, personal, publicidad) y otro motivacional, que lleva a los distribuidores a esforzarse por la creencia en sus sueños y objetivos de vida. (Paes, 2002)

2.1.3 Sistema multinivel

Loayza, (2011) menciona que la industria del Multinivel, Network Marketing, distribución interactiva, o mercadeo en redes es una tendencia que existe desde hace más de 60 años. La facturación o movimiento de productos se genera a través de 3 formas fundamentales: por autoconsumo, por venta y por asociar a otras personas con ganas de capacitarse y aprender de la red de mercadeo para ser un empresario del Multinivel.

Catachura, (2013) el sistema del negocio multinivel Herbalife se basa en el mercadeo en red, es decir la distribución de productos y servicios directamente desde el fabricante al consumidor final. La empresa se vuelve un gran pulpo donde cada distribuidor es un tentáculo con la posibilidad de convertirse en otro pulpo.

2.1.4 Negocio multinivel Herbalife

Desde su fundación en 1980, Herbalife ha utilizado su modelo de negocio de mercado en red para ofrecer una oportunidad de invertir y comenzar su propio negocio (negocio con sistema), a cientos de miles de personas alrededor del mundo en las que existen pocas opciones de empleo. De

hecho Herbalife tiene más de 120 mil miembros en América Latina.
(Marketing Network Marketin, 2013)

Catachura, (2013) el negocio multinivel Herbalife se define simplemente como el movimiento de productos y/o servicios que va desde el fabricante hasta el consumidor final a través de una red de distribuidores independientes. La publicidad que maneje esta industria es la recomendación, esta tiene su base en la confianza y la honestidad que se da entre amigos y conocidos, este modo resulta ser el método más poderoso porque se basa en que los consumidores satisfechos son los que recomiendan a través del boca a boca, compartiendo el conocimiento sobre los productos y servicios que les han traído beneficios.

Para Herbalife Nutricion, (2017) La oportunidad de negocio independiente Herbalife está abierta a todo tipo de personas, permitiéndoles desarrollar su negocio independiente a tiempo parcial o completo y obtener resultados de acuerdo a su esfuerzo y son las siguientes:

- **Plan de ventas y mercadeo:** El plan de ventas y mercadeo de Herbalife está basado en la venta directa, un exitoso modelo de negocio que ha permitido a miles de Asociados Independientes Herbalife cumplir sueños y disfrutar un gran estilo de vida, en función a su esfuerzo y dedicación.

Herbalife ofrece un atractivo y competitivo plan de ganancias, cada nivel de la escala de Herbalife requiere su propio nivel de trabajo y compromiso.

- **Tipos de ganancia:**
 - **Por la venta de productos al por menor:** equivale a ganancias inmediatas por ventas al por menor.
 - **Por la venta de productos al por mayor:** equivale a ganancias diarias por ventas al mayoreo, o ganancias al por mayor.
 - **Regalías:** el termino regalías equivale a bonificación por volumen de ventas, bonos o pagos de organización descendente, comisión por sobreventa, incentivos por volumen, ingresos por reembolsos por volumen de venta, rebajas o ingresos adicionales, ingresos por rebajas adicionales, ingresos o ganancias por regalías, pagos calificadoros, según aplique por país.
 - **Bonos mensuales de promoción:** el termino bono de promoción equivale a bonificación por pago de producción, incentivo por desempeño de organización, ingresos adicionales o por servicios adicionales, rebaja por producción, comisión por producción según aplique cada país.
 - **Bonos anuales**

a. Ganancias al por menor: venta directa

Como asociado independiente, se puede comprar productos con descuento del 25% a 50%. La ganancia al por menor es la diferencia entre el precio al cual se compra el producto (con el descuento entre 25% y 50%) y el precio al que se vende el producto a los clientes.

b. Ganancia al por mayor

Se puede obtener ganancias al por mayor sobre los productos adquiridos por los Asociados independientes de la línea descendiente. La ganancia al por mayor es la diferencia entre el porcentaje de descuento en los productos y el porcentaje de descuento de los Asociados independientes de la línea descendiente.

c. Regalías o ganancias indirectas

Son las ganancias que perciben los mayoristas, que va desde el 1% hasta el 5% de volumen de cada mayorista de su organización, de primer, segundo y tercer nivel.

2.1.5 Asociado independiente autorizado

Persona física o moral que, en el marco de un contrato mercantil celebrado con el proveedor, promueve y/o realiza la distribución y venta de bienes o servicios en el domicilio del consumidor. (Herbalife , 2017)

2.1.6 Negocio tradicional

Según Kiosaki & Sharon, (2006) describe que los negocios que empiezan con una visión y mucho trabajo por parte de la persona que lo inicia, y que a través del tiempo y duras experiencias de aprendizaje: crecen, se mantienen a flote o desaparecen.

2.1.7 Negocio multinivel en el mundo

Los datos de la World Federation of Direct Selling Associations (WFDSA), organización que congrega a todas las asociaciones de venta directa del

mundo, Desde el año 1998 al 2009 su evolución ha sido bastante significativa llegando a 117 billones de dólares en ventas a precio al público, toda esta cifra congrega a todas las asociaciones de venta directa a nivel mundial. El crecimiento de personas que se dedican a este negocio desde 1998 al 2009 oscila a 74 millones a nivel mundial. Las cifras que arrojan la World Federation of Direct Selling Associations FDSA manifiesta que existe 1300 empresas asociadas a este negocio, así como también son 53 países con asociaciones de venta directa establecidas y con un club de los 1.000 millones.

2.1.8 Negocio multinivel en el Perú

Las redes de negocio multinivel en Perú, se han proliferado de forma sorprendente, aunque aún no hay datos específicos sobre la cantidad de personas que están involucradas en Perú de forma directa. Existe de igual forma infinidad de empresas asociadas a la Cámara Peruana de Venta Directa – Capevedi, las cuales se destacan: Avon, Herbalife, Dupree, Unique, Belcorp, Natura, Oriflame, 4Life, Leonisa. (CAPEVEDI, 2017)

Catachura, (2013) menciona “los asociados desde que se unieron a Herbalife, miles de personas ya contribuyen con la economía de Perú. Es una buena forma de hacerlo. De otro modo, no podrían tener la oportunidad de contribuir. Estos miembros de Herbalife están impactando de forma positiva la economía peruana. Ya sea que estén comprando productos de nutrición con descuento para uso personal, o hayan comenzado sus pequeños negocios para vender productos a otros. (Si estos fueran empleados de tiempo completo de una sola empresa, formarían parte de la

fuerza laboral del sector privado de Perú) Este modelo de distribución de productos ha ido cobrando relevancia durante los últimos años en todo el mundo, y el Perú, no ha sido ajeno a esto. Hoy en día, muchos negocios de ventas directas operan legalmente en diferentes partes del mundo. En el Perú existen ya muchas empresas que se dedican a vender sus productos usando este sistema, aunque la mayoría de estas empresas no son peruanas pero que se han posicionado en el mercado, para la venta de sus productos y servicios. Se detallan algunas de estas empresas que se encuentran en Perú. Herbalife International, Grupo Omnilife y Prolife que es una compañía de origen peruano que inició sus operaciones a fines del 2004 en pleno auge de la industria de marketing multinivel en el Perú. Sus productos están dedicados íntegramente al campo de la salud y bienestar”.

2.1.9 Análisis financiero

Ferrer, (2006) manifiesta “el análisis financiero estará más cercano a cumplir su cometido en la medida en que se apoye a criterios que permitan por un lado apreciar los efectos, en pro o en contra, resultantes de la utilización de los recursos financieros y por otro, proporcionar elementos de juicio para la gestión gerencial”.

2.1.10 Situación económica

Moreno, (2004) describe “la situación económica consiste en ver si la empresa obtiene utilidades suficientes como para justificar la inversión de sus capitales propios, es decir ver si existe o no una rentabilidad acorde con los planes establecidos en base a los capitales invertidos”.

2.1.11 Toma de decisiones

La toma de decisiones es fundamental en cualquier actividad humana. En este sentido, todos somos tomadores de decisiones. Sin embargo, tomar decisión acertada empieza con un proceso de razonamiento constante y focalizado. Un gerente debe tomar muchas decisiones todos los días. Algunas de ellas son decisiones de rutina mientras que otras tienen una repercusión drástica en las operaciones de la empresa donde trabaja. Algunas de estas decisiones podrían involucrar la ganancia o la pérdida o el cumplimiento o incumplimiento de la misión y las metas de la empresa. (Amaya, 2010)

2.1.12 Etapas en el proceso de toma de decisiones

Tito (2017), describe las etapas de como:

- Detección e identificación del problema.
- Búsqueda de un modelo existente aplicable a un problema o el desarrollo de un nuevo modelo.
- Definición general de alternativas a la luz de un problema y un modelo escogido.
- Determinación de los datos cuantitativos y cualitativos que son relevantes en el problema y análisis de aquellos datos relativos a las alternativas.
- Selección e implementación de una solución óptima que sea consistente con las metas de la gerencia.
- Evaluación después de la decisión mediante retroalimentación que suministre a la gerencia un medio para determinar la

efectividad del curso en acción escogido en la solución del problema.

2.1.13 Desarrollo económico

Para Zermeño, (2004) manifiesta “el desarrollo económico es el crecimiento de un sistema económico en un periodo de tiempo, incorporando las transformaciones que en ese horizonte ocurren: se transforma la estructura, productiva, la tecnológica, las instituciones, las relaciones sociales y políticas que inciden en la economía, las pautas de distribución del producto”.

Según Centurion, (2015) manifiesta “el desarrollo económico es la mejora o progreso de una nación mediante la investigación y el mejor uso de sus recursos disponibles, y a diferencia del crecimiento, responde a un plan y estructurado. Es el ascenso y evolución de la economía en la que caracterizan las innovaciones tecnológicas, aumentos de la productividad y de cambios sociales, los cuales van acompañados por un profundo cambio en la repartición de la riqueza. Desarrollo es la mejora del bienestar y la calidad de vida, generando trabajo decente y jubilación digna, y una elevación cualitativa considerable en la educación, salud, vivienda y servicios públicos, con democracia y acceso para todos los ciudadanos de los beneficios de la tecnología y de la explotación de los recursos naturales del país”.

2.1.14 Ingresos

Catachura, (2013) menciona que “los ingresos son los cobros de los individuos, sociedades o gobiernos (locales, regionales o nacionales) en un

periodo determinado de tiempo, que deriva de los agentes económicos. Ya sean percibidos por diversos conceptos tales como sueldos y salarios, beneficios utilidades, pensiones por diversas actividades en las entidades tanto públicas como privadas”.

2.1.15 Crecimiento económico

El crecimiento económico significa producir más y se suele medir a partir de la tasa de variación porcentual con respecto del año previo. (Parodi, 2014)

2.1.16 Medición del crecimiento económico en el Perú

Para Centurion, (2015) Existen varias maneras de medir el crecimiento de una nación, pero el que más se utiliza es el crecimiento económico a través del Producto Bruto Interno o PBI, el cual es un indicador económico que señala el valor total de los bienes y servicios finales producidos en un año en un país, la que se calcula sumando el consumo, la inversión y las exportaciones, y restándole las importaciones, donde se dividen en tres pilares:

- Desarrollo social
- Desarrollo institucional
- Desarrollo económico, con 7 indicadores por cada pilar

Para Vargas (2016) las definiciones de estos pilares son:

Desarrollo social: se conoce como la evolución y el mejoramiento en las condiciones de vida de los individuos de una sociedad y en las relaciones

que estos individuos mantienen entre sí, y con otros grupos e instituciones que conforman el tejido social de una nación.

Desarrollo Institucional: El desarrollo institucional es el proceso endógeno y autónomo en cualquier sociedad en el que las instituciones evolucionan y perecen. El desempeño económico determina las formas institucionales. Las instituciones proveen las estructuras para definir y limitar el conjunto de elecciones de los individuos, reduciendo la incertidumbre mediante la regulación de un medio ambiente legal de los derechos de propiedad, el establecimiento de convenciones sociales y normas, la preocupación por un desarrollo económico centrado en el desarrollo institucional. El desarrollo institucional es la mejora de las responsabilidades de una organización para responder rápidamente a las necesidades de sus beneficiarios pretendidos a gran escala demográfica.

El desarrollo institucional es un proceso de transformación social que requiere de apoyo sistemático que considere todos los factores económicos, políticos, sociales, culturales, tecnológicos, etc., que afectan el desempeño institucional, y que por tanto requiere de cambios profundos en la cultura organizacional de los agentes y actores involucrados. El desempeño en materia de productividad se asocia a la calidad de los vínculos entre agentes, mercados e instituciones

Desarrollo económico: es la capacidad de producir y obtener riqueza, además éste puede ser tanto a nivel del desarrollo personal como aplicado también a países o regiones. Ya sea en uno o en otro caso, el desarrollo está ligado al sustento y la expansión económica de modo tal que garantice

el bienestar, se mantenga la prosperidad y satisfaga las necesidades personales o sociales de las personas.

2.1.17 Diferencia negocio multinivel frente al negocio tradicional

Tabla 1 Beneficios del negocio multinivel frente al negocio tradicional

MULTINIVEL	NEGOCIO TRADICIONAL
Los costos de arranque son bajos, prácticamente simbólicos	Los costos de arranque, dependiendo del negocio del que se trate, pueden ir desde moderados hasta altos o muy altos.
Los requerimientos legales y administrativos son muy accesibles (manejados por la empresa de multinivel)	Los requerimientos legales o administrativos o ambos, lo hacen de acceso muy difícil o complicado. En ocasiones estos se convierten en el primer gran obstáculo para su creación.
No requiere créditos (ni para obtener capital de trabajo, ni para adquirir activos fijos), tampoco implica el pago de intereses o la creación de algún tipo de fondos para gastos o imprevistos.	Por lo regular, puede requerir de algún tipo de crédito (b) (y con el crédito, hay que considerar: el pago de intereses, una garantía hipotecaria,) y en ocasiones hasta de un fondo para para otros gastos inesperados.
El aparato administrativo que necesita es muy sencillo y puede ser llevado desde el hogar.	Requiere de un aparato administrativo que puede llegar a ser muy complejo y requerir oficina – generando los correspondientes gastos.
Los costos de operación no conllevan una fuerte una fuerte inversión (solo en productos y capacitación).	Requiere, según el negocio del que se hable, de una fuerte inversión (en productos o capacitación) para garantizar su operación. Lo cual ni siquiera es garantía de que haya ventas.
No ocupa servicios especiales o permisos en particular.	Según el negocio del que se trate, puede necesitar servicios especiales o permisos específicos.
La generación de ingresos va a la par de los gastos por lo que la generación de utilidades, puede ser casi inmediata.	Se tiene una lista de gastos a la cual hacer frente antes de generar utilidades.

Fuente: Elaboración propia

2.1.18 Escala de crecimiento de la empresa Herbalife

Tabla 2 Escala de Crecimiento en Herbalife

ESCALA DE CRECIMIENTO	DESCRIPCION
Asociado independiente	25% en ganancias por ventas al por menor
Mayorista	50% de ganancias por ventas al por menor y hasta 25% de ganancias por ventas al por mayor y hasta 5 % en regalías.
Equipo del mundo	50% de ganancias por ventas al por menor y hasta 25% de ganancias por ventas al por mayor y hasta 5 % en regalías.
Equipo de expansión global	50% de ganancias por ventas al por menor y hasta 25% de ganancias por ventas al por mayor y hasta 5 % en regalías.
Equipo millonario	50% de ganancias por ventas al por menor y hasta 25% de ganancias por ventas al por mayor y hasta 5 % en regalías.
Equipo de presidente	50% de ganancias por ventas al por menor y hasta 25% de ganancias por ventas al por mayor y hasta 5 % en regalías.
Club de chairman	50% de ganancias por ventas al por menor y hasta 25% de ganancias por ventas al por mayor y hasta 5 % en regalías.
Circulo de fundadores	50% de ganancias por ventas al por menor y hasta 25% de ganancias por ventas al por mayor y hasta 5 % en regalías.

Fuente: Guía de presentación de negocio independiente

2.2 MARCO CONCEPTUAL

2.2.1 Definición de términos básicos

– Asociado independiente

Persona física o moral que, en el marco de un contrato mercantil celebrado con el proveedor, promueve y/o realiza la distribución y venta de bienes o servicios en el domicilio del consumidor.

(Herbalife , 2017)

– **Multinivel**

Ramirez, (2017) menciona que “es también conocido como, mercadeo en red, MLM (mercadeo en varios niveles) el multinivel vasa su sistema de comercialización en dos pilares básicos;

- a. Venta directa
- b. Creación de redes

Es la forma de hacer ventas donde el propietario del producto no usa ni contrata empleados. En consecuencia las ventas son hechas por personas que tienen su propio negocio, ayudando a promover los productos y servicios de la compañía matriz.

– **Mercadeo en red**

Para Ramirez, (2017) manifiesta “cada miembro o distribuidor independiente de la compañía que surte los productos y/o servicios que se van a vender en el mercado. Significa que un distribuidor trabaja para sí mismo, asignas las horas que ha de trabajar.

El mercadeo en red es un modelo de negocio que realmente equivale a “micro-franquicias”. Su ventaja es que tiene un muy bajo costo de entrada, con el potencial de ingresos excepcional. Lo mejor de la red de comercialización es que para una inversión muy pequeña, la gente puede trabajar desde la casa y obtener las herramientas y el apoyo necesario directamente de la empresa o las personas que los patrocinaron. De hecho, el mercadeo en red o MLM es una gran oportunidad para que las personas puedan obtener su primer negocio y esto realmente funciona porque a la personas se les da todas las posibilidades y herramientas para

tener éxito sin una gran inversión y sin un montón de habilidades. Es el interés de todos por parte de la empresa y por las personas que los patrocinaron para asegurarse de que los nuevos miembros del equipo tengan éxito en lo cual es una situación en donde todos ganan. (Mercadeo en Red Net, 2013)

– **Plan de marketing**

Romero (2017) menciona “el plan de marketing es un documento en formato texto o esquemático donde se recogen todos los estudios de mercado realizados por la empresa, los objetivos de marketing a conseguir, las estrategias a implementar y la planificación a seguir”.

– **Negocio independiente**

Un negocio independiente te otorga más libertad en acciones en todos los sentidos, Son muchas las ventajas que ofrece este modelo de negocios, donde quede claro que la autonomía de las partes está garantizada. (Mercadeo en Red Net, 2013)

– **Venta directa**

La venta directa es una manera de vender productos o servicios directamente a clientes fuera de un local comercial. Un negocio de ventas directas te permite comunicarte con los clientes individualmente, en grupos, a través de las ventas en línea, por medio de ventas de catálogo o por teléfono. A las personas en la industria de las ventas directas se les conoce como consultores

independientes, distribuidores o representantes. La oportunidad de las ventas directas es una opción viable para personas de cualquier edad, sexo y nivel económico. (Kay, 2015)

– **Ingresos**

Son las captaciones de dinero o no dinerario derivados de las actividades económicas, gestiones con otras entidades nacionales o internacionales en un periodo determinado. (Rondon, 2010)

– **Gastos**

Es el costo que incurre la empresa para la realización de las actividades en un determinado momento. (Rondon, 2010)

2.3 HIPÓTESIS DE LA INVESTIGACIÓN

2.3.1 Hipótesis General

Los ingresos deficientes limitan en el desarrollo económico de los asociados de la empresa Herbalife en la ciudad de Puno periodo 2017.

2.3.2 Hipótesis Específica 1

El sistema multinivel está relacionado directamente con los ingresos de los asociados de la empresa Herbalife de la ciudad de Puno periodo 2017

2.3.3 Hipótesis Específica 2

El nivel de desarrollo económico está relacionado directamente con los ingresos de los asociados de la empresa Herbalife en la ciudad de Puno periodo 2017.

2.4 VARIABLES

2.4.1 Variable general

V.I Ingresos

V.D Desarrollo Económico

2.4.2 Variables específicas

H.E.1: Variables Independientes

- Sistema Multinivel

Variables Dependientes

- Ingresos Económicos

H.E.2: Variables Independientes

- Nivel de desarrollo Económico

Variables Dependientes

- Ingresos Económicos

CAPITULO III

METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

3.1 MÉTODOS DE LA INVESTIGACIÓN

El presente trabajo de investigación es de tipo básico según el criterio y la naturaleza del problema es descriptivo-no experimental. El estudio se realizó en la ciudad de Puno a los asociados de la empresa Herbalife.

El tipo de investigación o alcance es de carácter descriptivo, ya que busca especificar propiedades, características y rasgos importantes en los fenómenos que se somete a un análisis, es decir, miden, evalúan o recolectan datos sobre los diversos conceptos (variables), aspectos, dimensiones o componentes del fenómeno a investigar, desde tendencias de un grupo de población.

3.1.1 Método descriptivo

El método descriptivo es el método donde se aplicó, discutió, analizo los datos, coeficientes, para conocer exactamente los detalles características del todo que se investiga. Lo que dio un significado específico al hecho de los resultados a obtenerse de la evaluación, además encontramos la

diferencia del valor de la información en un momento dado, tomando el valor de la misma en un determinado grupo o población.

3.2 TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN

3.2.1 Técnica de Análisis documental

Consistió en la revisión de los documentos relacionados con los ingresos de los Asociados de la empresa Herbalife de la ciudad de Puno del periodo 2017.

3.2.2 Observación directa

Se utiliza la técnica de la observación directa para interactuar con la realidad y posteriormente hacer un análisis de la información consistente de los ingresos que obtienen los asociados de la empresa Herbalife en la ciudad de Puno periodo 2017.

3.2.3 Encuesta estructurada

Considerando que esta técnica viene a constituir como una fuente principal, ya que a través del cuestionario estructurado de preguntas formuladas y expresadas en un lenguaje común. Es un proceso a través del cual conseguimos datos de información primaria.

3.3 Método de procesamiento de datos

3.3.1 Análisis e interpretación

La información obtenida es procesada e interpretada utilizando los método descriptivo que recomiendan los trabajos de investigación, para luego concluir y recomendar.

3.4 Características de la investigación

3.4.1 Población y muestra

- **Población:**

La población del presente trabajo de investigación está dada por los asociados de la empresa Herbalife de la ciudad de Puno, que pertenecen al Sistema de Soporte Base Puno un total de 15 personas.

- **Muestra**

La muestra del presente trabajo de investigación está dada por los ingresos de 5 (cinco) asociados que pertenecen al Sistema de Soporte Base Puno de la empresa Herbalife.

3.5 Diseño de la Investigación

El tipo de diseño que se usó en la investigación es la no experimental transeccional o trasversal del tipo descriptivo porque se indagó la incidencia de los valores tal como se manifiestan.

La investigación no experimental es una investigación sistemática y empírica en la que las relaciones entre variables independientes no se manipulan porque ya han sucedido. Las inferencias sobre las relaciones entre variables se realizan sin intervención o influencia directa y dichas relaciones se observan tal y como se han dado en su contexto natural, se analiza la realidad y se observa la situación.

3.6 Procedimiento de recolección de datos

En este proceso se realizaron las siguientes actividades: análisis de la información obtenida y de las entrevistas, codificaciones, procedimientos para estimar promedios y porcentajes.

- Desarrollo de cuestionario: para evidenciar el nivel de desarrollo económico que han obtenido desde que son asociados a la empresa Herbalife, esto se llevó a cabo en las oficinas en las que desarrollan la actividad.
- Análisis de datos: los datos recopilados fueron el libro de ventas de los asociados del periodo 2017.
- Análisis, interpretación y evaluación de los resultados a través del método descriptivo: porque se analizó la realidad de las ventas hechas por los asociados, se indago la incidencia de los valores en que se manifestaron las variables.
- Contrastación de la hipótesis planteada
- Elaboración de conclusiones.

3.7 Descripción del área de investigación

3.7.1 Departamento de Puno

- **Ubicación:** Está situado en la meseta del Collao, la más alta de los Andes de Sudamérica. Tiene un relieve plano, en una altitud de 3,827msnm. Limita al norte con Madre de Dios; al este con Bolivia; al sur con Tacna; al oeste con Moquegua, Arequipa y

Cusco. Su aspecto es el de una inmensa planicie cubierta de pastos o pajonales, en cuyo horizonte emergen algunos nevados

- Capital del departamento: Puno
- Altura de la capital: 3,827 msnm
- Numero de Provincias: 13
- Número de Distritos: 109

3.7.2 Descripción de la Empresa

Herbalife inicio sus operaciones en centro y Sudamérica en 1994. En centro y Sudamérica Herbalife está presente en 17 países, desde el caribe hasta Patagonia.

Aun en tiempos de crisis, Herbalife sigue creciendo y representa una gran oportunidad para todo aquel que desee mejorar su bienestar y emprender un negocio propio.

- Más de 30 países de operaciones
- Productos de nutrición interna y externa avalados por la ciencia, y con los más altos estándares de fabricación del mundo.
- Modernos centros de distribución.
- Cotiza en la bolsa de Valores de Nueva York
- Empresa afiliada a cerca de 40 asociaciones de venta directa y nutrición en todo el mundo.

Al llegar a Perú, el 12 de Diciembre de 2006 se abre en LIMA HERBALIFE INTERNACIONAL de forma oficial y comienza una verdadera expansión que llevo a Perú a ocupar en febrero de 2007 el primer lugar de

Latinoamérica en cuanto a crecimiento de negocio, superando las expectativas de cualquiera.

CAPITULO IV

RESULTADOS Y DISCUSIÓN

Mediante este capítulo, nos permite mostrar los resultados obtenidos del proceso de investigación realizada, de acuerdo con los objetivos planteados en esta investigación.

4.1 Evaluación del primer objetivo específico

Evaluar los ingresos a través del multinivel y su incidencia en el desarrollo económico de los asociados de la empresa Herbalife en la ciudad de Puno periodo 2017.

4.1.1 Determinar la relación que existe entre el sistema multinivel y los ingresos de los asociados de la empresa Herbalife de la ciudad de Puno periodo 2017.

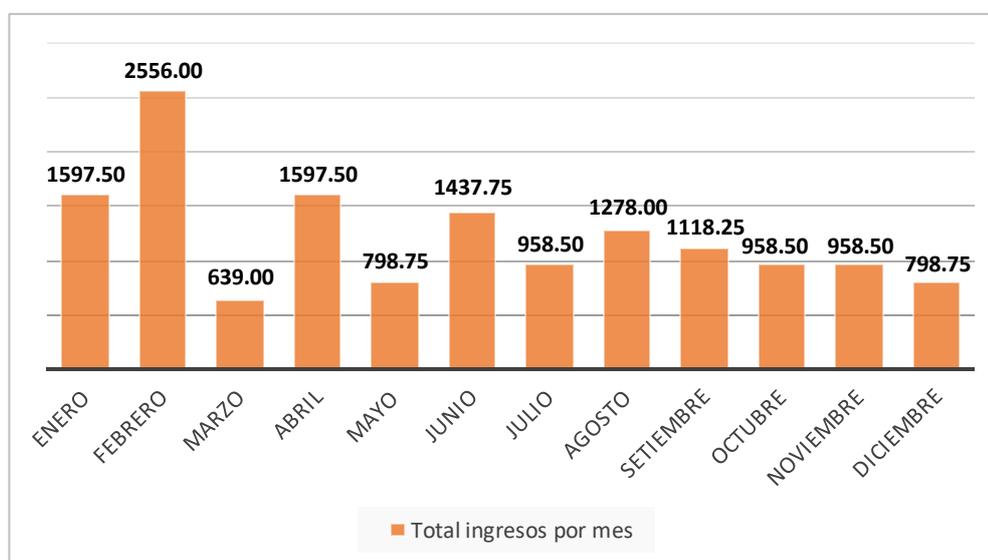
Para el siguiente el siguiente objetivo se tomó en cuenta los ingresos de 5 asociados a través de tres modalidades de ingreso que tiene el sistema de Herbalife correspondiente al año 2017.

Tabla 3. Total de Ingresos mensuales asociado N° 1

ASOCIADO NUMERO 1					
MES	PROGRAMAS VENDIDO	VENTA DIRECTA	POR ASOCIADO	REGALIAS	TOTAL
Enero	4	1278.00	319.50	5%	1597.50
Febrero	6	1917.00	639.00	5%	2556.00
Marzo	5	1597.50	319.50	5%	1917.00
Abril	4	1278.00	319.50	5%	1597.50
Mayo	2	639.00	159.75	5%	798.75
Junio	4	1278.00	159.75	5%	1437.75
Julio	2	639.00	319.50	5%	958.50
Agosto	3	958.50	319.50	5%	1278.00
Setiembre	3	958.50	159.75	5%	1118.25
Octubre	2	639.00	319.50	5%	958.50
Noviembre	2	639.00	319.50	5%	958.50
Diciembre	2	639.00	159.75	5%	798.75

Fuente: Registro de Ventas

Ilustración 1. Total de ingresos mensuales Asociado N° 1



Fuente: Tabla 1

Interpretación

La ilustración 1 se logra evidenciar el ingreso total que logra el primer asociado, este monto incluye las a las ventas directas, lo obtenido por parte de las ventas de sus asociados (bajo línea hasta el tercer nivel)

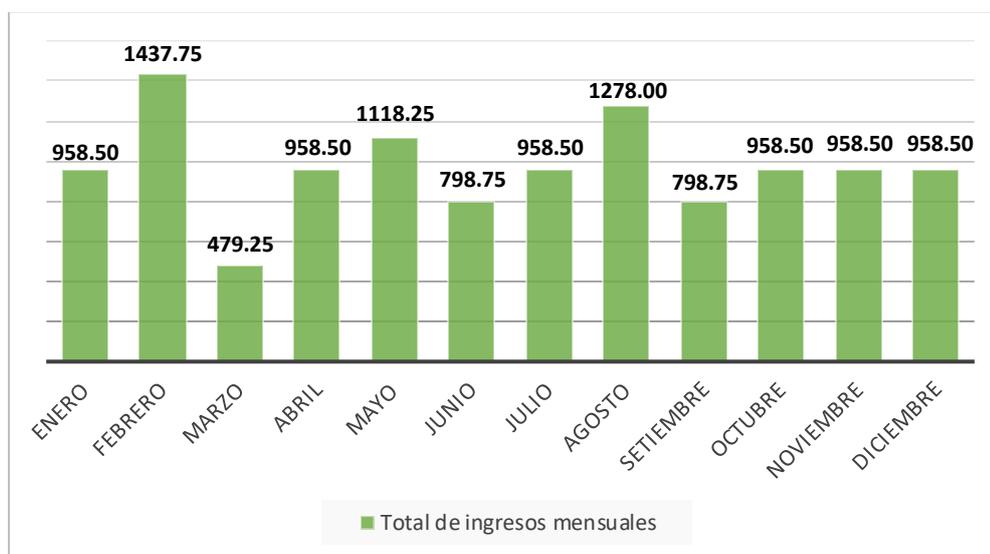
llegando a un total en el mes de enero a 1,597.50 soles, en febrero se observa un incremento mayor debido a que en este el asociado debe lograr mayores ventas para lograr “calificar” a uno de los eventos de capacitación a los asociados realizado en Lima, durante el mes de marzo la disminución de las ganancias disminuye debido al gasto familiar que sucede por el reinicio de las labores escolares llegando a ser 639.00 soles de igual manera durante el año se ve cambios en los ingresos alcanzados esto varía de acuerdo al mercado y al tiempo empleado a las ventas por parte del asociados. Es necesario recalcar que el 5% correspondiente de las regalías no suma al total del monto obtenido en el mes debido a que este varía de acuerdo a los “puntos de volumen” que realiza el asociado, es por eso que el sistema que ofrece la empresa Herbalife resulta muy atrayente y satisfactorio para el asociado.

Tabla 4. Total de Ingresos mensuales asociado N° 2

ASOCIADO NUMERO 2					
MES	PROGRAMAS VENDIDO	VENTA DIRECTA	POR ASOCIADO	REGALIAS	TOTAL
Enero	2	639.00	319.50	5%	958.50
Febrero	4	1278.00	159.75	5%	1437.75
Marzo	1	319.50	159.75	5%	479.25
Abril	2	639.00	319.50	5%	958.50
Mayo	3	958.50	159.75	5%	1118.25
Junio	2	639.00	159.75	5%	798.75
Julio	2	639.00	319.50	5%	958.50
Agosto	3	958.50	319.50	5%	1278.00
Setiembre	2	639.00	159.75	5%	798.75
Octubre	2	639.00	319.50	5%	958.50
Noviembre	2	639.00	319.50	5%	958.50
Diciembre	2	639.00	319.50	5%	958.50

Fuente: Registro de Ventas

Ilustración 2. Total de ingresos mensuales Asociado N° 2



Fuente: Tabla 2

Interpretación

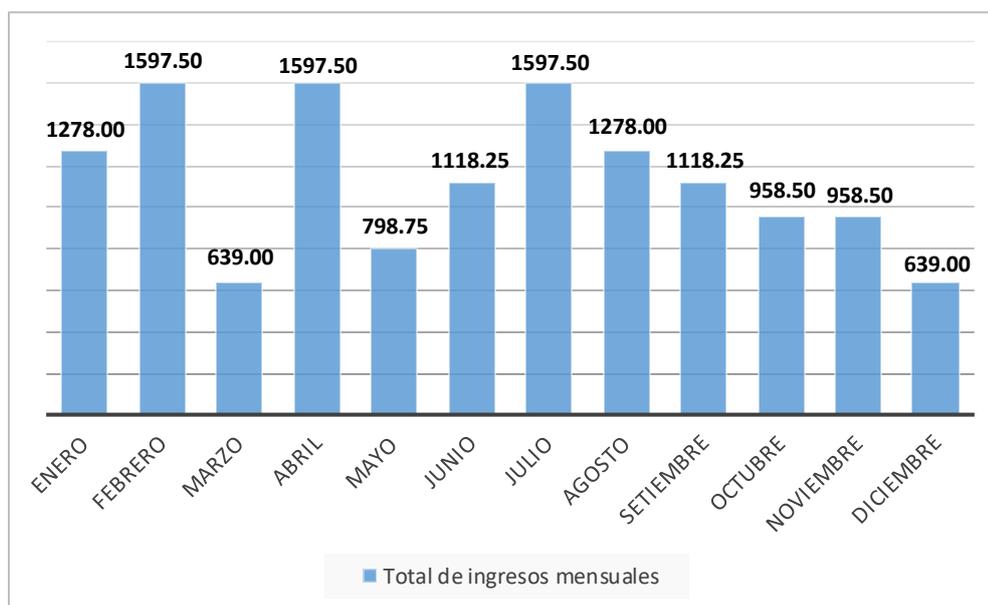
El asociado N° 2 se observa que los ingresos obtenidos en el mes de enero llegan a un total de 958.50, de igual manera para el mes de febrero los ingresos aumentan debido a la “calificación” que debe lograr en este mes para obtener un pase a la capacitación. El mes de marzo muestra una baja considerable todo esto debido a los gastos por escolaridad que tienen cada familia que es cliente del asociado. Los cambios más relevantes surgen en estas fechas es por eso que es necesario recalcarlo, los montos obtenidos durante los meses siguientes según lo observado varía básicamente al tiempo empleado en las ventas; los ingresos obtenidos por las regalías corresponden a un 5% que se obtiene al final de cada mes lo que aumenta el ingreso.

Tabla 5. Total de Ingresos mensuales asociado N° 3

ASOCIADO NUMERO 3					
MES	PROGRAMAS VENDIDO	VENTA DIRECTA	POR ASOCIADO	REGALÍAS	TOTAL
Enero	3	958.50	319.50	5%	1278.00
Febrero	4	1278.00	319.50	5%	1597.50
Marzo	1	319.50	319.50	5%	639.00
Abril	4	1278.00	319.50	5%	1597.50
Mayo	2	639.00	159.75	5%	798.75
Junio	3	958.50	159.75	5%	1118.25
Julio	4	1278.00	319.50	5%	1597.50
Agosto	3	958.50	319.50	5%	1278.00
Setiembre	3	958.50	159.75	5%	1118.25
Octubre	2	639.00	319.50	5%	958.50
Noviembre	2	639.00	319.50	5%	958.50
Diciembre	1	319.50	319.50	5%	639.00

Fuente: Registro de Ventas

Ilustración 3. Total de ingreso mensuales Asociado N° 3



Fuente: Tabla 3

Interpretación

La ilustración muestra que el asociado N° 3 en el mes de enero obtuvo un ingreso de 1,278.00 soles, durante el mes de febrero obtuvo un ingreso

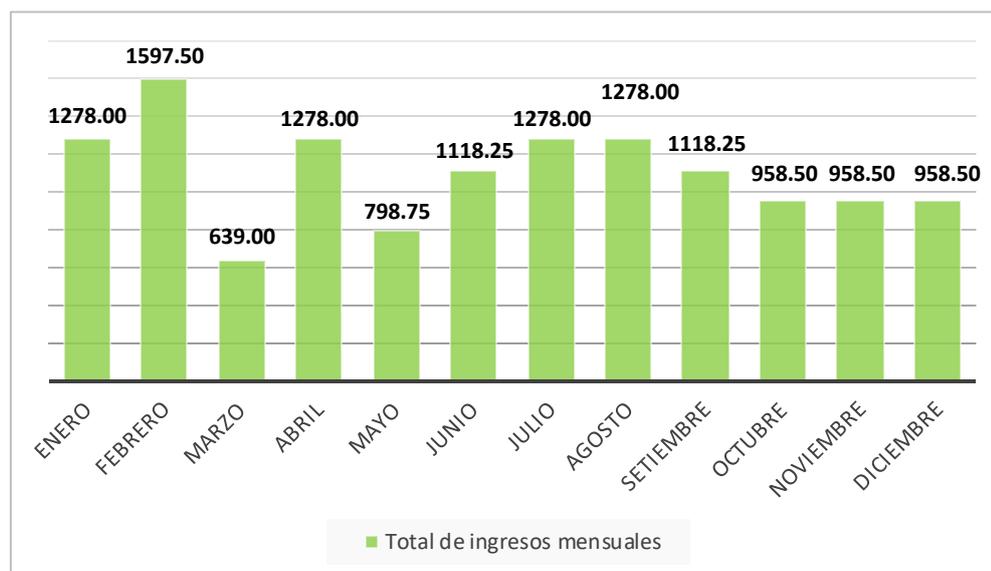
de 1.597.50 soles debido al interés de calificar para los entrenamientos que recibe el asociado por parte de la empresa Herbalife, los siguientes meses los ingresos varían, el aumento que se puede ver en algunos meses surge debido al mayor tiempo empleado a las ventas directas y a la apertura de oficinas particulares donde se expende los productos, esta oficina le proporciona al asociado una forma de generar mayores ingresos.

Tabla 6. Total de Ingresos mensuales asociado N° 4

ASOCIADO NÚMERO 4					
MES	PROGRAMAS VENDIDO	VENTA DIRECTA	POR ASOCIADO	REGALÍAS	TOTAL
Enero	3	958.50	319.50	5%	1278.00
Febrero	4	1278.00	319.50	5%	1597.50
Marzo	1	319.50	319.50	5%	639.00
Abril	3	958.50	319.50	5%	1278.00
Mayo	2	639.00	159.75	5%	798.75
Junio	3	958.50	159.75	5%	1118.25
Julio	3	958.50	319.50	5%	1278.00
Agosto	3	958.50	319.50	5%	1278.00
Setiembre	3	958.50	159.75	5%	1118.25
Octubre	2	639.00	319.50	5%	958.50
Noviembre	2	639.00	319.50	5%	958.50
Diciembre	2	639.00	319.50	5%	958.50

Fuente: Registro de Ventas

Ilustración 4. Total ingresos mensuales Asociado N° 4



Fuente: Tabla 4

Interpretación

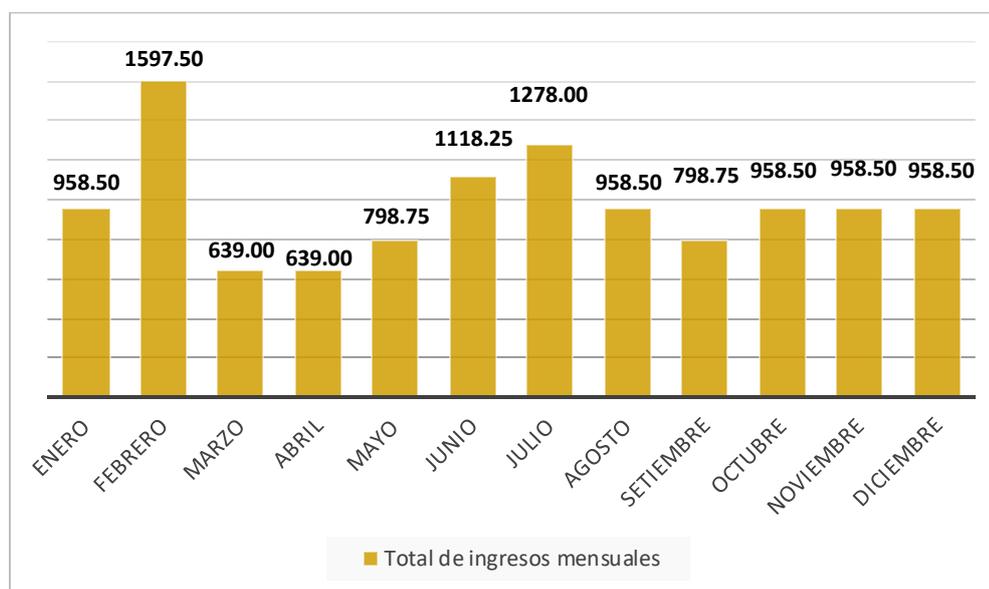
Los ingresos del asociado N° 4 muestra que los ingresos del mes de enero ascienden a 1,278.00 soles en el mes de febrero se aprecia un incremento a 1597.50 soles esto debido a la calificación que debe lograr por esas fechas el asociado para poder ser partícipe de las capacitaciones, en el mes de marzo el ingreso disminuye a 639.00 soles esto debido a l comienzo de labores académicas lo que hace que los clientes y asociados disminuyan gastos en las comprar de los productos que ofrece Herbalife en Puno, el asociado también posee una oficina que agiliza las ventas directas

Tabla 7. Total de Ingresos mensuales asociado N° 5

ASOCIADO NUMERO 5					
MES	PROGRAMAS VENDIDO	VENTA DIRECTA	POR ASOCIADO	REGALIAS	TOTAL
Enero	2	639.00	319.50	5%	958.50
Febrero	4	1278.00	319.50	5%	1597.50
Marzo	1	319.50	319.50	5%	639.00
Abril	1	319.50	319.50	5%	639.00
Mayo	2	639.00	159.75	5%	798.75
Junio	3	958.50	159.75	5%	1118.25
Julio	3	958.50	319.50	5%	1278.00
Agosto	2	639.00	319.50	5%	958.50
Setiembre	2	639.00	159.75	5%	798.75
Octubre	2	639.00	319.50	5%	958.50
Noviembre	2	639.00	319.50	5%	958.50
Diciembre	2	639.00	319.50	5%	958.50

Fuente: Registro de Ventas

Ilustración 5. Total ingresos mensuales Asociado N° 5



Fuente: Tabla 5

Interpretación

La ilustración muestra que el asociado N° 5 en el mes de enero obtuvo un ingreso de 958.50 soles y en el mes de febrero tuvo un aumento llegando a 1,597.50 soles, en el mes de marzo un descenso considerable llegando a 639.00 de igual manera en el mes de abril obtuvo un ingreso de 639.00 soles los aumentos que se observan en los meses siguiente hasta el mes de agosto fueron fruto de distintos viajes donde e logro obtener ventas en distintas provincias de la región, toda la labor que realiza el asociado la inversión de tiempo, dinero, etc. logro conseguir aumentar sus ingresos en las primeras dos modalidades que posee el sistema de la empresa Herbalife.

Analizar el nivel de desarrollo económico y la relación con los ingresos de los asociados de la empresa Herbalife en la ciudad de Puno periodo 2017.

Para el objetivo específico N° 2, según los tres pilares por los cual el país mide el desarrollo económico, social, económico e institucional, para fines de nuestra investigación se tomaron solo los dos primeros pilares el social y el económico, a continuación se muestra el resultado obtenido.

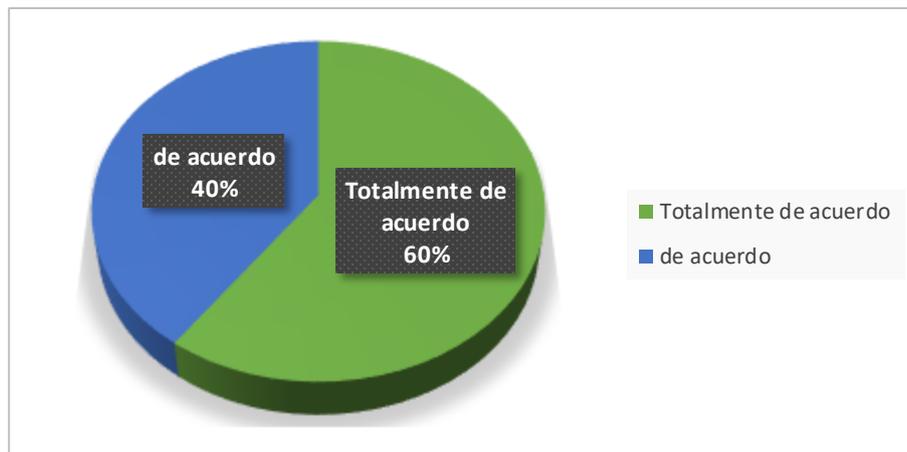
Para obtener el nivel de desarrollo social obtenido por los asociados de la empresa Herbalife en la ciudad de puno se realizó la siguiente encuesta.

Tabla 8. Desarrollo económico

Desarrollo Económico	Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	En desacuerdo	Totalmente de desacuerdo	Total
1. Considera Ud. Que desde que es desde que es asociado independiente de la empresa Herbalife obtuvo satisfacción laboral.	3	2	0	0	0	5
2. considera Ud. Que la situación económica de su hogar ha mejorado desde que es asociado independiente de la empresa Herbalife.	4	1	0	0	0	5
3. considera Ud. Que el acceso a una mejor educación de sus hijos ha aumentado desde que es asociado independiente de la empresa Herbalife.	3	2	0	0	0	5
4. considera Ud. Que las oportunidades de acceso a una vivienda propia han aumentado.	2	3	0	0	0	5
5. considera Ud. Que de acceso a los servicios de salud ya sean públicos o privados han aumentado desde que es asociado independiente de la empresa Herbalife.	4	1	0	0	0	5
TOTAL N° PREGUNTAS	16	9	0	0	0	25
PORCENTAJE	64%	36%	0%	0%	0%	100%

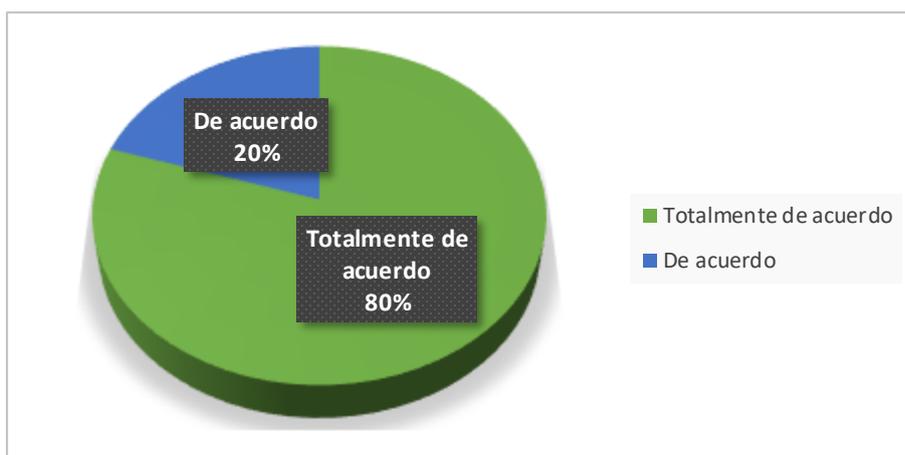
Fuente: Encuesta a los asociados

ANALISIS: según la Tabla 6, refleja que del total de encuestados el 64% de las respuestas son TOTALMENTE DE ACUERDO, las preguntas se basaron en los puntos los cuales incluye al desarrollo social, tales como: satisfacción laboral, situación económica, acceso a la educación, acceso a una vivienda propia y acceso a servicios de salud.

Ilustración 6. Satisfacción Laboral

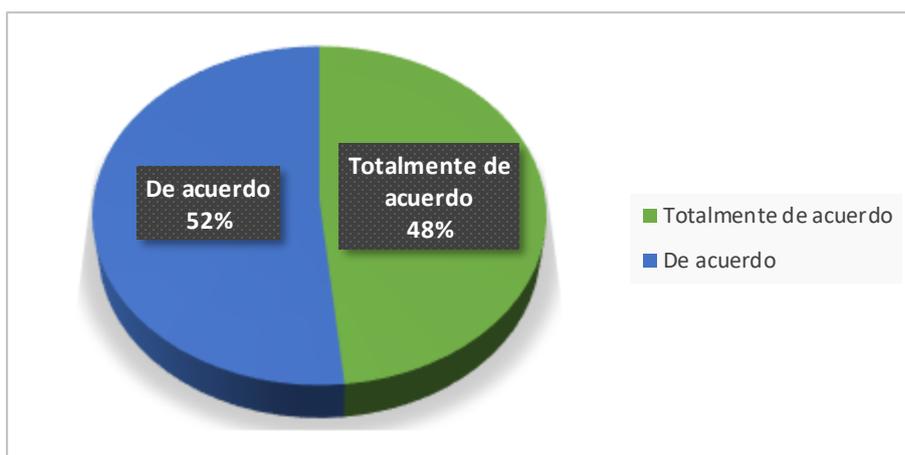
Fuente: Tabla 6

La ilustración muestra que el 60% de los encuestados de la empresa Herbalife en la ciudad de Puno, concuerda que el ser asociado satisface la situación laboral en la que se encuentran, este porcentaje es corroborado con las entrevistas personales y grupales que se hizo, la satisfacción laboral tiene que ver con conformidad del empleo respecto a su entorno y condiciones de trabajo, esta cuestión es muy importante, ya que está relacionada con la buena marcha como asociado independiente, que le proporcionara calidad y niveles de rentabilidad, lo cual le permitirá al asociado el accenso en la escala de crecimiento del sistema que utiliza la empresa Herbalife.

Ilustración 7 Situación económica

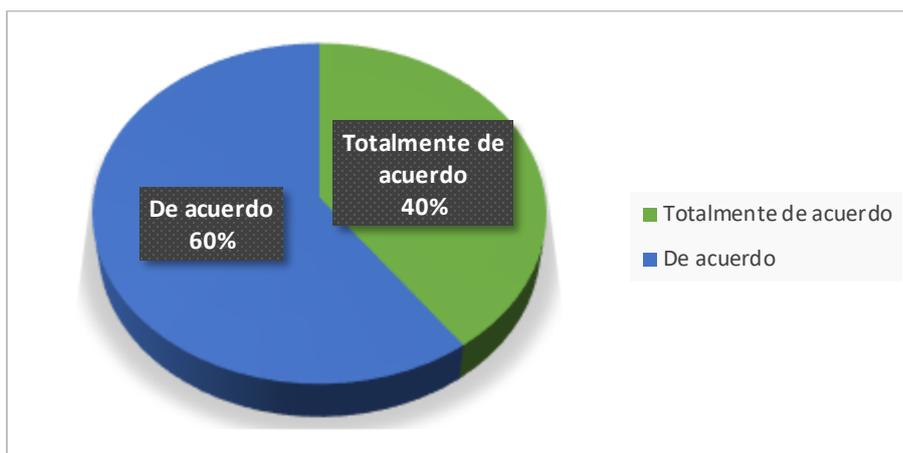
Fuente: Tabla 6

La ilustración muestra que el 80% de los asociados encuestados está totalmente de acuerdo y un 20% está solo de acuerdo en que su situación económica ha mejorado desde que son asociados independientes de la empresa Herbalife en la ciudad de Puno, la situación económica se refiere al conjunto de bienes que ha logrado obtener ya sea monetarios, fijos, todo esto integra la cantidad de bienes y activos que posee la familia. El resultado obtenido se contrasta con la situación personal que se evidenció al hacer esta investigación, los cambios a nivel económico son notorios las entrevistas demostraron eso.

Ilustración 8 Acceso a la educación

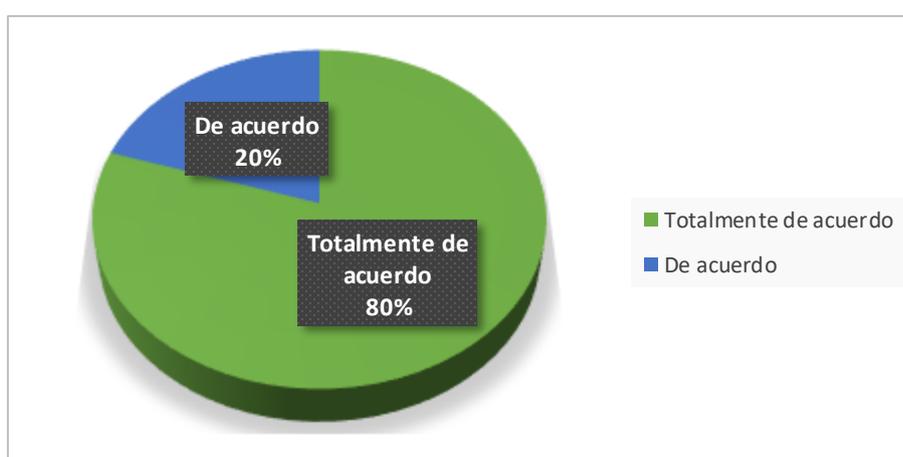
Fuente: Tabla 6

La ilustración muestra que el 52% de los asociados a los que se les realizó la encuesta están totalmente de acuerdo y el 48% es de acuerdo con referente al acceso a la educación ya sea de sus y de ellos mismos, la importancia de acceder a una educación radica en el desarrollo que puede lograr una persona, la educación es uno de los factores que más influyen en el avance y progresos de las personas y la sociedad, además de proveer conocimientos, la educación enriquece la cultura, por lo tanto los asociados de la empresa Herbalife en las entrevistas que se realizó mencionaron que el ser asociado les ha permitido mejorar el punto de la educación que reciben sus hijos, muchos de ellos antes de esto no habrían podido ofrecerles una educación superior ya sea universitaria o técnica, esto corrobora los resultados obtenidos mediante la encuesta.

Ilustración 9. Acceso a una vivienda propia

Fuente: Tabla 6

La ilustración muestra que un 40% de los asociados considera que está totalmente de acuerdo en que las oportunidades de acceder a una vivienda propia han aumentado y un 60% solo está de acuerdo, la importancia de tener una casa propia radica en el que asegura un futuro inmobiliario para los suyos a través de la adquisición de un espacio físico que le pertenezca, la tranquilidad que le brinda el tener la casa propia no tiene precio.

Ilustración 10 Acceso a los servicios de salud

Fuente: Tabla 6

La ilustración muestra que un 80% de los asociados está totalmente de acuerdo en que gracias al sistema que ofrece la empresa Herbalife de la ciudad de Puno les proporciona la seguridad de acceder a servicios de salud ya sean públicos o privados y un 20% está de acuerdo en que esta realidad sea hace más posible; la salud es algo que en la región Puno es desigual, el acceso a la salud se ve frustrado debido sobre todo al aspecto económico muchas personas no son capaces de costear medicamentos, tratamientos, operaciones; esta situación para los asociados de la empresa Herbalife con el transcurrir del tiempo ha disminuido de manera significativa.

4.1.2 Proponer nuevas alternativas que mejoren los ingresos obtenidos por los asociados de la empresa Herbalife en la provincia de Puno periodos 2017.

Del resultado obtenido en los objetivos anteriores se pudo observar distintos hechos relacionados con el sistema que ofrece la empresa Herbalife, desde los diversos tipos de generar ingresos y la relación que tiene con el desarrollo económico que se evidencia desde distintos puntos, bajo este resultado se propone nuevas alternativas que mejoren sus ingreso y consecuentemente el desarrollo económico de cada asociado a largo plazo.

Manejar dinero es una tarea que demanda planeación, administración y toma de decisiones responsables, más aun cuando incide sobre su patrimonio y bienestar. Al igual que las empresas, el asociado debe de

llevar un mayor control de sus finanzas haciendo una correcta planeación financiera familiar y personal.

Las ventas que realiza un asociado está directamente relacionado con el tiempo empleado para las ventas, se propone establecer un cuadro de planificación donde se tenga presente horarios establecidos para dedicar a las ventas y el adiestramiento que reciben los asociados, esta planificación lograra mejores resultados a los obtenidos hasta ahora.

La situación actual que muestra la globalización con el fácil acceso a las redes sociales propiciaría un incremento de las ventas, es por eso que este aspecto debe de ser considerado por los asociados.

4.2 CONTRASTACIÓN DE LA HIPÓTESIS

Luego de haber cumplido con los objetivos propuestos para el desarrollo de la investigación, los cuales nos han servido para dar respuesta a las interrogantes planteadas y en base a los resultados se realizó la contratación de las hipótesis para confirmarlas o rechazarlas.

4.2.1 Contrastación de la hipótesis Especifica N° 1

El sistema multinivel está relacionado directamente con los ingresos de los asociados de la empresa Herbalife de la ciudad de Puno periodo 2017.

Según los resultados obtenidos de la investigación la Tabla 1 a la Tabla 8 muestran las distintas maneras de obtener ingresos a través del sistema que ofrece la empresa Herbalife a los asociados, los ingresos obtenidos fueron de las tres primeras formas existentes en el sistema de Herbalife, dando como resultado ingresos totales que superan la remuneración

mínima de cualquier trabajador dependiente, los ingresos obtenidos como mínimo oscilan para el primer asociado 2,556.00 soles y 798.75 soles por mes; para el asociado N° 2 los ingresos correspondientes al año 2017 se obtuvo un máximo de 1,437.75 soles y un mínimo de 479.25 soles; por otra parte el asociado N° 3 obtuvo durante el año ingresos desde 639.00 soles llegando a un máximo en el mes de febrero, abril y julio de 1597.50 soles, para el cuarto asociado obtuvo ingresos desde 639.00 soles en el mes de marzo y alcanzando un mayor ingreso en el mes de abril, julio y agosto; para el último asociado N° 5 obtuvo en el mes de marzo un ingreso menor de 639.00 soles de igual manera en el mes siguiente, se obtuvo un ingreso mayor en el mes de febrero de 1,597.50 soles .

Estos valores demuestran que los ingresos obtenidos por los asociados están directamente relacionado con el sistema de ganancias que ofrece la empresa Herbalife, ya que obtienen ingresos de tres formas algo que no sucede en otros trabajos.

Por lo tanto la hipótesis formulada N° 1, se **ACEPTA**

4.2.2 Contrastación de la hipótesis Especifica N° 2

El nivel de desarrollo económico está relacionado directamente con los ingresos de los asociados de la empresa Herbalife en la ciudad de Puno periodo 2017.

De acuerdo a los resultados obtenidos a través de la encuesta realizada a los asociados de la empresa Herbalife, donde se tomó distintos puntos de vista que incluyen al tema de desarrollo económico las cuales fueron, satisfacción laboral, situación económica, acceso a la educación, vivienda

propia y el acceso a la salud. La Tabla 6 muestra que las respuestas obtenidas de los asociados están en “totalmente de acuerdo” y que también están “de acuerdo” estos resultados solo muestra la satisfacción de cada uno de los asociados.

En las ilustraciones de 4 al 8 se muestra de manera porcentual las respuestas que se obtuvo por parte de los asociados, haciendo visible que el aspecto de satisfacción laboral el 60% de los asociados están totalmente de acuerdo y el 40% está de acuerdo, esto refleja el gusto que tiene cada asociado de trabajar bajo el sistema que ofrece Herbalife, en tanto al aumento en el nivel económico de cada asociado se mostró un 80% totalmente de acuerdo y un 20% de acuerdo esto muestra que el sistema de ganancias que ofrece es eficiente, en tanto al acceso a una mejor educación que puede aspirar para su familia las respuestas fueron de 52% totalmente de acuerdo y un 48% de acuerdo; en cuestión del acceso a una vivienda propia el 60% mostro que está totalmente de acuerdo y el 40% que está de acuerdo esta realidad se hace posible a largo plazo, en el caso del acceso a los servicios de salud ya sea públicos o privados el 80% de los asociados está totalmente de acuerdo y un 20% está de acuerdo en que ante un problema de salud gracias a los ingresos que obtienen es posible afrontar estos problemas.

El mejoramiento de estos factores evidencian el desarrollo económico de una persona, la investigación mostro que el sistema que ofrece la empresa Herbalife proporciona a los asociados mejoras continuas en su vida ya sean económicas y sociales. Es indudable que a mejores ingresos la calidad de vida de una persona aumenta.

En consecuencia la hipótesis formulada N° 2 se **ACEPTA**.

4.3 DISCUSIÓN

Teniendo en cuenta los antecedentes de esta investigación y a los resultados obtenidos se realiza la siguiente discusión con respecto a algunos puntos.

Catachura Wilfredo, (2013), en su investigación específica que: en nuestros días el negocio multinivel no se considera como una opción formal de ingresos en Puno, porque es un concepto relativamente nuevo, con fuerte arraigo en la idiosincrasia de las personas de acuerdo a su origen (ventas de casa en casa) y por su fuerte vinculación con la tecnología y los sistemas de información. Sin embargo con la presente investigación se demuestra, que el impacto que genera el negocio multinivel en el nivel de ingresos es positivo y estadísticamente significativo. El impacto es de 1289.57 nuevos soles, esto indica que para algunos asociados de la empresa Herbalife logran obtener un incremento 1289.57 nuevos soles, para otros representa el ingreso único de 1289.57 nuevos soles.

Para nuestra investigación se ha comprobado que la opción de pertenecer a este tipo de sistema de trabajo ha incrementado, existe más población que opta por esta alternativa, en cuanto a los ingresos obtenidos por los asociados de muestra que estos como mínimo oscilan entre 2,078.75 soles y 798.75 montos obtenidos como mínimo en un mes, lo cual demuestra el aumento considerable. Si bien es cierto que este monto es mínimo debemos de considerar que a mayor tiempo de trabajo los ingresos también son mayores.

Barreto Denisse, (2015) en su investigación específica que: Se evaluó la Situación económica y financiera del negocio de mercadeo en red Herbalife, resaltando el capital de trabajo, en cuanto a los empresarios exitosos que han

obtenido en el año 2015, (Get) 203,281 soles y (Equipo millonario) 352,043 soles de residual, después de pagar sus deudas. A sí mismo, al evaluar la rentabilidad se pudo apreciando para el año 2015, (Get) un beneficio de 47.28% y (Equipo millonario) con un 52.22%.

Para nuestra investigación el resultado obtenido fue de la evaluación de los ingresos de los asociados que están en el nivel de mayorista llegando a un total de ventas directas de s/ 2,556.00 soles, este monto en comparación con el resultado de obtenido en la investigación tomado como antecedente es mucho menor esto debido principalmente al tiempo empleado en realizar la actividad de ventas y reclutamiento y entrenamiento de los asociados descendentes, otro punto importante por el cual los ingresos son menores es el nivel en la escala de Herbalife en la que se encuentran, los asociados que han sido objetos de nuestra investigación pertenecen al nivel de MAYORITAS sin embargo en antecedente citado la investigación se hizo a asociados que están en el nivel llamado GET, este nivel es mucho mayor a los mayoristas es por ello la diferencia de ingresos que se puede observar.

Sanchez Juan, (2010) en su investigación específica que: El empresario en el Multinivel es la persona que arriesga su tiempo, esfuerzo y recursos para desarrollar un negocio sostenible con una actitud innovadora generando rendimientos en la satisfacción de una necesidad existente en la sociedad. Es muy importante para el aprendizaje como emprendedor el estudio y la identificación de las fuentes de datos con entrevistas involucrando los diferentes miembros de los multiniveles en sus niveles respectivos.

Para nuestra investigación los asociados de la empresa Herbalife en la ciudad de Puno, muestran un crecimiento económico el cual les permite mejorar la calidad de vida que llevan, los asociados pertenecen a un sistema general en la provincia en la cual se realiza el adiestramiento a los asociados todo esto a fin de que mejoren sus estrategias de venta, mejoren en actitud ante las dificultades que les pueda presentar. El sistema que ofrece Herbalife no solo es satisfactorio para los asociados sino que también les proporciona un cambio en su vida.

CONCLUSIONES

En la investigación, los ingresos a través del multinivel y su incidencia en el desarrollo económico de los asociados de la empresa Herbalife en la ciudad de Puno periodo 2017, luego de haber analizado los resultados, se llegaron a las siguientes conclusiones.

PRIMERA: Los ingresos que pueda obtener una persona hoy en día oscilan entre los 850.00 y 930.00 soles, sin embargo gracias a la nueva alternativa que ofrece la empresa Herbalife el incremento de ingresos mensuales a sus asociados llega a S/ 2,556.00 soles esta situación mejora con el trabajo y la cantidad de horas empleadas, el sistema multinivel está cobrando relevancia y aumentando asociados día a día, ya que ofrece distintos beneficios como mayores ingresos, la posibilidad de trabajar en tiempos disponibles, el de no contar con un horario establecido que se deba de cumplir, todo esto hace que el sistema de Marketing Multinivel sea visto como una alternativa de mejorar los ingresos y por ende tener un mayor desarrollo económico del que ya se posee, esta nueva alternativa se hace utilizada mayormente por madres de familia, personas desempleadas, estudiantes, etc.

SEGUNDA: El sistema que ofrece la empresa Herbalife a los asociados independientes consta de 7 (siete) modalidades de ingreso la cual para efectos de la investigación se evaluó los 3 (tres) primeros, los cuales fueron la venta directa, el ingreso obtenido por el primer asociado de su bajo línea, y los ingresos que se obtienen por las regalías, estos resultados mostraron que en términos monetarios los ingresos superan la remuneración mínima vital que ofrece el estado, llegando así a obtener ingresos como mínimo de S/ 639.00 soles por

mes adicionales a su actividad cotidiana, cabe resaltar que este monto aumenta proporcionalmente con el tiempo empleado que realiza cada asociado, es decir que estos montos llegarían a ser mucho mayores; gracias al sistema de crecimiento por rango que tiene la empresa Herbalife los asociados deciden pertenecer y lograr escalar en cada nivel, por a medida que un asociado crece los beneficios son mayores, es por eso este sistema que utiliza la empresa Herbalife resulta sumamente atractiva para las personas.

TERCERA: Sin lugar a dudas lograr la obtención de mejores ingresos propicia el desarrollo económico y social de la persona, el asociado a la empresa Herbalife en la ciudad de Puno, el asociado gracias al sistema de ingresos que ofrece y el ascenso a las diferentes escalas, con el transcurrir del tiempo el cambio del nivel económico es notorio, los ingresos aumentan, la calidad de vida mejora, y por ende el nivel de vida que llevan se hace cada vez mejor. Todo esto gracias al tiempo empleado en las ventas y la preparación personal que tiene cada uno de ellos.

RECOMENDACIONES

Las recomendaciones constituyen sugerencias que se hacen a fin de que puedan ser adoptadas por los asociados y la población en general con el único propósito de elevar los niveles de ingresos de esta manera mejorar así el desarrollo económico de cada asociado, y a la vez mostrar este tipo de sistema a la población que desee incursionar en este tipo de negocio.

PRIMERA: Para alcanzar mayores niveles en los ingresos se recomienda que el asociado realice una programación en la cual deba de cumplir objetivos específicos a logra durante el mes para que así todo el trabajo que realice sea panificado y el resultado sea obtenido de manera satisfactoria.

SEGUNDA: Se recomienda establecer un control en el inventario de los productos que ofertan, porque durante la investigación se observó que los asociados no tienen un control adecuado de los productos que adquieren para luego vender.

TERCERA: Se recomienda tener un mayor contacto con el contador de cada uno de los asociados, a fin de que estos les muestren los verdaderos movimientos en las ventas y compras que realizan cada mes, a fin de tener un mejor control sobre sus ingresos y propiciar así e crecimiento económico deseado.

CUARTO: Para finalizar se recomienda implementar las alternativas propuestas a fin de incrementar el control y así los ingresos por parte de los asociados y la población en general que desee incursionar en este tipo de negocio independiente.

BIBLIOGRAFÍA

- Amaya, J. (2010). *Toma de decisiones gerenciales: Metodos cuantitativos para la administracion*. Bogota: ECOE Ediciones .
- Barreto , D. (2015). *Factores que determinan el exito empresarial de las personas naturales con negocio de mercadeo en red Herbalife, Provincia de Trujillo 2015*. Trujillo.
- CAPEVEDI. (2017). *Camara Peruana de Venta Directa - Capevedi*. Obtenido de http://www.capevedi.com/Public/conoce_a_la_wfdsa.html
- Catachura, W. (2013). *Impactos del negocio Multinivel en le Nivel de Ingresos de los asociados de la empresa Herbalife en la ciudad de Puno-2013*.
- Centurion, J. (2015). *Crecimiento y Dasarrollo Economico en el Peru*.
- Charaja Cutipa, F. (2011). *metodoloia de la Investigacion*. Cusco: Santiago Impresiones .
- Davila Newman, G. (2006). El Razonamiento Inductivo Y Deductivo del proceso de Investigacion en Ciencias Experimentales y Sociales. *LAURUS-REVISTA DE EDUCACION*.
- Ferrer, Q. (2006). *Interpretacion de los Estados Financieros* . Centro de Investigacion Pacifico.
- Garcia, M. (2004). *Marketing Multinivel*. Madrid: ESIC Editorial.
- Herbalife . (2017). *h¿Herbalife* .
- Herbalife Nutricion . (2017). *Guia de presentacion de negocio independiente*.

- Kay, M. (2015). *Ventas directas: una industria emocionante y en crecimiento* .
- Kiosaki, R., & Sharon, L. (2006). *La escuela de negocios para personas que les gusta ayudar a los demas*. Aguilar.
- Loayza, L. (2011). *Informacion para Profesionales del Multinivel*.
- Lopez, J. (junio de 2009). *Del Marketing tradicional al Marketing Relacional*. (Cordoba, Ed.)
- Marketing Network Marketin.* (2013). Obtenido de <http://www.ebsitios.ws/marketing-network-marketin-1>
- Martinez, J. (2014). *Estado, mercado, democracia y bienestar economico*. Universidad de Burgos.
- Mercadeo en Red Net. (2013). *El mercado en red*.
- Moreno, F. (2004). *Formulacion de Estados financieros* . San Marcos.
- Paes, F. (2002). *O retrato falado de una Megatendencia*. (Goiania, Ed.)
- Parodi, C. (07 de Febrero de 2014). *Gestion*.
- Ramirez, R. (2017). *Multinivel: el negocio del siglo XXI*.
- Romero, D. (2017). *INB UNDCYCLE*. Obtenido de <https://www.inboundcycle.com/blog-de-inbound-marketing/que-es-un-plan-de-marketing-y-como-hacer-uno>
- Rondon, R. (2010). *Diccionario Contable* . venezuela.
- Sanchez, J. (2010). *El multinivel como estrategia en la creacion de empresa en Colombia*. Recuperado el 15 de octubre de 2017, de

<http://repository.ean.edu.co/bitstream/handle/10882/486/SanchezJuan2010.pdf;jsessionid=D3EF1658DF62CF6EE1B16287FF0077AC?sequence=2>

Tito, W. (2017). *Analisis economico y financiero del centro de investigacion y sevicios frigorifico UNA_PUNO y su incidencia en la toma de deciciones* . Puno.

Vargas, J. (2016). *Encuentros Academicos Internacionales* .

Word Federation of Direct Sell Associations, W. (2017).

www.herbalife.com. (2017). *Herbalife*. Obtenido de www.herbalife.com

Zermeño , F. (2009). *Desarrollo Economico y el Nuevo Capitalismo Financiero* . Mexico: Plaza y Valdes Editoriales .

Zermeño, F. (2004). *Lecciones de desarrollo economico*. Mexico: P y V Editores.

Zermeño, F. (2004). *Lecciones de desarrollo economico* . Mexico: P y V Editores.

ANEXOS

REGISTRO DE VENTAS E INGRESOS

PERIODO: MARZO 2017
 R U C:
 RAZÓN SOCIAL:

NÚMERO	FECHA DE EMISIÓN DEL COMPROBANTE	FECHA DE VENCIMIENTO	COMPROBANTE DE PAGO		INFORMACIÓN DEL CLIENTE				VALOR	BASE IMPONIBLE	E TOTAL DE LA OPERACIÓN		OTROS TRIBUTOS Y CARGOS QUE NO FORMAN PARTE		IMPORTE TOTAL	REFERENCIA DEL COMPROBANTE DE PAGO				
CORRELATIVO	EMISIÓN DEL COMPROBANTE	VENCIMIENTO	O DOCUMENTO		DOCUMENTO DE IDENTIDAD		APELLIDOS Y NOMBRES	DE LA	DE LA	EXONERADA O INAFECTA	ISC	IGV Y	NO FORMAN PARTE	DEL	TIPO	FECHA	TIPO	SERIE	Nº DEL COMPROBANTE	
CÓDIGO UNICO DE LA OPERACIÓN	DE PAGO	YO PAGO	TIPO (TABLA 10)	Nº DE SERIE DE LA MAQUINA REGISTRADORA	NÚMERO	TIPO	NÚMERO	DENOMINACIÓN	EXPORTACIÓN	OPERACIÓN	EXONERADA	INAFECTA	DE LA	COMPROBANTE	DE	FECHA	TIPO	SERIE	COMPROBANTE	
DE LA OPERACIÓN	O DOCUMENTO		(TABLA 10)	MAQUINA REGISTRADORA		(TABLA 2)		O RAZÓN SOCIAL		GRAVADA			JO IPM	BASE IMPONIBLE	DE PAGO	CAMBIO	(TABLA 10)		DE PAGO O DOCUMENTO	
1										122.18				26.82					149.00	
2										120.54				26.46					147.00	
3										167.28				36.72					204.00	
4										113.98				25.02					139.00	
5										122.18				26.82					149.00	
6										120.54				26.46					147.00	
7										167.28				36.72					204.00	
8										113.98				25.02					139.00	
9										122.18				26.82					149.00	
10										120.54				26.46					147.00	
11										167.28				36.72					204.00	
12										113.98				25.02					139.00	
13										122.18				26.82					149.00	
14										120.54				26.46					147.00	
15										167.28				36.72					204.00	
16										113.98				25.02					139.00	
17										122.18				26.82					149.00	
18										120.54				26.46					147.00	
19										167.28				36.72					204.00	
20										113.98				25.02					139.00	
21										122.18				26.82					149.00	
22										120.54				26.46					147.00	
23										167.28				36.72					204.00	
24										113.98				25.02					139.00	
25										122.18				26.82					149.00	
26										120.54				26.46					147.00	
27										167.28				36.72					204.00	
28										113.98				25.02					139.00	
29										122.18				26.82					149.00	
30										120.54				26.46					147.00	
31										167.28				36.72					204.00	
32										113.98				25.02					139.00	
33										122.18				26.82					149.00	
34										120.54				26.46					147.00	
35										167.28				36.72					204.00	
36										113.98				25.02					139.00	
37										122.18				26.82					149.00	
38										120.54				26.46					147.00	
39										167.28				36.72					204.00	
40										113.98				25.02					139.00	
41										122.18				26.82					149.00	
42										120.54				26.46					147.00	
43										167.28				36.72					204.00	
44										113.98				25.02					139.00	
45										122.18				26.82					149.00	
46										120.54				26.46					147.00	
47										167.28				36.72					204.00	
48										113.98				25.02					139.00	
49										122.18				26.82					149.00	
50										120.54				26.46					147.00	
51										167.28				36.72					204.00	
52										113.98				25.02					139.00	
53										122.18				26.82					149.00	
54										120.54				26.46					147.00	
55										167.28				36.72					204.00	
56										113.98				25.02					139.00	
57										122.18				26.82					149.00	
58										120.54				26.46					147.00	
59										167.28				36.72					204.00	
60										113.98				25.02					139.00	
61										122.18				26.82					149.00	
62										120.54				26.46					147.00	
63										167.28				36.72					204.00	
64										113.98				25.02					139.00	
65										122.18				26.82					149.00	
66										120.54				26.46					147.00	
67										167.28				36.72					204.00	
68										113.98				25.02					139.00	
69										122.18				26.82					149.00	
70										120.54				26.46					147.00	
71										167.28				36.72					204.00	
72										113.98				25.02					139.00	
73										122.18				26.82					149.00	
74										120.54				26.46					147.00	
75										167.28				36.72					204.00	
76										113.98				25.02					139.00	
77										122.18				26.82					149.00	
78										120.54				26.46					147.00	
79										167.28				36.72					204.00	
80										113.98				25.02					139.00	
81										122.18				26.82					149.00	
82										120.54				26.46					147.00	
83										167.28				36.72					204.00	
84										113.98				25.02					139.00	
85										122.18				26.82					149.00	
86										120.54				26.46					147.00	
87										167.28				36.72					204.00	
88										113.98				25.02					139.00	
89										122.18				26.82					149.00	
90										120.54				26.46					147.00	
91										167.28				36.72					204.00	
92										113.98				25.02					139.00	
93										122.18				26.82					149.00	
94										120.54				26.46					147.00	
95										167.28				36.72					204.00	
96										113.98				25.02					139.00	
97										122.18				26.82					149.00	
98										120.54				26.46					147.00	
99										167.28				36.72					204.00	
100										113.98				25.02					139.00	
101										122.18				26.82					149.00	
102										120.54				26.46					147.00	
103										167.28				36.72					204.00	
104										113.98				25.02					139.00	
105										122.18				26.82					149.00	
106										120.54				26.46						

REGISTRO DE VENTAS E INGRESOS

PERIODO: JULIO 2017
 R U C:
 RAZÓN SOCIAL:

NÚMERO	FECHA DE EMISIÓN DEL COMPROBANTE	FECHA DE VENCIMIENTO	COMPROBANTE DE PAGO			INFORMACIÓN DEL CLIENTE			VALOR	BASE IMPONIBLE	E TOTAL DE LA OPE		OTROS TRIBUTOS Y CARGOS QUE NO FORMAN PARTE	IMPORTE TOTAL	REFERENCIA DEL COMPROBANTE DE PAGO						
CORRELATIVO	DEL	DE	O DOCUMENTO			DOCUMENTO DE IDENTIDAD			APPELLIDOS Y NOMBRES	FACTURADO	IMPONIBLE	EXONERADA O INAFECTA	ISC	IGV Y	DEL	TIPO	FECHA	TIPO	SERIE	Nº DEL	
DEL REGISTRO	COMPROBANTE	VENCIMIENTO	TIPO	Nº DE SERIE DE LA MAQUINA REGISTRADORA	NÚMERO	TIPO	NÚMERO	DENOMINACIÓN	EXPORTACIÓN	OPERACIÓN	EXONERADA	INAFECTA	IO IPM	DE LA	COMPROBANTE	DE	FECHA	TIPO	SERIE	COMPROBANTE	
CÓDIGO UNICO DE LA OPERACIÓN	DE PAGO	Y/O PAGO	(TABLA 10)			(TABLA 2)		O RAZÓN SOCIAL		GRAVADA				DE LA	DE PAGO	CAMBIO	(TABLA 10)			DE PAGO O DOCUMENTO	
1										122.18				26.82							149.00
2										120.54				26.46							147.00
3										167.28				36.72							204.00
4										113.98				25.02							139.00
5										122.18				26.82							149.00
6										120.54				26.46							147.00
7										167.28				36.72							204.00
8										113.98				25.02							139.00
9																					
10																					
11																					
12																					
13																					
14																					
15																					
16																					
17																					
18																					
19																					
20																					
21																					
22																					
23																					
24																					
TOTAL...									1,047.96	-	-		230.04	-	1,278.00						

REGISTRO DE VENTAS E INGRESOS

PERIODO: AGOSTO 2017
 R U C:
 RAZÓN SOCIAL:

NÚMERO	FECHA DE EMISIÓN DEL COMPROBANTE	FECHA DE VENCIMIENTO	COMPROBANTE DE PAGO			INFORMACIÓN DEL CLIENTE			VALOR	BASE IMPONIBLE	E TOTAL DE LA OPE		OTROS TRIBUTOS Y CARGOS QUE NO FORMAN PARTE	IMPORTE TOTAL	REFERENCIA DEL COMPROBANTE DE PAGO						
CORRELATIVO	DEL	DE	O DOCUMENTO			DOCUMENTO DE IDENTIDAD			APPELLIDOS Y NOMBRES	FACTURADO	IMPONIBLE	EXONERADA O INAFECTA	ISC	IGV Y	DEL	TIPO	FECHA	TIPO	SERIE	Nº DEL	
DEL REGISTRO	COMPROBANTE	VENCIMIENTO	TIPO	Nº DE SERIE DE LA MAQUINA REGISTRADORA	NÚMERO	TIPO	NÚMERO	DENOMINACIÓN	EXPORTACIÓN	OPERACIÓN	EXONERADA	INAFECTA	IO IPM	DE LA	COMPROBANTE	DE	FECHA	TIPO	SERIE	COMPROBANTE	
CÓDIGO UNICO DE LA OPERACIÓN	DE PAGO	Y/O PAGO	(TABLA 10)			(TABLA 2)		O RAZÓN SOCIAL		GRAVADA				DE LA	DE PAGO	CAMBIO	(TABLA 10)			DE PAGO O DOCUMENTO	
1										122.18				26.82							149.00
2										120.54				26.46							147.00
3										167.28				36.72							204.00
4										113.98				25.02							139.00
5										122.18				26.82							149.00
6										120.54				26.46							147.00
7										167.28				36.72							204.00
8										113.98				25.02							139.00
9										122.18				26.82							149.00
10										120.54				26.46							147.00
11										167.28				36.72							204.00
12										113.98				25.02							139.00
13																					
14																					
15																					
16																					
17																					
18																					
19																					
20																					
21																					
22																					
23																					
24																					
TOTAL...									1,571.94	-	-		345.06	-	1,917.00						



REGISTRO DE VENTAS E INGRESOS

PERIODO: NOVIEMBRE 2017
R U C:
RAZÓN SOCIAL:

NÚMERO	FECHA DE EMISIÓN DEL	FECHA DE	COMPROBANTE DE PAGO	INFORMACIÓN DEL CLIENTE				VALOR	BASE	E TOTAL DE LA OPE				OTROS	IMPORTE	REFERENCIA DEL COMPROBANTE DE PAGO							
CORRELATIVO	EMISIÓN DEL	DE	O DOCUMENTO					FACTURADO	IMPONIBLE	XONERADA O INAFECTA				TRIBUTOS Y CARGOS QUE NO FORMAN PARTE	TOTAL	O DOCUMENTO ORIGINAL QUE SE MODIFICA							
DEL REGISTRO	COMPROBANTE	VENCIMIENTO	TIPO	N° DE SERIE DE LA MAQUINA REGISTRADORA	NÚMERO	DOCUMENTO DE IDENTIDAD	APELLIDOS Y NOMBRES	DE LA	DE LA	EXPORTACIÓN	OPERACIÓN	EXONERADA	INAFECTA	ISC	IGV Y	NO FORMAN PARTE	DEL	TIPO	FECHA	TIPO	SERIE	COMPROBANTE	
CÓDIGO UNICO	DE PAGO	YO PAGO	(TABLA 10)	N° DE SERIE DE LA MAQUINA REGISTRADORA	NÚMERO	TIPO	NÚMERO	DENOMINACIÓN	OPERACIÓN	EXONERADA	INAFECTA	GRAVADA	IPM	DE LA	COMPROBANTE	DE PAGO	CAMBIO	(TABLA 10)	DE PAGO O DOCUMENTO				
1												122.18			26.82		149.00						
2												120.54			26.46		147.00						
3												167.28			36.72		204.00						
4												113.98			25.02		139.00						
5												122.18			26.82		149.00						
6												120.54			26.46		147.00						
7												167.28			36.72		204.00						
8												113.98			25.02		139.00						
9																							
10																							
11																							
12																							
13																							
14																							
15																							
16																							
17																							
18																							
19																							
20																							
21																							
22																							
23																							
24																							
								TOTAL...	1,047.96	-	-	-	-	230.04	-	1,278.00							

REGISTRO DE VENTAS E INGRESOS

PERIODO: DICIEMBRE 2017
R U C:
RAZÓN SOCIAL:

NÚMERO	FECHA DE EMISIÓN DEL	FECHA DE	COMPROBANTE DE PAGO	INFORMACIÓN DEL CLIENTE				VALOR	BASE	E TOTAL DE LA OPE				OTROS	IMPORTE	REFERENCIA DEL COMPROBANTE DE PAGO							
CORRELATIVO	EMISIÓN DEL	DE	O DOCUMENTO					FACTURADO	IMPONIBLE	XONERADA O INAFECTA				TRIBUTOS Y CARGOS QUE NO FORMAN PARTE	TOTAL	O DOCUMENTO ORIGINAL QUE SE MODIFICA							
DEL REGISTRO	COMPROBANTE	VENCIMIENTO	TIPO	N° DE SERIE DE LA MAQUINA REGISTRADORA	NÚMERO	DOCUMENTO DE IDENTIDAD	APELLIDOS Y NOMBRES	DE LA	DE LA	EXPORTACIÓN	OPERACIÓN	EXONERADA	INAFECTA	ISC	IGV Y	NO FORMAN PARTE	DEL	TIPO	FECHA	TIPO	SERIE	COMPROBANTE	
CÓDIGO UNICO	DE PAGO	YO PAGO	(TABLA 10)	N° DE SERIE DE LA MAQUINA REGISTRADORA	NÚMERO	TIPO	NÚMERO	DENOMINACIÓN	OPERACIÓN	EXONERADA	INAFECTA	GRAVADA	IPM	DE LA	COMPROBANTE	DE PAGO	CAMBIO	(TABLA 10)	DE PAGO O DOCUMENTO				
1												122.18			26.82		149.00						
2												120.54			26.46		147.00						
3												167.28			36.72		204.00						
4												113.98			25.02		139.00						
5												122.18			26.82		149.00						
6												120.54			26.46		147.00						
7												167.28			36.72		204.00						
8												113.98			25.02		139.00						
9																							
10																							
11																							
12																							
13																							
14																							
15																							
16																							
17																							
18																							
19																							
20																							
21																							
22																							
23																							
24																							
								TOTAL...	1,047.96	-	-	-	-	230.04	-	1,278.00							

Anexo 2 Registro de Ventas asociado N° 2

REGISTRO DE VENTAS E INGRESOS																						
PERIODO:		ENERO 2017																				
R U C:																						
RAZÓN SOCIAL:																						
NÚMERO	FECHA DE EMISIÓN DEL COMPROBANTE	FECHA DE VENCIMIENTO	COMPROBANTE DE PAGO				INFORMACIÓN DEL CLIENTE				VALOR	BASE	E TOTAL DE LA OPE				OTROS TRIBUTOS Y CARGOS QUE NO FORMAN PARTE	IMPORTE	REFERENCIA DEL COMPROBANTE DE PAGO			
CORRELATIVO	EMISIÓN DEL COMPROBANTE	DE VENCIMIENTO	O DOCUMENTO								FACTURADO	IMPONIBLE	XONERADA O INAFECTA				TOTAL	O DOCUMENTO ORIGINAL QUE SE MODIFICA				
DEL REGISTRO	COMPROBANTE	VENCIMIENTO	N° DE SERIE		DOCUMENTO DE IDENTIDAD		APELLIDOS Y NOMBRES		DE LA	DE LA			ISC	IGV Y	NO FORMAN PARTE	DEL	TIPO	OS	TIPO	N° DEL		
CÓDIGO UNICO	DE PAGO	YO PAGO	TIPO	N° DE SERIE DE LA MAQUINA REGISTRADORA	NÚMERO	TIPO	NÚMERO	DENOMINACIÓN	EXPORTACIÓN	OPERACIÓN	EXONERADA	INAFECTA		/O IPM	DE LA	COMPROBANTE	DE	FECHA	TIPO	SERIE	COMPROBANTE	
DE LA OPERACIÓN	O DOCUMENTO		(TABLA 10)			(TABLA 2)		O RAZÓN SOCIAL		GRAVADA					BASE IMPONIBLE	DE PAGO	CAMBIO		(TABLA 10)		DE PAGO O DOCUMENTO	
1	2/01/2017				0001					122.18					26.82	149.00						
2	3/01/2017				0002					120.54					26.46	147.00						
3	4/01/2017				0003					167.28					36.72	204.00						
4	5/01/2017				0004					113.98					25.02	139.00						
5	6/01/2017				0005					122.18					26.82	149.00						
6	7/01/2017				0006					120.54					26.46	147.00						
7	8/01/2017				0007					167.28					36.72	204.00						
8	9/01/2017				0008					113.98					25.02	139.00						
9																						
10																						
11																						
12																						
13																						
14																						
15																						
16																						
17																						
18																						
19																						
20																						
21																						
22																						
23																						
24																						
TOTAL...											1,047.96	-	-	230.04	-	1,278.00						

REGISTRO DE VENTAS E INGRESOS																						
PERIODO:		FEBRERO 2017																				
R U C:																						
RAZÓN SOCIAL:																						
NÚMERO	FECHA DE EMISIÓN DEL COMPROBANTE	FECHA DE VENCIMIENTO	COMPROBANTE DE PAGO				INFORMACIÓN DEL CLIENTE				VALOR	BASE	E TOTAL DE LA OPE				OTROS TRIBUTOS Y CARGOS QUE NO FORMAN PARTE	IMPORTE	REFERENCIA DEL COMPROBANTE DE PAGO			
CORRELATIVO	EMISIÓN DEL COMPROBANTE	DE VENCIMIENTO	O DOCUMENTO								FACTURADO	IMPONIBLE	XONERADA O INAFECTA				TOTAL	O DOCUMENTO ORIGINAL QUE SE MODIFICA				
DEL REGISTRO	COMPROBANTE	VENCIMIENTO	N° DE SERIE		DOCUMENTO DE IDENTIDAD		APELLIDOS Y NOMBRES		DE LA	DE LA			ISC	IGV Y	NO FORMAN PARTE	DEL	TIPO	OS	TIPO	N° DEL		
CÓDIGO UNICO	DE PAGO	YO PAGO	TIPO	N° DE SERIE DE LA MAQUINA REGISTRADORA	NÚMERO	TIPO	NÚMERO	DENOMINACIÓN	EXPORTACIÓN	OPERACIÓN	EXONERADA	INAFECTA		/O IPM	DE LA	COMPROBANTE	DE	FECHA	TIPO	SERIE	COMPROBANTE	
DE LA OPERACIÓN	O DOCUMENTO		(TABLA 10)			(TABLA 2)		O RAZÓN SOCIAL		GRAVADA					BASE IMPONIBLE	DE PAGO	CAMBIO		(TABLA 10)		DE PAGO O DOCUMENTO	
1	2/02/2017				0001					122.18					26.82	149.00						
2					0002					120.54					26.46	147.00						
3					0003					167.28					36.72	204.00						
4					0004					113.98					25.02	139.00						
5					0005					122.18					26.82	149.00						
6					0006					120.54					26.46	147.00						
7					0007					167.28					36.72	204.00						
8					0008					113.98					25.02	139.00						
9					0009					122.18					26.82	149.00						
10					0010					120.54					26.46	147.00						
11					0011					167.28					36.72	204.00						
12					0012					113.98					25.02	139.00						
13					0013					122.18					26.82	149.00						
14					0014					120.54					26.46	147.00						
15					0015					167.28					36.72	204.00						
16					0016					113.98					25.02	139.00						
17																						
18																						
19																						
20																						
21																						
22																						
23																						
24																						
TOTAL...											2,095.92	-	-	460.08	-	2,556.00						



REGISTRO DE VENTAS E INGRESOS

PERIODO: MAYO 2017
 R U C:
 RAZÓN SOCIAL:

NÚMERO CORRELATIVO	FECHA DE EMISIÓN DEL DOCUMENTO	FECHA DE VENCIMIENTO	COMPROBANTE DE PAGO			INFORMACIÓN DEL CLIENTE			VALOR FACTURADO	BASE IMPONIBLE	PORTE TOTAL DE LA OPERACIÓN		OTROS TRIBUTOS Y CARGOS QUE NO FORMAN PARTE	IMPORTE TOTAL	REFERENCIA DEL COMPROBANTE DE PAGO					
			Nº DE SERIE DE LA MAQUINA REGISTRADORA	NÚMERO	TIPO	TIPO	NÚMERO	DE LA IDENTIDAD			DE LA DENOMINACIÓN	DE LA EXPORTACIÓN			EXONERADA	INAFACTA	ISC	IGV Y	DE LA COMPROBANTE	DE
1	2/01/2017			0001						122.18			26.82	149.00						
2				0002						120.54			26.46	147.00						
3				0003						167.28			36.72	204.00						
4				0004						113.98			25.02	139.00						
5				0005						122.18			26.82	149.00						
6				0006						120.54			26.46	147.00						
7				0007						167.28			36.72	204.00						
8				0008						113.98			25.02	139.00						
9				0009						122.18			26.82	149.00						
10				0010						120.54			26.46	147.00						
11				0011						167.28			36.72	204.00						
12				0012						113.98			25.02	139.00						
TOTAL										1,571.94			345.06		1,917.00					

REGISTRO DE VENTAS E INGRESOS

PERIODO: JUNIO 2017
 R U C:
 RAZÓN SOCIAL:

NÚMERO CORRELATIVO	FECHA DE EMISIÓN DEL DOCUMENTO	FECHA DE VENCIMIENTO	COMPROBANTE DE PAGO			INFORMACIÓN DEL CLIENTE			VALOR FACTURADO	BASE IMPONIBLE	PORTE TOTAL DE LA OPERACIÓN		OTROS TRIBUTOS Y CARGOS QUE NO FORMAN PARTE	IMPORTE TOTAL	REFERENCIA DEL COMPROBANTE DE PAGO					
			Nº DE SERIE DE LA MAQUINA REGISTRADORA	NÚMERO	TIPO	TIPO	NÚMERO	DE LA IDENTIDAD			DE LA DENOMINACIÓN	DE LA EXPORTACIÓN			EXONERADA	INAFACTA	ISC	IGV Y	DE LA COMPROBANTE	DE
1	2/06/2017			0001						122.18			26.82	149.00						
2				0002						120.54			26.46	147.00						
3				0003						167.28			36.72	204.00						
4				0004						113.98			25.02	139.00						
5				0005						122.18			26.82	149.00						
6				0006						120.54			26.46	147.00						
7				0007						167.28			36.72	204.00						
8				0008						113.98			25.02	139.00						
9																				
10																				
11																				
12																				
13																				
14																				
15																				
16																				
17																				
18																				
19																				
20																				
21																				
22																				
23																				
24																				
TOTAL										1,047.96			208.84		1,278.00					



REGISTRO DE VENTAS E INGRESOS

PERIODO: SETIEMBRE 2017
 R U C:
 RAZÓN SOCIAL:

NÚMERO	FECHA DE EMISIÓN DEL COMPROBANTE	FECHA DE VENCIMIENTO	COMPROBANTE DE PAGO		INFORMACIÓN DEL CLIENTE			VALOR	BASE IMPONIBLE	PORTO TOTAL DE LA OPERACIÓN		OTROS TRIBUTOS Y CARGOS QUE NO FORMAN PARTE	IMPORTE TOTAL	REFERENCIA DEL COMPROBANTE DE PAGO					
			TIPO	Nº DE SERIE DE LA MAQUINA REGISTRADORA	DOCUMENTO DE IDENTIDAD	APELLIDOS Y NOMBRES	DE LA OPERACIÓN			EXONERADA	INAFACTA			DE LA	FECHA	TIPO	SERIE	Nº DEL COMPROBANTE DE PAGO O DOCUMENTO	
1	2/01/2017			0001				122.18				26.82	149.00						
2				0002				120.54				26.46	147.00						
3				0003				167.28				36.72	204.00						
4				0004				113.98				25.02	139.00						
5				0005				122.18				26.82	149.00						
6				0006				120.54				26.46	147.00						
7				0007				167.28				36.72	204.00						
8				0008				113.98				25.02	139.00						
9																			
10																			
11																			
12																			
13																			
14																			
15																			
16																			
17																			
18																			
19																			
20																			
21																			
22																			
23																			
24																			
TOTAL								1,047.96				230.04		1,278.00					

REGISTRO DE VENTAS E INGRESOS

PERIODO: OCTUBRE 2017
 R U C:
 RAZÓN SOCIAL:

NÚMERO	FECHA DE EMISIÓN DEL COMPROBANTE	FECHA DE VENCIMIENTO	COMPROBANTE DE PAGO		INFORMACIÓN DEL CLIENTE			VALOR	BASE IMPONIBLE	PORTO TOTAL DE LA OPERACIÓN		OTROS TRIBUTOS Y CARGOS QUE NO FORMAN PARTE	IMPORTE TOTAL	REFERENCIA DEL COMPROBANTE DE PAGO					
			TIPO	Nº DE SERIE DE LA MAQUINA REGISTRADORA	DOCUMENTO DE IDENTIDAD	APELLIDOS Y NOMBRES	DE LA OPERACIÓN			EXONERADA	INAFACTA			DE LA	FECHA	TIPO	SERIE	Nº DEL COMPROBANTE DE PAGO O DOCUMENTO	
1	20/10/17			0001				92.8				20.82	99.00						
2				0002				95.4				20.46	97.00						
3				0003				67.28				36.72	204.00						
4				0004				113.98				25.02	139.00						
5				0005				122.18				26.82	149.00						
6				0006				120.54				26.46	147.00						
7				0007				167.28				36.72	204.00						
8				0008				113.98				25.02	139.00						
9																			
10																			
11																			
12																			
13																			
14																			
15																			
16																			
17																			
18																			
19																			
20																			
21																			
22																			
23																			
24																			
TOTAL								1,047.96				230.04		1,278.00					



REGISTRO DE VENTAS E INGRESOS

PERIODO: NOVIEMBRE 2017
 R U C:
 RAZÓN SOCIAL:

NÚMERO	FECHA DE EMISIÓN DEL COMPROBANTE	FECHA DE VENCIMIENTO	COMPROBANTE DE PAGO		INFORMACIÓN DEL CLIENTE			VALOR FACTURADO	BASE IMPONIBLE	E TOTAL DE LA OPEXONERADA O INAFECTA		ISC	IGV Y /O IPM	OTROS TRIBUTOS Y CARGOS QUE NO FORMAN PARTE DEL COMPROBANTE	IMPORTE TOTAL	REFERENCIA DEL COMPROBANTE DE PAGO O DOCUMENTO ORIGINAL QUE SE MODIFICA					
DEL REGISTRO	COMPROBANTE	VENCIMIENTO	TIPO	N° DE SERIE DE LA MAQUINA REGISTRADORA	NÚMERO	TIPO	NÚMERO	APELLIDOS Y NOMBRES	DE LA	DE LA	EXPORTACIÓN	OPERACIÓN	EXONERADA	INAFECTA	DE LA	COMPROBANTE	DE	FECHA	TIPO	SERIE	COMPROBANTE
CÓDIGO UNICO DE LA OPERACIÓN	DE PAGO	Y/O PAGO	(TABLA 10)	(TABLA 10)	(TABLA 10)	(TABLA 2)	(TABLA 2)	DENOMINACIÓN O RAZÓN SOCIAL	OPERACIÓN	GRAVADA					BASE IMPONIBLE	DE PAGO	CAMBIO	(TABLA 10)			DE PAGO O DOCUMENTO
1	2/01/2017				0001					122.18					26.82	149.00					
2					0002					120.54					26.46	147.00					
3					0003					167.28					36.72	204.00					
4					0004					113.98					25.02	139.00					
5					0005					122.18					26.82	149.00					
6					0006					120.54					26.46	147.00					
7					0007					167.28					36.72	204.00					
8					0008					113.98					25.02	139.00					
9																					
10																					
11																					
12																					
13																					
14																					
15																					
16																					
17																					
18																					
19																					
20																					
21																					
22																					
23																					
24																					
TOTAL...										1,047.96	-	-	-	230.04	-	1,278.00					

REGISTRO DE VENTAS E INGRESOS

PERIODO: DICIEMBRE 2017
 R U C:
 RAZÓN SOCIAL:

NÚMERO	FECHA DE EMISIÓN DEL COMPROBANTE	FECHA DE VENCIMIENTO	COMPROBANTE DE PAGO		INFORMACIÓN DEL CLIENTE			VALOR FACTURADO	BASE IMPONIBLE	E TOTAL DE LA OPEXONERADA O INAFECTA		ISC	IGV Y /O IPM	OTROS TRIBUTOS Y CARGOS QUE NO FORMAN PARTE DEL COMPROBANTE	IMPORTE TOTAL	REFERENCIA DEL COMPROBANTE DE PAGO O DOCUMENTO ORIGINAL QUE SE MODIFICA					
DEL REGISTRO	COMPROBANTE	VENCIMIENTO	TIPO	N° DE SERIE DE LA MAQUINA REGISTRADORA	NÚMERO	TIPO	NÚMERO	APELLIDOS Y NOMBRES	DE LA	DE LA	EXPORTACIÓN	OPERACIÓN	EXONERADA	INAFECTA	DE LA	COMPROBANTE	DE	FECHA	TIPO	SERIE	COMPROBANTE
CÓDIGO UNICO DE LA OPERACIÓN	DE PAGO	Y/O PAGO	(TABLA 10)	(TABLA 10)	(TABLA 10)	(TABLA 2)	(TABLA 2)	DENOMINACIÓN O RAZÓN SOCIAL	OPERACIÓN	GRAVADA					BASE IMPONIBLE	DE PAGO	CAMBIO	(TABLA 10)			DE PAGO O DOCUMENTO
1	2/01/2017				0001					122.18					26.82	149.00					
2					0002					120.54					26.46	147.00					
3					0003					167.28					36.72	204.00					
4					0004					113.98					25.02	139.00					
5					0005					122.18					26.82	149.00					
6					0006					120.54					26.46	147.00					
7					0007					167.28					36.72	204.00					
8					0008					113.98					25.02	139.00					
9																					
10																					
11																					
12																					
13																					
14																					
15																					
16																					
17																					
18																					
19																					
20																					
21																					
22																					
23																					
24																					
TOTAL...										1,047.96	-	-	-	230.04	-	1,278.00					

Anexo 3 Registro de ventas asociado N° 3

REGISTRO DE VENTAS E INGRESOS																								
PERIODO:		ENERO 2017																						
R U C:																								
RAZÓN SOCIAL:																								
NÚMERO	FECHA DE EMISIÓN DEL COMPROBANTE	FECHA DE VENCIMIENTO	COMPROBANTE DE PAGO				INFORMACIÓN DEL CLIENTE				VALOR FACTURADO	BASE IMPONIBLE	E TOTAL DE LA OPEXONERADA O INAFECTA				OTROS TRIBUTOS Y CARGOS QUE NO FORMAN PARTE	IMPORTE TOTAL	REFERENCIA DEL COMPROBANTE DE PAGO O DOCUMENTO ORIGINAL QUE SE MODIFICA					
CORRELATIVO	DE	DE	O DOCUMENTO								DE LA	DE LA					DEL	O DOCUMENTO ORIGINAL QUE SE MODIFICA						
DEL REGISTRO	COMPROBANTE	VENCIMIENTO	DOCUMENTO DE IDENTIDAD				APELLIDOS Y NOMBRES				DE LA	DE LA	ISC				IGV Y	DEL	TIPO	FECHA	TIPO	SERIE	N° DEL	
CÓDIGO UNICO	DE PAGO	YO PAGO	TIPO	N° DE SERIE DE LA MAQUINA REGISTRADORA	NÚMERO	TIPO	NÚMERO	DENOMINACIÓN	EXPORTACIÓN	OPERACIÓN	EXONERADA	INAFECTA					DE LA	COMPROBANTE	DE	FECHA	TIPO	SERIE	COMPROBANTE	
DE LA OPERACIÓN	O DOCUMENTO	(TABLA 10)	(TABLA 10)	(TABLA 2)	(TABLA 2)	O RAZÓN SOCIAL				GRAVADA					/O IPM	BASE IMPONIBLE	DE PAGO	CAMBIO	(TABLA 10)			DE PAGO O DOCUMENTO		
1	2/01/2017				0001					122.18							26.82	149.00						
2					0002					120.54							26.46	147.00						
3					0003					167.28							36.72	204.00						
4					0004					113.98							25.02	139.00						
5					0005					122.18							26.82	149.00						
6					0006					120.54							26.46	147.00						
7					0007					167.28							36.72	204.00						
8					0008					113.98							25.02	139.00						
9					0009					122.18							26.82	149.00						
10					0010					120.54							26.46	147.00						
11					0011					167.28							36.72	204.00						
12					0012					113.98							25.02	139.00						
13																								
14																								
15																								
16																								
17																								
18																								
19																								
20																								
21																								
22																								
23																								
24																								
TOTAL...											1,571.94	-	-	-	-	-	345.06	-	1,917.00					

REGISTRO DE VENTAS E INGRESOS																								
PERIODO:		FEBRERO 2017																						
R U C:																								
RAZÓN SOCIAL:																								
NÚMERO	FECHA DE EMISIÓN DEL COMPROBANTE	FECHA DE VENCIMIENTO	COMPROBANTE DE PAGO				INFORMACIÓN DEL CLIENTE				VALOR FACTURADO	BASE IMPONIBLE	E TOTAL DE LA OPEXONERADA O INAFECTA				OTROS TRIBUTOS Y CARGOS QUE NO FORMAN PARTE	IMPORTE TOTAL	REFERENCIA DEL COMPROBANTE DE PAGO O DOCUMENTO ORIGINAL QUE SE MODIFICA					
CORRELATIVO	DE	DE	O DOCUMENTO								DE LA	DE LA	ISC				IGV Y	DEL	TIPO	FECHA	TIPO	SERIE	N° DEL	
DEL REGISTRO	COMPROBANTE	VENCIMIENTO	DOCUMENTO DE IDENTIDAD				APELLIDOS Y NOMBRES				DE LA	DE LA	ISC				IGV Y	DEL	TIPO	FECHA	TIPO	SERIE	N° DEL	
CÓDIGO UNICO	DE PAGO	YO PAGO	TIPO	N° DE SERIE DE LA MAQUINA REGISTRADORA	NÚMERO	TIPO	NÚMERO	DENOMINACIÓN	EXPORTACIÓN	OPERACIÓN	EXONERADA	INAFECTA					DE LA	COMPROBANTE	DE	FECHA	TIPO	SERIE	COMPROBANTE	
DE LA OPERACIÓN	O DOCUMENTO	(TABLA 10)	(TABLA 10)	(TABLA 2)	(TABLA 2)	O RAZÓN SOCIAL				GRAVADA					/O IPM	BASE IMPONIBLE	DE PAGO	CAMBIO	(TABLA 10)			DE PAGO O DOCUMENTO		
1	2/01/2017				0001					122.18							26.82	149.00						
2					0002					120.54							26.46	147.00						
3					0003					167.28							36.72	204.00						
4					0004					113.98							25.02	139.00						
5					0005					122.18							26.82	149.00						
6					0006					120.54							26.46	147.00						
7					0007					167.28							36.72	204.00						
8					0008					113.98							25.02	139.00						
9					0009					122.18							26.82	149.00						
10					0010					120.54							26.46	147.00						
11					0011					167.28							36.72	204.00						
12					0012					113.98							25.02	139.00						
13					0013					122.18							26.82	149.00						
14					0014					120.54							26.46	147.00						
15					0015					167.28							36.72	204.00						
16					0016					113.98							25.02	139.00						
17																								
18																								
19																								
20																								
21																								
22																								
23																								
24																								
TOTAL...											2,095.92	-	-	-	-	-	460.08	-	2,556.00					



REGISTRO DE VENTAS E INGRESOS

PERIODO: MARZO 2017
 R U C:
 RAZÓN SOCIAL:

NÚMERO	FECHA DE EMISIÓN DEL COMPROBANTE	FECHA DE VENCIMIENTO	COMPROBANTE DE PAGO		INFORMACIÓN DEL CLIENTE				VALOR	BASE	IMPORTE TOTAL DE LA OPERACIÓN		OTROS TRIBUTOS Y CARGOS QUE NO FORMAN PARTE DE LA BASE IMPONIBLE	IMPORTE TOTAL	REFERENCIA DEL COMPROBANTE DE PAGO						
			TIPO	N° DE SERIE DE LA MAQUINA REGISTRADORA	NÚMERO	TIPO	NÚMERO	DENOMINACIÓN	APELLIDOS Y NOMBRES	FACTURADO	IMPONIBLE	EXONERADA O INAFECTA			ISC	IGV Y /O IPM	DE LA	COMPROBANTE	DE	FECHA	TIPO
CÓDIGO UNICO	DE PAGO	Y/O PAGO	(TABLA 10)	N° DE SERIE DE LA MAQUINA REGISTRADORA	NÚMERO	TIPO	NÚMERO	DENOMINACIÓN	EXPORTACIÓN	OPERACIÓN	EXONERADA	INAFECTA	ISC	IGV Y /O IPM	DE LA	COMPROBANTE	DE	FECHA	TIPO	SERIE	COMPROBANTE
DE LA OPERACIÓN	O DOCUMENTO	(TABLA 10)	(TABLA 10)	MAQUINA REGISTRADORA	(TABLA 2)	O RAZÓN SOCIAL				GRAVADA				BASE IMPONIBLE	DE PAGO	CAMBIO		(TABLA 10)		DE PAGO O DOCUMENTO	
1	2/01/2017				0001					122.18				26.82		149.00					
2					0002					120.54				26.46		147.00					
3					0003					167.28				36.72		204.00					
4					0004					113.98				25.02		139.00					
5																					
6																					
7																					
8																					
9																					
10																					
11																					
12																					
13																					
14																					
15																					
16																					
17																					
18																					
19																					
20																					
21																					
22																					
23																					
24																					
TOTAL...										523.98	-	-		115.02	-	639.00					

REGISTRO DE VENTAS E INGRESOS

PERIODO: ABRIL 2017
 R U C:
 RAZÓN SOCIAL:

NÚMERO	FECHA DE EMISIÓN DEL COMPROBANTE	FECHA DE VENCIMIENTO	COMPROBANTE DE PAGO		INFORMACIÓN DEL CLIENTE				VALOR	BASE	IMPORTE TOTAL DE LA OPERACIÓN		OTROS TRIBUTOS Y CARGOS QUE NO FORMAN PARTE DE LA BASE IMPONIBLE	IMPORTE TOTAL	REFERENCIA DEL COMPROBANTE DE PAGO						
			TIPO	N° DE SERIE DE LA MAQUINA REGISTRADORA	NÚMERO	TIPO	NÚMERO	DENOMINACIÓN	APELLIDOS Y NOMBRES	FACTURADO	IMPONIBLE	EXONERADA O INAFECTA			ISC	IGV Y /O IPM	DE LA	COMPROBANTE	DE	FECHA	TIPO
CÓDIGO UNICO	DE PAGO	Y/O PAGO	(TABLA 10)	N° DE SERIE DE LA MAQUINA REGISTRADORA	NÚMERO	TIPO	NÚMERO	DENOMINACIÓN	EXPORTACIÓN	OPERACIÓN	EXONERADA	INAFECTA	ISC	IGV Y /O IPM	DE LA	COMPROBANTE	DE	FECHA	TIPO	SERIE	COMPROBANTE
DE LA OPERACIÓN	O DOCUMENTO	(TABLA 10)	(TABLA 10)	MAQUINA REGISTRADORA	(TABLA 2)	O RAZÓN SOCIAL				GRAVADA				BASE IMPONIBLE	DE PAGO	CAMBIO		(TABLA 10)		DE PAGO O DOCUMENTO	
1	2/01/2017				0001					122.18				26.82		149.00					
2					0002					120.54				26.46		147.00					
3					0003					167.28				36.72		204.00					
4					0004					113.98				25.02		139.00					
5					0005					122.18				26.82		149.00					
6					0006					120.54				26.46		147.00					
7					0007					167.28				36.72		204.00					
8					0008					113.98				25.02		139.00					
9					0009					122.18				26.82		149.00					
10					0010					120.54				26.46		147.00					
11					0011					167.28				36.72		204.00					
12					0012					113.98				25.02		139.00					
13					0013					122.18				26.82		149.00					
14					0014					120.54				26.46		147.00					
15					0015					167.28				36.72		204.00					
16					0016					113.98				25.02		139.00					
17																					
18																					
19																					
20																					
21																					
22																					
23																					
24																					
TOTAL...										2,095.92	-	-		460.08	-	2,556.00					

REGISTRO DE VENTAS E INGRESOS

PERIODO: MAYO 2017
 R U C:
 RAZÓN SOCIAL:

NÚMERO	FECHA DE EMISIÓN DEL COMPROBANTE	FECHA DE VENCIMIENTO	COMPROBANTE DE PAGO			INFORMACIÓN DEL CLIENTE			VALOR FACTURADO	BASE IMPONIBLE	E TOTAL DE LA OPERACIÓN		OTROS TRIBUTOS Y CARGOS QUE NO FORMAN PARTE	IMPORTE TOTAL	REFERENCIA DEL COMPROBANTE DE PAGO O DOCUMENTO ORIGINAL QUE SE MODIFICA				
CORRELATIVO	EMISIÓN DEL COMPROBANTE	VENCIMIENTO	O DOCUMENTO			DOCUMENTO DE IDENTIDAD			DE LA	DE LA	EXONERADA O INAFECTA	ISC	IGV Y	DEL	TIPO	FECHA	TIPO	SERIE	Nº DEL COMPROBANTE
DEL REGISTRO	COMPROBANTE	VENCIMIENTO	Nº DE SERIE DE LA MAQUINA REGISTRADORA	NÚMERO	TIPO	NÚMERO	DENOMINACIÓN	EXPORTACIÓN	OPERACIÓN	EXONERADA	INAFECTA	IGV Y	COMPROBANTE	DE	FECHA	TIPO	SERIE	Nº DEL COMPROBANTE	
CÓDIGO UNICO DE LA OPERACIÓN	DE PAGO	YO PAGO	(TABLA 10)	Nº DE SERIE DE LA MAQUINA REGISTRADORA	NÚMERO	TIPO	NÚMERO	DENOMINACIÓN	EXPORTACIÓN	OPERACIÓN	EXONERADA	INAFECTA	DE LA	COMPROBANTE	DE	FECHA	TIPO	SERIE	Nº DEL COMPROBANTE
DE LA OPERACIÓN	O DOCUMENTO	YO PAGO	(TABLA 10)	Nº DE SERIE DE LA MAQUINA REGISTRADORA	NÚMERO	TIPO	NÚMERO	O RAZÓN SOCIAL	EXPORTACIÓN	OPERACIÓN	EXONERADA	INAFECTA	DE LA	COMPROBANTE	DE	FECHA	TIPO	SERIE	Nº DEL COMPROBANTE
1	201/2017			0001						122.18			26.82	149.00					
2				0002						120.54			26.46	147.00					
3				0003						167.28			36.72	204.00					
4				0004						113.98			25.02	139.00					
5				0005						122.18			26.82	149.00					
6				0006						120.54			26.46	147.00					
7				0007						167.28			36.72	204.00					
8				0008						113.98			25.02	139.00					
9																			
10																			
11																			
12																			
13																			
14																			
15																			
16																			
17																			
18																			
19																			
20																			
21																			
22																			
23																			
24																			
TOTAL...									1,047.96	-	-	230.04	-	1,278.00					

REGISTRO DE VENTAS E INGRESOS

PERIODO: JUNIO 2017
 R U C:
 RAZÓN SOCIAL:

NÚMERO	FECHA DE EMISIÓN DEL COMPROBANTE	FECHA DE VENCIMIENTO	COMPROBANTE DE PAGO			INFORMACIÓN DEL CLIENTE			VALOR FACTURADO	BASE IMPONIBLE	E TOTAL DE LA OPERACIÓN		OTROS TRIBUTOS Y CARGOS QUE NO FORMAN PARTE	IMPORTE TOTAL	REFERENCIA DEL COMPROBANTE DE PAGO O DOCUMENTO ORIGINAL QUE SE MODIFICA				
CORRELATIVO	EMISIÓN DEL COMPROBANTE	VENCIMIENTO	O DOCUMENTO			DOCUMENTO DE IDENTIDAD			DE LA	DE LA	EXONERADA O INAFECTA	ISC	IGV Y	DEL	TIPO	FECHA	TIPO	SERIE	Nº DEL COMPROBANTE
DEL REGISTRO	COMPROBANTE	VENCIMIENTO	Nº DE SERIE DE LA MAQUINA REGISTRADORA	NÚMERO	TIPO	NÚMERO	DENOMINACIÓN	EXPORTACIÓN	OPERACIÓN	EXONERADA	INAFECTA	IGV Y	COMPROBANTE	DE	FECHA	TIPO	SERIE	Nº DEL COMPROBANTE	
CÓDIGO UNICO DE LA OPERACIÓN	DE PAGO	YO PAGO	(TABLA 10)	Nº DE SERIE DE LA MAQUINA REGISTRADORA	NÚMERO	TIPO	NÚMERO	DENOMINACIÓN	EXPORTACIÓN	OPERACIÓN	EXONERADA	INAFECTA	DE LA	COMPROBANTE	DE	FECHA	TIPO	SERIE	Nº DEL COMPROBANTE
DE LA OPERACIÓN	O DOCUMENTO	YO PAGO	(TABLA 10)	Nº DE SERIE DE LA MAQUINA REGISTRADORA	NÚMERO	TIPO	NÚMERO	O RAZÓN SOCIAL	EXPORTACIÓN	OPERACIÓN	EXONERADA	INAFECTA	DE LA	COMPROBANTE	DE	FECHA	TIPO	SERIE	Nº DEL COMPROBANTE
1	201/2017			0001						122.18			26.82	149.00					
2				0002						120.54			26.46	147.00					
3				0003						167.28			36.72	204.00					
4				0004						113.98			25.02	139.00					
5				0005						122.18			26.82	149.00					
6				0006						120.54			26.46	147.00					
7				0007						167.28			36.72	204.00					
8				0008						113.98			25.02	139.00					
9				0009						122.18			26.82	149.00					
10				0010						120.54			26.46	147.00					
11				0011						167.28			36.72	204.00					
12				0012						113.98			25.02	139.00					
13																			
14																			
15																			
16																			
17																			
18																			
19																			
20																			
21																			
22																			
23																			
24																			
TOTAL...									1,571.94	-	-	345.06	-	1,917.00					

REGISTRO DE VENTAS E INGRESOS

PERIODO: SETIEMBRE 2017
 R U C:
 RAZÓN SOCIAL:

NÚMERO	FECHA DE EMISIÓN DEL COMPROBANTE	FECHA DE VENCIMIENTO	COMPROBANTE DE PAGO		INFORMACIÓN DEL CLIENTE		VALOR	BASE IMPONIBLE	E TOTAL DE LA OPE		OTROS TRIBUTOS Y CARGOS QUE NO FORMAN PARTE	IMPORTE TOTAL	REFERENCIA DEL COMPROBANTE DE PAGO						
			TIPO	N° DE SERIE DE LA MAQUINA REGISTRADORA	DOCUMENTO DE IDENTIDAD	APELLIDOS Y NOMBRES			DE LA	DE LA			EXONERADA O INAFECTADA	ISC	IGV Y /O IPM	DE LA	COMPROBANTE	DE	FECHA
DEL REGISTRO	COMPROBANTE	VENCIMIENTO	TIPO	N° DE SERIE DE LA MAQUINA REGISTRADORA	DOCUMENTO DE IDENTIDAD	APELLIDOS Y NOMBRES	DE LA	DE LA	EXONERADA O INAFECTADA	ISC	IGV Y /O IPM	DE LA	COMPROBANTE	DE	FECHA	TIPO	SERIE	COMPROBANTE	
CÓDIGO UNICO	DE PAGO	Y/O PAGO	TIPO	N° DE SERIE DE LA MAQUINA REGISTRADORA	NÚMERO	TIPO	NÚMERO	DENOMINACIÓN	EXPORTACIÓN	OPERACIÓN	EXONERADA	INAFECTADA	DE LA	COMPROBANTE	DE	FECHA	TIPO	SERIE	COMPROBANTE
DE LA OPERACIÓN	O DOCUMENTO	(TABLA 10)	(TABLA 10)	(TABLA 10)	(TABLA 2)	O RAZÓN SOCIAL	GRAVADA					BASE IMPONIBLE	DE PAGO	CAMBIO	(TABLA 10)			DE PAGO O DOCUMENTO	
1	2/01/2017				0001							26.82							
2					0002							26.46							
3					0003							36.72							
4					0004							25.02							
5					0005							26.82							
6					0006							26.46							
7					0007							36.72							
8					0008							25.02							
9					0009							26.82							
10					0010							26.46							
11					0011							36.72							
12					0012							25.02							
13																			
14																			
15																			
16																			
17																			
18																			
19																			
20																			
21																			
22																			
23																			
24																			
							TOTAL...	1,571.94	-	-	-	345.06	-	-	-	-	-	-	1,917.00

REGISTRO DE VENTAS E INGRESOS

PERIODO: OCTUBRE 2017
 R U C:
 RAZÓN SOCIAL:

NÚMERO	FECHA DE EMISIÓN DEL COMPROBANTE	FECHA DE VENCIMIENTO	COMPROBANTE DE PAGO		INFORMACIÓN DEL CLIENTE		VALOR	BASE IMPONIBLE	E TOTAL DE LA OPE		OTROS TRIBUTOS Y CARGOS QUE NO FORMAN PARTE	IMPORTE TOTAL	REFERENCIA DEL COMPROBANTE DE PAGO						
			TIPO	N° DE SERIE DE LA MAQUINA REGISTRADORA	DOCUMENTO DE IDENTIDAD	APELLIDOS Y NOMBRES			DE LA	DE LA			EXONERADA O INAFECTADA	ISC	IGV Y /O IPM	DE LA	COMPROBANTE	DE	FECHA
DEL REGISTRO	COMPROBANTE	VENCIMIENTO	TIPO	N° DE SERIE DE LA MAQUINA REGISTRADORA	DOCUMENTO DE IDENTIDAD	APELLIDOS Y NOMBRES	DE LA	DE LA	EXONERADA O INAFECTADA	ISC	IGV Y /O IPM	DE LA	COMPROBANTE	DE	FECHA	TIPO	SERIE	COMPROBANTE	
CÓDIGO UNICO	DE PAGO	Y/O PAGO	TIPO	N° DE SERIE DE LA MAQUINA REGISTRADORA	NÚMERO	TIPO	NÚMERO	DENOMINACIÓN	EXPORTACIÓN	OPERACIÓN	EXONERADA	INAFECTADA	DE LA	COMPROBANTE	DE	FECHA	TIPO	SERIE	COMPROBANTE
DE LA OPERACIÓN	O DOCUMENTO	(TABLA 10)	(TABLA 10)	(TABLA 10)	(TABLA 2)	O RAZÓN SOCIAL	GRAVADA					BASE IMPONIBLE	DE PAGO	CAMBIO	(TABLA 10)			DE PAGO O DOCUMENTO	
1	2/01/2017				0001							26.82							
2					0002							26.46							
3					0003							36.72							
4					0004							25.02							
5					0005							26.82							
6					0006							26.46							
7					0007							36.72							
8					0008							25.02							
9																			
10																			
11																			
12																			
13																			
14																			
15																			
16																			
17																			
18																			
19																			
20																			
21																			
22																			
23																			
24																			
							TOTAL...	1,047.96	-	-	-	230.04	-	-	-	-	-	-	1,278.00



REGISTRO DE VENTAS E INGRESOS

PERIODO: NOVIEMBRE 2017
 R U C:
 RAZÓN SOCIAL:

NÚMERO	FECHA DE EMISIÓN DEL COMPROBANTE	FECHA DE VENCIMIENTO	COMPROBANTE DE PAGO			INFORMACIÓN DEL CLIENTE			VALOR FACTURADO	BASE IMPONIBLE	E TOTAL DE LA OPERACIÓN		OTROS TRIBUTOS Y CARGOS QUE NO FORMAN PARTE	IMPORTE TOTAL	REFERENCIA DEL COMPROBANTE DE PAGO					
CORRELATIVO	EMISIÓN DEL COMPROBANTE	DE VENCIMIENTO	O DOCUMENTO			DOCUMENTO DE IDENTIDAD			DE LA DE LA	DE LA	EXONERADA O INAFECTADA	ISC	IGV Y	DEL	TIPO	DE	FECHA	TIPO	SERIE	Nº DEL COMPROBANTE
CÓDIGO ÚNICO DE LA OPERACIÓN	DE PAGO O DOCUMENTO	Y/O PAGO	TIPO (TABLA 10)	Nº DE SERIE DE LA MAQUINA REGISTRADORA	NÚMERO	TIPO (TABLA 2)	NÚMERO	DENOMINACIÓN O RAZÓN SOCIAL	EXPORTACIÓN	OPERACIÓN GRAVADA	EXONERADA	INAFECTA	/O IPM	DE LA COMPROBANTE	DE PAGO	CAMBIO	(TABLA 10)			DE PAGO O DOCUMENTO
1	201/2017				0001								26.82		149.00					
2					0002								26.46		147.00					
3					0003								36.72		204.00					
4					0004								25.02		139.00					
5					0005								26.82		149.00					
6					0006								26.46		147.00					
7					0007								36.72		204.00					
8					0008								25.02		139.00					
9															149.00					
10															147.00					
11															204.00					
12															139.00					
13															149.00					
14															147.00					
15															204.00					
16															139.00					
17																				
18																				
19																				
20																				
21																				
22																				
23																				
24																				
TOTAL...										1,047.96	-	-	230.04	-	2,556.00					

REGISTRO DE VENTAS E INGRESOS

PERIODO: DICIEMBRE 2017
 R U C:
 RAZÓN SOCIAL:

NÚMERO	FECHA DE EMISIÓN DEL COMPROBANTE	FECHA DE VENCIMIENTO	COMPROBANTE DE PAGO			INFORMACIÓN DEL CLIENTE			VALOR FACTURADO	BASE IMPONIBLE	E TOTAL DE LA OPERACIÓN		OTROS TRIBUTOS Y CARGOS QUE NO FORMAN PARTE	IMPORTE TOTAL	REFERENCIA DEL COMPROBANTE DE PAGO					
CORRELATIVO	EMISIÓN DEL COMPROBANTE	DE VENCIMIENTO	O DOCUMENTO			DOCUMENTO DE IDENTIDAD			DE LA DE LA	DE LA	EXONERADA O INAFECTADA	ISC	IGV Y	DEL	TIPO	DE	FECHA	TIPO	SERIE	Nº DEL COMPROBANTE
CÓDIGO ÚNICO DE LA OPERACIÓN	DE PAGO O DOCUMENTO	Y/O PAGO	TIPO (TABLA 10)	Nº DE SERIE DE LA MAQUINA REGISTRADORA	NÚMERO	TIPO (TABLA 2)	NÚMERO	DENOMINACIÓN O RAZÓN SOCIAL	EXPORTACIÓN	OPERACIÓN GRAVADA	EXONERADA	INAFECTA	/O IPM	DE LA COMPROBANTE	DE PAGO	CAMBIO	(TABLA 10)			DE PAGO O DOCUMENTO
1	201/2017				0001								26.82		149.00					
2					0002								26.46		147.00					
3					0003								36.72		204.00					
4					0004								25.02		139.00					
5																				
6																				
7																				
8																				
9																				
10																				
11																				
12																				
13																				
14																				
15																				
16																				
17																				
18																				
19																				
20																				
21																				
22																				
23																				
24																				
TOTAL...										523.98	-	-	115.02	-	639.00					



REGISTRO DE VENTAS E INGRESOS

PERIODO: MARZO 2017
 R U C:
 RAZÓN SOCIAL:

NÚMERO	FECHA DE EMISIÓN DEL COMPROBANTE	FECHA DE VENCIMIENTO	COMPROBANTE DE PAGO		INFORMACIÓN DEL CLIENTE		VALOR FACTURADO	BASE IMPONIBLE	E TOTAL DE LA OPERACIÓN		OTROS TRIBUTOS Y CARGOS QUE NO FORMAN PARTE	IMPORTE TOTAL	REFERENCIA DEL COMPROBANTE DE PAGO						
CORRELATIVO	DE	DE	O DOCUMENTO		DOCUMENTO DE IDENTIDAD		DE LA	DE LA	EXONERADA O INAFECTADA	ISC	IGV Y /O IPM	DEL	TIPO	FECHA	TIPO	SERIE	Nº DEL		
DEL REGISTRO	COMPROBANTE	VENCIMIENTO	Nº DE SERIE	O	NÚMERO	TIPO	NÚMERO	DENOMINACIÓN	EXPORTACIÓN	OPERACIÓN	EXONERADA	INAFECTADA	DE LA	COMPROBANTE	DE	FECHA	TIPO	SERIE	COMPROBANTE
CÓDIGO UNICO	DE PAGO	Y/O PAGO	TIPO	Nº DE SERIE DE LA MAQUINA REGISTRADORA	NÚMERO	TIPO	NÚMERO	DENOMINACIÓN	EXPORTACIÓN	OPERACIÓN	EXONERADA	INAFECTADA	DE LA	COMPROBANTE	DE	FECHA	TIPO	SERIE	COMPROBANTE
DE LA OPERACIÓN	O DOCUMENTO	(TABLA 10)	(TABLA 10)	REGISTRADORA	(TABLA 2)	O RAZÓN SOCIAL		O RAZÓN SOCIAL		GRAVAD A			BASE IMPONIBLE	DE PAGO	CAMBIO	(TABLA 10)			DE PAGO O DOCUMENTO
1	2/01/2017				0001								26.82	149.00					
2					0002								26.46	147.00					
3					0003								36.72	204.00					
4					0004								25.02	139.00					
5																			
6																			
7																			
8																			
9																			
10																			
11																			
12																			
13																			
14																			
15																			
16																			
17																			
18																			
19																			
20																			
21																			
22																			
23																			
24																			
							TOTAL...	523.98	-	-	-	115.02	-	639.00					

REGISTRO DE VENTAS E INGRESOS

PERIODO: ABRIL 2017
 R U C:
 RAZÓN SOCIAL:

NÚMERO	FECHA DE EMISIÓN DEL COMPROBANTE	FECHA DE VENCIMIENTO	COMPROBANTE DE PAGO		INFORMACIÓN DEL CLIENTE		VALOR FACTURADO	BASE IMPONIBLE	E TOTAL DE LA OPERACIÓN		OTROS TRIBUTOS Y CARGOS QUE NO FORMAN PARTE	IMPORTE TOTAL	REFERENCIA DEL COMPROBANTE DE PAGO						
CORRELATIVO	DE	DE	O DOCUMENTO		DOCUMENTO DE IDENTIDAD		DE LA	DE LA	EXONERADA O INAFECTADA	ISC	IGV Y /O IPM	DEL	TIPO	FECHA	TIPO	SERIE	Nº DEL		
DEL REGISTRO	COMPROBANTE	VENCIMIENTO	Nº DE SERIE	O	NÚMERO	TIPO	NÚMERO	DENOMINACIÓN	EXPORTACIÓN	OPERACIÓN	EXONERADA	INAFECTADA	DE LA	COMPROBANTE	DE	FECHA	TIPO	SERIE	COMPROBANTE
CÓDIGO UNICO	DE PAGO	Y/O PAGO	TIPO	Nº DE SERIE DE LA MAQUINA REGISTRADORA	NÚMERO	TIPO	NÚMERO	DENOMINACIÓN	EXPORTACIÓN	OPERACIÓN	EXONERADA	INAFECTADA	DE LA	COMPROBANTE	DE	FECHA	TIPO	SERIE	COMPROBANTE
DE LA OPERACIÓN	O DOCUMENTO	(TABLA 10)	(TABLA 10)	REGISTRADORA	(TABLA 2)	O RAZÓN SOCIAL		O RAZÓN SOCIAL		GRAVAD A			BASE IMPONIBLE	DE PAGO	CAMBIO	(TABLA 10)			DE PAGO O DOCUMENTO
1	2/01/2017				0001								26.82	149.00					
2					0002								26.46	147.00					
3					0003								36.72	204.00					
4																			
5																			
6																			
7																			
8																			
9																			
10																			
11																			
12																			
13																			
14																			
15																			
16																			
17																			
18																			
19																			
20																			
21																			
22																			
23																			
24																			
							TOTAL...	410.00	-	-	-	90.00	-	500.00					



REGISTRO DE VENTAS E INGRESOS

PERIODO: MAYO 2017
 R U C:
 RAZÓN SOCIAL:

NÚMERO	FECHA DE EMISIÓN DEL COMPROBANTE	FECHA DE VENCIMIENTO	COMPROBANTE DE PAGO		INFORMACIÓN DEL CLIENTE			VALOR	BASE IMPONIBLE	E TOTAL DE LA OPERACIÓN		OTROS TRIBUTOS Y CARGOS QUE NO FORMAN PARTE	IMPORTE TOTAL	REFERENCIA DEL COMPROBANTE DE PAGO				
CORRELATIVO	DE	DE	O DOCUMENTO		DOCUMENTO DE IDENTIDAD		DE LA	DE LA	EXONERADA O INAFECTA	ISC	IGV Y	DEL	TIPO	DE	FECHA	TIPO	SERIE	COMPROBANTE
DEL REGISTRO	COMPROBANTE	VENCIMIENTO	Nº DE SERIE DE LA MAQUINA REGISTRADORA	NÚMERO	TIPO	NÚMERO	DENOMINACIÓN	EXPORTACIÓN	OPERACIÓN	EXONERADA	INAFECTA	NO FORMAN PARTE	COMPROBANTE	DE	FECHA	TIPO	SERIE	COMPROBANTE
CÓDIGO UNICO DE LA OPERACIÓN	O DOCUMENTO	(TABLA 10)	(TABLA 1)	(TABLA 2)	O RAZÓN SOCIAL	GRAVADA						BASE IMPONIBLE	DE PAGO	CAMBIO	(TABLA 10)			DE PAGO O DOCUMENTO
1	2/01/2017			0001					122.18			26.82	149.00					
2				0002					120.54			26.46	147.00					
3				0003					167.28			36.72	204.00					
4				0004					113.98			25.02	139.00					
5				0005					122.18			26.82	149.00					
6				0006					120.54			26.46	147.00					
7				0007					167.28			36.72	204.00					
8				0008					113.98			25.02	139.00					
9																		
10																		
11																		
12																		
13																		
14																		
15																		
16																		
17																		
18																		
19																		
20																		
21																		
22																		
23																		
24																		
TOTAL...								1,047.96	-	-	230.04	-	1,278.00					

REGISTRO DE VENTAS E INGRESOS

PERIODO: JUNIO 2017
 R U C:
 RAZÓN SOCIAL:

NÚMERO	FECHA DE EMISIÓN DEL COMPROBANTE	FECHA DE VENCIMIENTO	COMPROBANTE DE PAGO		INFORMACIÓN DEL CLIENTE			VALOR	BASE IMPONIBLE	E TOTAL DE LA OPERACIÓN		OTROS TRIBUTOS Y CARGOS QUE NO FORMAN PARTE	IMPORTE TOTAL	REFERENCIA DEL COMPROBANTE DE PAGO				
CORRELATIVO	DE	DE	O DOCUMENTO		DOCUMENTO DE IDENTIDAD		DE LA	DE LA	EXONERADA O INAFECTA	ISC	IGV Y	DEL	TIPO	DE	FECHA	TIPO	SERIE	COMPROBANTE
DEL REGISTRO	COMPROBANTE	VENCIMIENTO	Nº DE SERIE DE LA MAQUINA REGISTRADORA	NÚMERO	TIPO	NÚMERO	DENOMINACIÓN	EXPORTACIÓN	OPERACIÓN	EXONERADA	INAFECTA	NO FORMAN PARTE	COMPROBANTE	DE	FECHA	TIPO	SERIE	COMPROBANTE
CÓDIGO UNICO DE LA OPERACIÓN	O DOCUMENTO	(TABLA 10)	(TABLA 1)	(TABLA 2)	O RAZÓN SOCIAL	GRAVADA						BASE IMPONIBLE	DE PAGO	CAMBIO	(TABLA 10)			DE PAGO O DOCUMENTO
1	2/01/2017			0001					122.18			26.82	149.00					
2				0002					120.54			26.46	147.00					
3				0003					167.28			36.72	204.00					
4				0004					113.98			25.02	139.00					
5				0005					122.18			26.82	149.00					
6				0006					120.54			26.46	147.00					
7				0007					167.28			36.72	204.00					
8				0008					113.98			25.02	139.00					
9				0009					122.18			26.82	149.00					
10				0010					120.54			26.46	147.00					
11				0011					167.28			36.72	204.00					
12				0012					113.98			25.02	139.00					
13																		
14																		
15																		
16																		
17																		
18																		
19																		
20																		
21																		
22																		
23																		
24																		
TOTAL...								1,571.94	-	-	345.06	-	1,917.00					

REGISTRO DE VENTAS E INGRESOS

PERIODO: JULIO 2017
 R U C:
 RAZÓN SOCIAL:

NÚMERO CORRELATIVO DEL REGISTRO O CÓDIGO ÚNICO DE LA OPERACIÓN	FECHA DE EMISIÓN DEL COMPROBANTE	FECHA DE VENCIMIENTO	COMPROBANTE DE PAGO			INFORMACIÓN DEL CLIENTE				VALOR FACTURADO	BASE IMPONIBLE	PORTE TOTAL DE LA OPERACIÓN		ISC	IGV Y/O IPM	OTROS TRIBUTOS Y CARGOS QUE NO FORMAN PARTE DE LA BASE IMPONIBLE	IMPORTE TOTAL DEL COMPROBANTE	REFERENCIA DEL COMPROBANTE DE PAGO O DOCUMENTO ORIGINAL QUE SE MODIFICA							
			TIPO	N° DE SERIE	NÚMERO	DOCUMENTO DE IDENTIDAD	APELLIDOS Y NOMBRES	DE LA EXPORTACIÓN	DE LA OPERACIÓN			EXONERADA	INAFFECTA					DE	FECHA	TIPO	SERIE	N° DEL COMPROBANTE DE PAGO O DOCUMENTO			
1	2/01/2017				0001						122.18					26.82	149.00								
2					0002						120.54					26.46	147.00								
3					0003						167.28					36.72	204.00								
4					0004						113.98					25.02	139.00								
5					0005						122.18					26.82	149.00								
6					0006						120.54					26.46	147.00								
7					0007						167.28					36.72	204.00								
8					0008						113.98					25.02	139.00								
9					0009						122.18					26.82	149.00								
10					0010						120.54					26.46	147.00								
11					0011						167.28					36.72	204.00								
12					0012						113.98					25.02	139.00								
13																									
14																									
15																									
16																									
17																									
18																									
19																									
20																									
21																									
22																									
23																									
24																									
TOTAL...											1,571.94	-	-			345.06	-	1,917.00							

REGISTRO DE VENTAS E INGRESOS

PERIODO: AGOSTO 2017
 R U C:
 RAZÓN SOCIAL:

NÚMERO CORRELATIVO DEL REGISTRO O CÓDIGO ÚNICO DE LA OPERACIÓN	FECHA DE EMISIÓN DEL COMPROBANTE	FECHA DE VENCIMIENTO	COMPROBANTE DE PAGO			INFORMACIÓN DEL CLIENTE				VALOR FACTURADO	BASE IMPONIBLE	PORTE TOTAL DE LA OPERACIÓN		ISC	IGV Y/O IPM	OTROS TRIBUTOS Y CARGOS QUE NO FORMAN PARTE DE LA BASE IMPONIBLE	IMPORTE TOTAL DEL COMPROBANTE	REFERENCIA DEL COMPROBANTE DE PAGO O DOCUMENTO ORIGINAL QUE SE MODIFICA							
			TIPO	N° DE SERIE	NÚMERO	DOCUMENTO DE IDENTIDAD	APELLIDOS Y NOMBRES	DE LA EXPORTACIÓN	DE LA OPERACIÓN			EXONERADA	INAFFECTA					DE	FECHA	TIPO	SERIE	N° DEL COMPROBANTE DE PAGO O DOCUMENTO			
1	2/09/2017				0001						92.8					26.82	119.62								
2					0002						105.4					26.46	131.86								
3					0003						87.28					36.72	124.00								
4					0004						103.98					25.02	129.00								
5					0005						92.8					26.82	119.62								
6					0006						105.4					26.46	131.86								
7					0007						87.28					36.72	124.00								
8					0008						103.98					25.02	129.00								
9					0009						92.8					26.82	119.62								
10					0010						105.4					26.46	131.86								
11					0011						87.28					36.72	124.00								
12					0012						103.98					25.02	129.00								
TOTAL...											1,571.94	-	-			345.06	-	1,917.00							

REGISTRO DE VENTAS E INGRESOS

PERIODO: SETIEMBRE 2017
 R U C:
 RAZÓN SOCIAL:

NÚMERO CORRELATIVO DEL REGISTRO O CÓDIGO ÚNICO DE LA OPERACIÓN	FECHA DE EMISIÓN DEL COMPROBANTE DE PAGO	FECHA DE VENCIMIENTO	COMPROBANTE DE PAGO		INFORMACIÓN DEL CLIENTE			VALOR	BASE	PORTE TOTAL DE LA OPERACIÓN		ISC	IGV Y JO/PM	OTROS TRIBUTOS Y CARGOS QUE NO FORMAN PARTE DE LA BASE IMPONIBLE	IMPORTE TOTAL	REFERENCIA DEL COMPROBANTE DE PAGO O DOCUMENTO ORIGINAL QUE SE MODIFICA				
			TIPO	Nº DE SERIE DE LA MÁQUINA REGISTRADORA	DOCUMENTO DE IDENTIDAD	APELLIDOS Y NOMBRES, DENOMINACIÓN O RAZÓN SOCIAL	DE LA EXPORTACIÓN	DE LA OPERACIÓN	EXONERADA O INAFECTA	DE LA EXPORTACIÓN	DE LA OPERACIÓN					EXONERADA O INAFECTA	TIPO	FECHA	TIPO	SERIE
1	201207			0001				92.9					26.82		169.00					
2				0002				90.54					26.46		167.00					
3				0003				87.28					36.72		204.00					
4				0004				19.98					25.02		199.00					
5				0005				92.9					26.82		169.00					
6				0006				90.54					26.46		167.00					
7				0007				87.28					36.72		204.00					
8				0008				19.98					25.02		199.00					
9				0009				92.9					26.82		169.00					
10				0010				90.54					26.46		167.00					
11				0011				87.28					36.72		204.00					
12				0012				19.98					25.02		199.00					
								TOTAL...	1,571.94				845.86		1,917.00					

REGISTRO DE VENTAS E INGRESOS

PERIODO: OCTUBRE 2017
 R U C:
 RAZÓN SOCIAL:

NÚMERO CORRELATIVO DEL REGISTRO O CÓDIGO ÚNICO DE LA OPERACIÓN	FECHA DE EMISIÓN DEL COMPROBANTE DE PAGO	FECHA DE VENCIMIENTO	COMPROBANTE DE PAGO		INFORMACIÓN DEL CLIENTE			VALOR	BASE	PORTE TOTAL DE LA OPERACIÓN		ISC	IGV Y JO/PM	OTROS TRIBUTOS Y CARGOS QUE NO FORMAN PARTE DE LA BASE IMPONIBLE	IMPORTE TOTAL	REFERENCIA DEL COMPROBANTE DE PAGO O DOCUMENTO ORIGINAL QUE SE MODIFICA				
			TIPO	Nº DE SERIE DE LA MÁQUINA REGISTRADORA	DOCUMENTO DE IDENTIDAD	APELLIDOS Y NOMBRES, DENOMINACIÓN O RAZÓN SOCIAL	DE LA EXPORTACIÓN	DE LA OPERACIÓN	EXONERADA O INAFECTA	DE LA EXPORTACIÓN	DE LA OPERACIÓN					EXONERADA O INAFECTA	TIPO	FECHA	TIPO	SERIE
1	201207			0001				92.9					26.82		169.00					
2				0002				90.54					26.46		167.00					
3				0003				87.28					36.72		204.00					
4				0004				19.98					25.02		199.00					
5				0005				92.9					26.82		169.00					
6				0006				90.54					26.46		167.00					
7				0007				87.28					36.72		204.00					
8				0008				19.98					25.02		199.00					
								TOTAL...	1,047.96				298.84		1,278.00					

REGISTRO DE VENTAS E INGRESOS

PERIODO:		NOVIEMBRE 2017		R U C:		RAZÓN SOCIAL:														
NÚMERO	FECHA DE EMISIÓN DEL COMPROBANTE	FECHA DE VENCIMIENTO	COMPROBANTE DE PAGO		INFORMACIÓN DEL CLIENTE		VALOR	BASE IMPONIBLE	PORTE TOTAL DE LA OPERACIÓN		OTROS TRIBUTOS Y CARGOS QUE NO FORMAN PARTE DE LA BASE IMPONIBLE		IMPORTE TOTAL	REFERENCIA DEL COMPROBANTE DE PAGO						
CORRELATIVO	EMISIÓN DEL COMPROBANTE	DE VENCIMIENTO	O DOCUMENTO		DOCUMENTO DE IDENTIDAD		DE LA	DE LA	EXONERADA O INAFECTA	ISC	IGV Y	DE LA	DEL	TIPO	FECHA	TIPO	SERIE	Nº DEL		
DEL REGISTRO	COMPROBANTE	Y/O PAGO	TIPO	Nº DE SERIE DE LA MAQUINA REGISTRADORA	NÚMERO	TIPO	NÚMERO	DENOMINACIÓN	EXPORTACIÓN	OPERACIÓN	EXONERADA	INAFECTA	DE LA	COMPROBANTE	DE	FECHA	TIPO	SERIE	COMPROBANTE	
CÓDIGO ÚNICO	DE PAGO	Y/O PAGO	(TABLA 10)	(TABLA 10)	(TABLA 10)	(TABLA 2)	(TABLA 2)	O RAZÓN SOCIAL	GRAVADA				BASE IMPONIBLE	DE PAGO	CAMBIO	(TABLA 10)			DE PAGO O DOCUMENTO	
1	2/01/2017				0001								26.82							149.00
2					0002								26.46							147.00
3					0003								36.72							204.00
4					0004								25.02							139.00
5					0005								26.82							149.00
6					0006								26.46							147.00
7					0007								36.72							204.00
8					0008								25.02							139.00
									TOTAL...	1,047.96	-	-	230.04	-	1,278.00					

REGISTRO DE VENTAS E INGRESOS

PERIODO:		DICIEMBRE 2017		R U C:		RAZÓN SOCIAL:														
NÚMERO	FECHA DE EMISIÓN DEL COMPROBANTE	FECHA DE VENCIMIENTO	COMPROBANTE DE PAGO		INFORMACIÓN DEL CLIENTE		VALOR	BASE IMPONIBLE	PORTE TOTAL DE LA OPERACIÓN		OTROS TRIBUTOS Y CARGOS QUE NO FORMAN PARTE DE LA BASE IMPONIBLE		IMPORTE TOTAL	REFERENCIA DEL COMPROBANTE DE PAGO						
CORRELATIVO	EMISIÓN DEL COMPROBANTE	DE VENCIMIENTO	O DOCUMENTO		DOCUMENTO DE IDENTIDAD		DE LA	DE LA	EXONERADA O INAFECTA	ISC	IGV Y	DE LA	DEL	TIPO	FECHA	TIPO	SERIE	Nº DEL		
DEL REGISTRO	COMPROBANTE	Y/O PAGO	TIPO	Nº DE SERIE DE LA MAQUINA REGISTRADORA	NÚMERO	TIPO	NÚMERO	DENOMINACIÓN	EXPORTACIÓN	OPERACIÓN	EXONERADA	INAFECTA	DE LA	COMPROBANTE	DE	FECHA	TIPO	SERIE	COMPROBANTE	
CÓDIGO ÚNICO	DE PAGO	Y/O PAGO	(TABLA 10)	(TABLA 10)	(TABLA 10)	(TABLA 2)	(TABLA 2)	O RAZÓN SOCIAL	GRAVADA				BASE IMPONIBLE	DE PAGO	CAMBIO	(TABLA 10)			DE PAGO O DOCUMENTO	
1	29/12/17				0001								26.82							149.00
2					0002								26.46							147.00
3					0003								36.72							204.00
4					0004								25.02							139.00
5					0005								26.82							149.00
6					0006								26.46							147.00
7					0007								36.72							204.00
8					0008								25.02							139.00
									TOTAL...	1,047.96	-	-	230.04	-	1,278.00					

REGISTRO DE VENTAS E INGRESOS																						
PERIODO:		MARZO 2017																				
R U C:																						
RAZÓN SOCIAL:																						
NÚMERO	FECHA DE EMISIÓN DEL COMPROBANTE	FECHA DE VENCIMIENTO	COMPROBANTE DE PAGO				INFORMACIÓN DEL CLIENTE				VALOR	BASE IMPONIBLE	E TOTAL DE LA OPE				OTROS TRIBUTOS Y CARGOS QUE	IMPORTE	REFERENCIA DEL COMPROBANTE DE PAGO			
CORRELATIVO	EMISIÓN DEL COMPROBANTE	FECHA DE VENCIMIENTO	O DOCUMENTO				INFORMACIÓN DEL CLIENTE				FACTURADO	IMPONIBLE	EXONERADA O INAFECTA				TOTAL	O DOCUMENTO ORIGINAL QUE SE MODIFICA				
DEL REGISTRO	COMPROBANTE	VENCIMIENTO	TIPO	N° DE SERIE DE LA MAQUINA REGISTRADORA	NÚMERO	TIPO	NÚMERO	DOCUMENTO DE IDENTIDAD	APELLIDOS Y NOMBRES	DE LA	DE LA	EXONERADA	INAFECTA	ISC	IGV Y	NO FORMAN PARTE	DEL	TIPO	FECHA	TIPO	SERIE	N° DEL
CÓDIGO UNICO	DE PAGO	YO PAGO	(TABLA 10)	N° DE SERIE DE LA MAQUINA REGISTRADORA	NÚMERO	(TABLA 2)	NÚMERO	DENOMINACIÓN	EXPORTACIÓN	OPERACIÓN	EXONERADA	INAFECTA		/O IPM	DE LA	COMPROBANTE	DE	FECHA	TIPO	SERIE	COMPROBANTE	
DE LA OPERACIÓN	O DOCUMENTO		(TABLA 10)	MAQUINA REGISTRADORA		(TABLA 2)		O RAZÓN SOCIAL		GRAVADA					BASE IMPONIBLE	DE PAGO	CAMBIO		(TABLA 10)		DE PAGO O DOCUMENTO	
1	2/01/2017				0001										122.18							
2					0002										120.54							
3					0003										167.28							
4					0004										113.98							
											TOTAL...	523.98	-	-		115.02	-	639.00				

REGISTRO DE VENTAS E INGRESOS																						
PERIODO:		ABRIL 2017																				
R U C:																						
RAZÓN SOCIAL:																						
NÚMERO	FECHA DE EMISIÓN DEL COMPROBANTE	FECHA DE VENCIMIENTO	COMPROBANTE DE PAGO				INFORMACIÓN DEL CLIENTE				VALOR	BASE IMPONIBLE	E TOTAL DE LA OPE				OTROS TRIBUTOS Y CARGOS QUE	IMPORTE	REFERENCIA DEL COMPROBANTE DE PAGO			
CORRELATIVO	EMISIÓN DEL COMPROBANTE	FECHA DE VENCIMIENTO	O DOCUMENTO				INFORMACIÓN DEL CLIENTE				FACTURADO	IMPONIBLE	EXONERADA O INAFECTA				TOTAL	O DOCUMENTO ORIGINAL QUE SE MODIFICA				
DEL REGISTRO	COMPROBANTE	VENCIMIENTO	TIPO	N° DE SERIE DE LA MAQUINA REGISTRADORA	NÚMERO	TIPO	NÚMERO	DOCUMENTO DE IDENTIDAD	APELLIDOS Y NOMBRES	DE LA	DE LA	EXONERADA	INAFECTA	ISC	IGV Y	NO FORMAN PARTE	DEL	TIPO	FECHA	TIPO	SERIE	N° DEL
CÓDIGO UNICO	DE PAGO	YO PAGO	(TABLA 10)	N° DE SERIE DE LA MAQUINA REGISTRADORA	NÚMERO	(TABLA 2)	NÚMERO	DENOMINACIÓN	EXPORTACIÓN	OPERACIÓN	EXONERADA	INAFECTA		/O IPM	DE LA	COMPROBANTE	DE	FECHA	TIPO	SERIE	COMPROBANTE	
DE LA OPERACIÓN	O DOCUMENTO		(TABLA 10)	MAQUINA REGISTRADORA		(TABLA 2)		O RAZÓN SOCIAL		GRAVADA					BASE IMPONIBLE	DE PAGO	CAMBIO		(TABLA 10)		DE PAGO O DOCUMENTO	
1	2/01/2017				0001										122.18							
2					0002										120.54							
3					0003										167.28							
4					0004										113.98							
											TOTAL...	523.98	-	-		115.02	-	639.00				

REGISTRO DE VENTAS E INGRESOS

PERIODO: MAYO 2017
 R U C:
 RAZÓN SOCIAL:

NÚMERO DEL REGISTRO	FECHA DE EMISIÓN DEL COMPROBANTE	FECHA DE VENCIMIENTO	COMPROBANTE DE PAGO		INFORMACIÓN DEL CLIENTE			VALOR	BASE	PORTE TOTAL DE LA OPERACIÓN		ISC	IGV Y JOIPM	OTROS TRIBUTOS Y CARGOS QUE NO FORMAN PARTE DE LA BASE IMPONIBLE	IMPORTE TOTAL	REFERENCIA DEL COMPROBANTE DE PAGO O DOCUMENTO ORIGINAL QUE SE MODIFICA					
			TIPO	N° DE SERIE DE LA MAQUINA REGISTRADORA	NÚMERO	TIPO	NÚMERO	APellidos y Nombres, DENOMINACIÓN O RAZÓN SOCIAL	DE LA EXPORTACIÓN	DE LA OPERACIÓN	EXONERADA					INAFFECTA	DE LA COMPROBANTE	DE	FECHA	TIPO	SERIE
1	2017/05/01			0001					122.18				26.82		149.00						
2				0002					120.54				26.46		147.00						
3				0003					167.28				36.72		204.00						
4				0004					113.98				25.02		139.00						
5				0005					122.18				26.82		149.00						
6				0006					120.54				26.46		147.00						
7				0007					167.28				36.72		204.00						
8				0008					113.98				25.02		139.00						
								TOTAL...	1,047.96	-	-	230.04	-	1,278.00							

REGISTRO DE VENTAS E INGRESOS

PERIODO: JUNIO 2017
 R U C:
 RAZÓN SOCIAL:

NÚMERO DEL REGISTRO	FECHA DE EMISIÓN DEL COMPROBANTE	FECHA DE VENCIMIENTO	COMPROBANTE DE PAGO		INFORMACIÓN DEL CLIENTE			VALOR	BASE	PORTE TOTAL DE LA OPERACIÓN		ISC	IGV Y JOIPM	OTROS TRIBUTOS Y CARGOS QUE NO FORMAN PARTE DE LA BASE IMPONIBLE	IMPORTE TOTAL	REFERENCIA DEL COMPROBANTE DE PAGO O DOCUMENTO ORIGINAL QUE SE MODIFICA					
			TIPO	N° DE SERIE DE LA MAQUINA REGISTRADORA	NÚMERO	TIPO	NÚMERO	APellidos y Nombres, DENOMINACIÓN O RAZÓN SOCIAL	DE LA EXPORTACIÓN	DE LA OPERACIÓN	EXONERADA					INAFFECTA	DE LA COMPROBANTE	DE	FECHA	TIPO	SERIE
1	2017/06/01			0001					92.9				26.82		119.72						
2				0002					90.54				26.46		117.00						
3				0003					87.28				36.72		124.00						
4				0004					93.98				25.02		119.00						
5				0005					92.9				26.82		119.72						
6				0006					90.54				26.46		117.00						
7				0007					87.28				36.72		124.00						
8				0008					93.98				25.02		119.00						
9				0009					92.9				26.82		119.72						
10				0010					90.54				26.46		117.00						
11				0011					87.28				36.72		124.00						
12				0012					93.98				25.02		119.00						
								TOTAL...	1,571.94	-	-	345.96	-	1,917.90							

REGISTRO DE VENTAS E INGRESOS

PERIODO: SETIEMBRE 2017
 R U C:
 RAZÓN SOCIAL:

NÚMERO	FECHA DE EMISIÓN DEL COMPROBANTE	FECHA DE VENCIMIENTO	COMPROBANTE DE PAGO			INFORMACIÓN DEL CLIENTE			VALOR	BASE IMPONIBLE	E TOTAL DE LA OPE		OTROS TRIBUTOS Y CARGOS QUE NO FORMAN PARTE		IMPORTE TOTAL	REFERENCIA DEL COMPROBANTE DE PAGO						
CORRELATIVO	EMISIÓN DEL COMPROBANTE	DE VENCIMIENTO	O DOCUMENTO			DOCUMENTO DE IDENTIDAD			FACTORADO	IMPONIBLE	EXONERADA O INAFECTA		ISC	IGV Y IO IPM	DEL COMPROBANTE	O DOCUMENTO ORIGINAL QUE SE MODIFICA						
DEL REGISTRO	COMPROBANTE	VENCIMIENTO	TIPO	N° DE SERIE DE LA MAQUINA REGISTRADORA	NÚMERO	TIPO	NÚMERO	APELLIDOS Y NOMBRES	DE LA	DE LA	EXONERADA	INAFECTA	ISC	IGV Y IO IPM	DE LA	COMPROBANTE	DE	FECHA	TIPO	SERIE	N° DEL COMPROBANTE	
CÓDIGO UNICO	DE PAGO	YO PAGO	(TABLA 10)	N° DE SERIE DE LA MAQUINA REGISTRADORA	NÚMERO	TIPO	NÚMERO	DENOMINACIÓN	EXPORTACIÓN	OPERACIÓN	EXONERADA	INAFECTA	ISC	IGV Y IO IPM	DE LA	COMPROBANTE	DE	FECHA	TIPO	SERIE	N° DEL COMPROBANTE	
DE LA OPERACIÓN	O DOCUMENTO	(TABLA 10)	(TABLA 10)	MAQUINA REGISTRADORA	(TABLA 2)	O RAZÓN SOCIAL	GRAVADA	O RAZÓN SOCIAL	GRAVADA	GRAVADA	GRAVADA	GRAVADA	GRAVADA	GRAVADA	BASE IMPONIBLE	DE PAGO	CAMBIO	(TABLA 10)	DE PAGO O DOCUMENTO	DE PAGO O DOCUMENTO	DE PAGO O DOCUMENTO	
1	2/01/2017				0001					122.18					26.82							
2					0002					120.54					26.46							
3					0003					167.28					36.72							
4					0004					113.98					25.02							
5					0005					122.18					26.82							
6					0006					120.54					26.46							
7					0007					167.28					36.72							
8					0008					113.98					25.02							
									TOTAL:	1,047.96	-	-			230.04	-	1,278.00					

REGISTRO DE VENTAS E INGRESOS

PERIODO: OCTUBRE 2017
 R U C:
 RAZÓN SOCIAL:

NÚMERO	FECHA DE EMISIÓN DEL COMPROBANTE	FECHA DE VENCIMIENTO	COMPROBANTE DE PAGO			INFORMACIÓN DEL CLIENTE			VALOR	BASE IMPONIBLE	E TOTAL DE LA OPE		OTROS TRIBUTOS Y CARGOS QUE NO FORMAN PARTE		IMPORTE TOTAL	REFERENCIA DEL COMPROBANTE DE PAGO						
CORRELATIVO	EMISIÓN DEL COMPROBANTE	DE VENCIMIENTO	O DOCUMENTO			DOCUMENTO DE IDENTIDAD			FACTORADO	IMPONIBLE	EXONERADA O INAFECTA		ISC	IGV Y IO IPM	DEL COMPROBANTE	O DOCUMENTO ORIGINAL QUE SE MODIFICA						
DEL REGISTRO	COMPROBANTE	VENCIMIENTO	TIPO	N° DE SERIE DE LA MAQUINA REGISTRADORA	NÚMERO	TIPO	NÚMERO	APELLIDOS Y NOMBRES	DE LA	DE LA	EXONERADA	INAFECTA	ISC	IGV Y IO IPM	DE LA	COMPROBANTE	DE	FECHA	TIPO	SERIE	N° DEL COMPROBANTE	
CÓDIGO UNICO	DE PAGO	YO PAGO	(TABLA 10)	N° DE SERIE DE LA MAQUINA REGISTRADORA	NÚMERO	TIPO	NÚMERO	DENOMINACIÓN	EXPORTACIÓN	OPERACIÓN	EXONERADA	INAFECTA	ISC	IGV Y IO IPM	DE LA	COMPROBANTE	DE	FECHA	TIPO	SERIE	N° DEL COMPROBANTE	
DE LA OPERACIÓN	O DOCUMENTO	(TABLA 10)	(TABLA 10)	MAQUINA REGISTRADORA	(TABLA 2)	O RAZÓN SOCIAL	GRAVADA	O RAZÓN SOCIAL	GRAVADA	GRAVADA	GRAVADA	GRAVADA	GRAVADA	GRAVADA	BASE IMPONIBLE	DE PAGO	CAMBIO	(TABLA 10)	DE PAGO O DOCUMENTO	DE PAGO O DOCUMENTO	DE PAGO O DOCUMENTO	
1	2/01/2017				0001					122.18					26.82							
2					0002					120.54					26.46							
3					0003					167.28					36.72							
4					0004					113.98					25.02							
5					0005					122.18					26.82							
6					0006					120.54					26.46							
7					0007					167.28					36.72							
8					0008					113.98					25.02							
									TOTAL:	1,047.96	-	-			230.04	-	1,278.00					

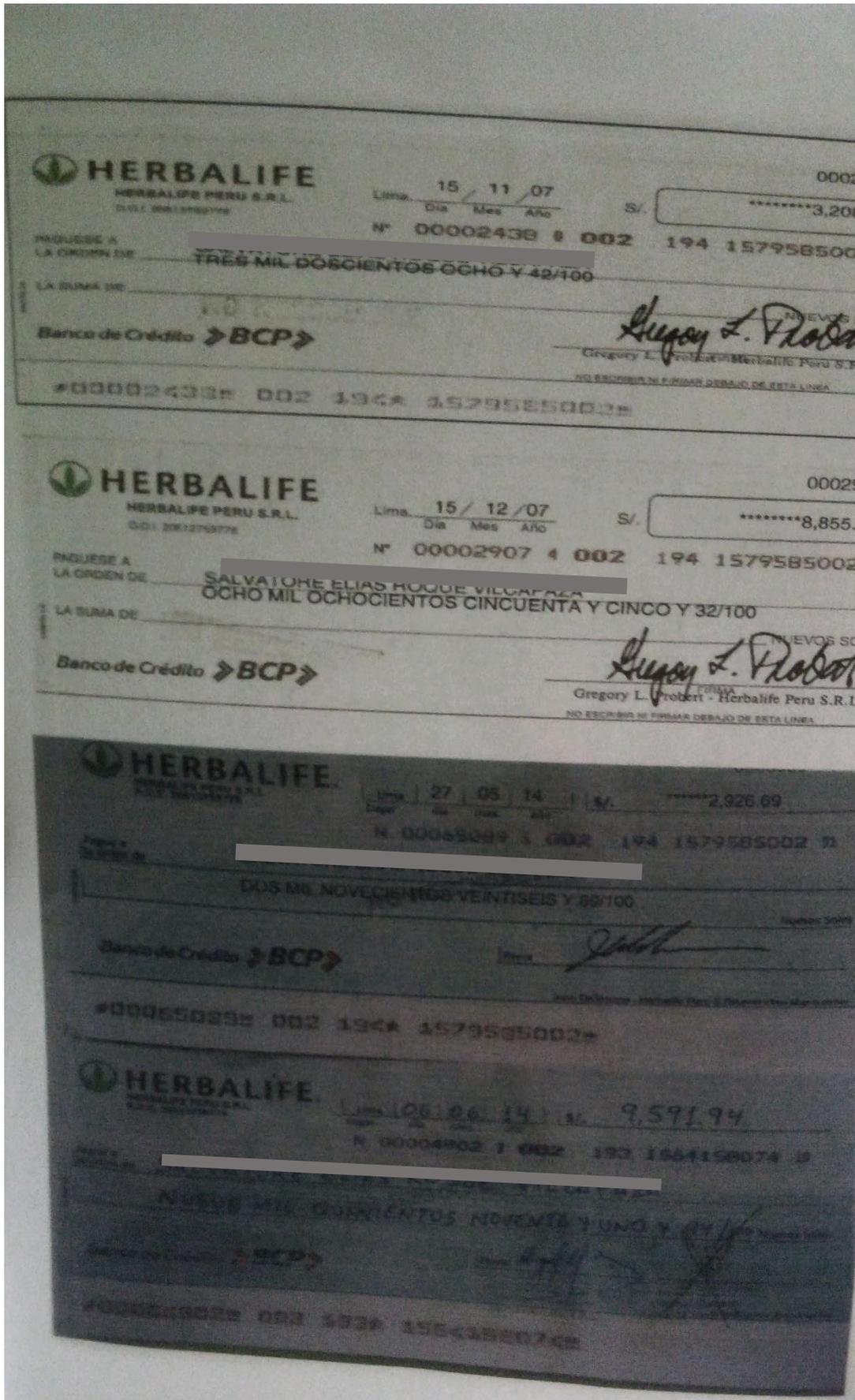


REGISTRO DE VENTAS E INGRESOS																										
PERIODO: NOVIEMBRE 2017																										
R U C:																										
RAZÓN SOCIAL:																										
NÚMERO CORRELATIVO DEL REGISTRO O CÓDIGO ÚNICO DE LA OPERACIÓN	FECHA DE EMISIÓN DEL COMPROBANTE	FECHA DE VENCIMIENTO	COMPROBANTE DE PAGO			INFORMACIÓN DEL CLIENTE			VALOR FACTURADO	BASE IMPONIBLE	PORTETOTAL DE LA OPERACIÓN			ISC	IGV Y /O IPM	OTROS TRIBUTOS Y CARGOS QUE NO FORMAN PARTE DE LA BASE IMPONIBLE	IMPORTE TOTAL	REFERENCIA DEL COMPROBANTE DE PAGO O DOCUMENTO ORIGINAL QUE SE MODIFICA								
			TIPO	N° DE SERIE DE LA MAQUINA REGISTRADORA	NÚMERO	DOCUMENTO DE IDENTIDAD	APELLIDOS Y NOMBRES, DENOMINACIÓN O RAZÓN SOCIAL	DE LA EXPORTACIÓN	DE LA OPERACIÓN	EXONERADA	INAFFECTA	DE LA EXONERADA	DE LA INAFECTA					DE LA COMPROBANTE DE PAGO	TIPO	FECHA	TIPO	SERIE	N° DEL COMPROBANTE DE PAGO O DOCUMENTO			
1	2/12/17				0001											22.82	149.00									
2					0002											26.46	147.00									
3					0003											36.72	204.00									
4					0004											25.02	139.00									
5					0005											22.82	149.00									
6					0006											26.46	147.00									
7					0007											36.72	204.00									
8					0008											19.98	139.00									
									TOTAL...	1,047.96						218.84		1,278.00								

REGISTRO DE VENTAS E INGRESOS																												
PERIODO: DICIEMBRE 2017																												
R U C:																												
RAZÓN SOCIAL:																												
NÚMERO CORRELATIVO DEL REGISTRO O CÓDIGO ÚNICO DE LA OPERACIÓN	FECHA DE EMISIÓN DEL COMPROBANTE	FECHA DE VENCIMIENTO	COMPROBANTE DE PAGO			INFORMACIÓN DEL CLIENTE			VALOR FACTURADO	BASE IMPONIBLE	E TOTAL DE LA OPERACIÓN			ISC	IGV Y /O IPM	OTROS TRIBUTOS Y CARGOS QUE NO FORMAN PARTE DE LA BASE IMPONIBLE	IMPORTE TOTAL	REFERENCIA DEL COMPROBANTE DE PAGO O DOCUMENTO ORIGINAL QUE SE MODIFICA										
			TIPO	N° DE SERIE DE LA MAQUINA REGISTRADORA	NÚMERO	DOCUMENTO DE IDENTIDAD	APELLIDOS Y NOMBRES, DENOMINACIÓN O RAZÓN SOCIAL	DE LA EXPORTACIÓN	DE LA OPERACIÓN	EXONERADA	INAFFECTA	DE LA EXONERADA	DE LA INAFECTA					DE LA COMPROBANTE DE PAGO	TIPO	FECHA	TIPO	SERIE	N° DEL COMPROBANTE DE PAGO O DOCUMENTO					
1	2/12/2017				0001											22.82	149.00											
2					0002											26.46	147.00											
3					0003											36.72	204.00											
4					0004											113.88	139.00											
									TOTAL...	523.96						115.02		639.00										

Anexo 6 Cheques de Mayoreo y Regalía





PLEASE DETACH BEFORE DEPOSITING AND RETAIN FOR YOUR RECORDS

THE FACE OF THIS DOCUMENT HAS A BLUE & RED BACKGROUND PRINTED ON WHITE PAPER, WITH BLACK DATA

HERBALIFE.
HERBALIFE EUROPE LIMITED
4 BELMONT ROAD
LUXBRIDGE, MIDDLESEX UB8 1HS
ENGLAND

WARNING
DO NOT CASH UNLESS YOU CAN VERIFY:
1. THE HERBALIFE LOGO & NAME WATERMARK OVER THE ENTIRE FACE TO VIEW WATERMARKS HOLD AT A 45° ANGLE TOWARD OR AWAY FROM LIGHT OR MARK WITH THE EDGE OF A COIN OR SHARP PENNANT
2. THIS DOCUMENT CONTAINS A TRUE WATERMARK IN THE PAPER THAT READS "SAFE" AND "VERIFY FIRST" HOLD UP TO A LIGHT SOURCE TO VIEW

1-158 210 178027

HISDC BANK USA, N.A.
432 FIFTH AVENUE BRANCH
NEW YORK, NY 10018

DATE 20 Feb 2010

PAY *Four thousand three hundred ten and 83/100 Dollars*

100188247

TO THE ORDER OF
ADELA ZAMBRANA FRANCO VALLE C-1 # 19-20 OF. 408 EL ALTO - LA PAZ BOLIVIA

PAY ONLY \$4310 83

R. J. J. J. J.
Authorized Signature

01780274 :021306822: 797300937*

BL Country of Processing

PLEASE DETACH BEFORE DEPOSITING AND RETAIN FOR YOUR RECORDS

THE FACE OF THIS DOCUMENT HAS A BLUE & RED BACKGROUND PRINTED ON WHITE PAPER, WITH BLACK DATA

HERBALIFE.
HERBALIFE EUROPE LIMITED
4 BELMONT ROAD
LUXBRIDGE, MIDDLESEX UB8 1HS
ENGLAND

WARNING
DO NOT CASH UNLESS YOU CAN VERIFY:
1. THE HERBALIFE LOGO & NAME WATERMARK OVER THE ENTIRE FACE TO VIEW WATERMARKS HOLD AT A 45° ANGLE TOWARD OR AWAY FROM LIGHT OR MARK WITH THE EDGE OF A COIN OR SHARP PENNANT
2. THIS DOCUMENT CONTAINS A TRUE WATERMARK IN THE PAPER THAT READS "SAFE" AND "VERIFY FIRST" HOLD UP TO A LIGHT SOURCE TO VIEW

1-158 210 2348473

HISDC BANK USA, N.A.
432 FIFTH AVENUE BRANCH
NEW YORK, NY 10018

DATE 15 Nov 2013

PAY *Ten thousand three hundred twenty five and 31/100 Dollars*

100188247

TO THE ORDER OF
ADELA ZAMBRANA ZARATE AV. FRANCO VALLE SHOPING EL ALTO ESQ. C/1 ENTRE 19-20 4TO PISO, EL ALTO LA PAZ BOLIVIA

PAY ONLY \$10325 31

R. J. J. J. J.
Authorized Signature

02348473 :021306822: 797300937*

BL Country of Processing

PLEASE DETACH BEFORE DEPOSITING AND RETAIN FOR YOUR RECORDS

THE FACE OF THIS DOCUMENT HAS A BLUE & RED BACKGROUND PRINTED ON WHITE PAPER, WITH BLACK DATA

HERBALIFE.
HERBALIFE EUROPE LIMITED
4 BELMONT ROAD
LUXBRIDGE, MIDDLESEX UB8 1HS
ENGLAND

WARNING
DO NOT CASH UNLESS YOU CAN VERIFY:
1. THE HERBALIFE LOGO & NAME WATERMARK OVER THE ENTIRE FACE TO VIEW WATERMARKS HOLD AT A 45° ANGLE TOWARD OR AWAY FROM LIGHT OR MARK WITH THE EDGE OF A COIN OR SHARP PENNANT
2. THIS DOCUMENT CONTAINS A TRUE WATERMARK IN THE PAPER THAT READS "SAFE" AND "VERIFY FIRST" HOLD UP TO A LIGHT SOURCE TO VIEW

1-158 210 2354857

HISDC BANK USA, N.A.
432 FIFTH AVENUE BRANCH
NEW YORK, NY 10018

DATE 20 Nov 2013

PAY *Six thousand five hundred nineteen and 10/100 Dollars*

100188247

TO THE ORDER OF
ADELA ZAMBRANA ZARATE AV. FRANCO VALLE SHOPING EL ALTO ESQ. C/1 ENTRE 19-20 4TO PISO, EL ALTO LA PAZ BOLIVIA

PAY ONLY \$6,519.10

R. J. J. J. J.
Authorized Signature

2354857 :021306822: 797300937*

Anexo 7 Encuesta a los asociados

Desarrollo Económico	Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	En desacuerdo	Totalmente de desacuerdo	Total
1. Considera Ud. Que desde que es desde que es asociado independiente de la empresa Herbalife obtuvo satisfacción laboral.						
2. considera Ud. Que la situación económica de su hogar ha mejorado desde que es asociado independiente de la empresa Herbalife.						
3. considera Ud. Que el acceso a una mejor educación de sus hijos ha aumentado desde que es asociado independiente de la empresa Herbalife.						
4. considera Ud. Que las oportunidades de acceso a una vivienda propia han aumentado.						
5. considera Ud. Que de acceso a los servicios de salud ya sean públicos o privados han aumentado desde que es asociado independiente de la empresa Herbalife.						
TOTAL N° PREGUNTAS						
PORCENTAJE						

UNIVERSIDAD NACIONAL DEL ALTIPLANO PUNO

FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES Y ADMINISTRATIVAS

ESCUELA PROFESIONAL DE CIENCIAS CONTABLES

**EVALUACION DE LOS INGRESOS A TRAVES DEL MULTINIVEL Y SU
INCIDENCIA EN EL DESARROLLO ECONOMICO DE LOS ASOCIADOS
DE LA EMPRESA HERBALIFE EN LA CIUDAD DE PUNO PERIODO 2017.**

ARTÍCULO CIENTÍFICO

PRESENTADO POR:

YAKELIN CHINO SONCCO

DIRECTOR DE TESIS:

.....

Dr. GERMAN ALBERTO MEDINA COLQUE

COORDINADOR DE INVESTIGACION:

.....

Dr. GERMAN ALBERTO MEDINA COLQUE

PUNO-PERU

2018

**EVALUACION DE LOS INGRESOS A TRAVES DEL MULTINIVEL Y SU
INCIDENCIA EN EL DESARROLLO ECONOMICO DE LOS ASOCIADOS DE LA
EMPRESA HERBALIFE DE LA CIUDAD DE PUNO PERIODO 2017.**

**EVALUATION OF THE INCOME THROUGH THE MULTILEVEL AND ITS
INCIDENCE IN THE ECONOMIC DEVELOPMENT OF THE ASSOCIATES OF
THE HERBALIFE COMPANY OF THE CITY OF PUNO PERIOD 2017.**

YAKELIN CHINO SONCCO

UNIVERSIDAD NACIONAL DEL ALTIPLANO PUNO

FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES Y ADMINISTRATIVAS

ESCUELA PROFESIONAL DE CIENCIAS CONTABLES

ARTICULO CIENTIFICO**EVALUACION DE LOS INGRESOS A TRAVES DEL MULTINIVEL Y SU
INCIDENCIA EN EL DESARROLLO ECONOMICO DE LOS ASOCIADOS DE LA
EMPRESA HERBALIFE EN LA CIUDAD DE PUNO PERIODO 2017.****EVALUATION OF THE INCOME THROUGH THE MULTILEVEL AND ITS
INCIDENCE IN THE ECONOMIC DEVELOPMENT OF THE ASSOCIATES OF
THE HERBALIFE COMPANY OF THE CITY OF PUNO PERIOD 2017.****AUTOR:** YAKELIN CHINO SONCCO**CORREO ELECTRONICO:** yakelin.21chs@gmail.com**ESCUELA PROFESIONAL DE CIENCIAS CONTABLES****RESUMEN**

Esta investigación tuvo el propósito de “Evaluar los ingresos a través del multinivel y su incidencia en el desarrollo económico de los asociados de la empresa Herbalife en la ciudad de Puno periodo, 2017”, se realizó en la ciudad de Puno. La investigación tiene como objetivo general evaluar los ingresos a través del sistema multinivel y su incidencia en el desarrollo económico de los asociados de la empresa Herbalife de la ciudad de Puno durante el 2017 y como objetivos específicos, determinar la relación que existe entre el sistema multinivel y los ingresos de los asociados de la empresa Herbalife seguidamente se hizo un análisis del nivel de desarrollo económico y la relación con los ingresos de los asociados y como tercer objetivo específico se propone nuevas alternativas que mejoren los ingresos obtenidos por los asociados de la empresa Herbalife en la ciudad de Puno. El tipo de investigación o alcance es de carácter descriptivo, ya que busca especificar propiedades, características y rasgos importantes en los fenómenos que se someta a un análisis, es decir, miden evalúan o recolectan datos sobre los diversos conceptos (variables), aspectos, dimensiones o componentes del fenómeno a investigar, desde tendencias de un grupo de población. Los resultados como fruto de la investigación señalan que el ingreso mensual a sus asociados llega como mínimo s/ 2,556.00 superando así la remuneración mínima vital que oscila entre s/ 850.00 y 930.00 soles, el sistema que ofrece la empresa Herbalife resulta favorable para los asociados a permitido el crecimiento y desarrollado económico desde que son asociados independientes a la empresa Herbalife, esto les ha proporcionado mejorar su calidad de vida. Con el propósito de desarrollar la investigación se ha estructurado el trabajo de investigación en los siguientes capítulos:

- Capítulo I: Planteamiento del Problema, Antecedentes y objetivos de la Investigación. En la que se especifica el por qué y los orígenes del problema en base a los antecedentes existentes sobre el tema para luego ser formulado mediante objetivos.
- Capítulo II: Marco teórico, Marco conceptual e Hipótesis de la Investigación: se conceptualizan definiciones relacionadas al tema para formular las hipótesis respectivas.
- Capítulo III: Método de Investigación, nos muestra los métodos y técnicas que nos permitieron lograr nuestros objetivos y las características más importantes del ámbito de estudio.
- Capítulo IV: Exposición y análisis de los resultados: muestra los resultados mediante Tablas, los que fueron analizados y discutidos para llegar a las conclusiones y recomendaciones finales.

Palabras clave: asociado independiente, desarrollo económico, marketing multinivel y sistema multinivel.

SUMARY

This research had the purpose of "Evaluate the income through the multilevel and its impact on the economic development of the associates of the company Herbalife in the city of Puno period, 2017", was held in the city of Puno. The general objective of the research is to evaluate the income through the multilevel system and its impact on the economic development of the associates of the Herbalife company in the city of Puno during 2017 and, as specific objectives, to determine the relationship that exists between the multilevel system and the income of the associates of the Herbalife company, followed by an analysis of the level of economic development and the relationship with the income of the associates. As a third specific objective, new alternatives are proposed that improve the income obtained by the associates of the Herbalife Company in the city of Puno. The type of research or scope is of a descriptive nature, since it seeks to specify properties, characteristics and important features in the phenomena that are subjected to an analysis, that is, they measure or collect data on the various concepts (variables), aspects, dimensions or components of the phenomenon to be investigated, based on trends in a population group. The results as a result of the research indicate that the monthly income to its members reaches at least s / 2,556.00 overcoming the minimum vital remuneration that oscillates between s / 850.00 and 930.00 soles, the system offered by the Herbalife company is favorable for associates allowed growth and economic development since they are independent partners to the company Herbalife, this has provided them with improving their quality of life.

In order to develop the research, the research work has been structured in the following chapters:

- Chapter I: Problem Statement, Background and objectives of the Investigation. In which that specifies the reason and the origins of the problem based on the existing background on the subject and then be formulated by objectives.
- Chapter II: Theoretical Framework, Conceptual Framework and Research Hypothesis: definitions related to the topic are conceptualized to formulate the respective hypotheses.
- Chapter III: Research Method, shows us the methods and techniques that allowed us to achieve our objectives and the most important characteristics of the field of study.
- Chapter IV: Exposition and analysis of the results: shows the results through tables, which were analyzed and discussed to reach the conclusions and final recommendations.

Keywords: independent associate, economic development, multilevel marketing and multilevel system.

INTRODUCCION

En nuestro país y sobre todo en nuestra ciudad de puno, se ha visto en la necesidad de buscar nuevas formas de obtener ingresos, es por ello que el este tipo de generar ingresos está en tendencia como una opción de desarrollo personal y financiero; donde se contemplan aspectos como: la identificación del Sistema de trabajo de la organización Herbalife. El crecimiento económico de las empresas multinivel se debe a su aceptación paulatina, ya que ofrecen la alternativa de tener un negocio propio por ende ingresos económicos, por razones como la autonomía, horario propio, ingresos ilimitados, desarrollo personal, servicio y apoyo a otras personas y muchos otros beneficios lo que dinamiza la comercialización de productos y/o servicios expendidos por esta organización. El sistema multinivel está basado como una forma de vender productos o servicios a través de un canal de distribución en el cual pequeños empresarios desarrollas un vital eslabón de distribución. Estos vendedores directos reciben ingresos no solo por sus propias ventas, sino que también reciben compensaciones en forma de comisiones o bonificaciones por ventas hechas por personas reclutadas, entrenadas y motivadas por ellos. Considerando que el sistema multinivel presenta una alternativa positiva para generar ingresos y así mejorar la calidad económica de los asociados, este trabajo proporciona información del comportamiento del sistema multinivel Herbalife.

MATERIALES Y METODOS

El presente trabajo de investigación es de tipo básico según el criterio y la naturaleza del problema es descriptivo-no experimental. El estudio se realizó en la ciudad de Puno a los asociados de la empresa Herbalife. El tipo de investigación o alcance es de carácter descriptivo, ya que busca especificar propiedades, características y rasgos importantes en los fenómenos que se somete a un análisis, es decir, miden, evalúan o recolectan datos sobre los diversos conceptos (variables), aspectos, dimensiones o componentes del fenómeno a investigar, desde tendencias de un grupo de población. El método descriptivo es el método donde se aplicó, discutió, analizo los datos, coeficientes, para conocer exactamente los detalles características del todo que se investiga. Lo que dio un significado específico al hecho de los resultados a obtenerse de la evaluación, además encontramos la diferencia del valor de la información en un momento dado, tomando el valor de la misma en un determinado grupo o población. El análisis documental consistió en la revisión de los documentos relacionados con los ingresos de los Asociados de la empresa Herbalife de la ciudad de Puno del periodo 2017. La observación directa para interactuar con la realidad y posteriormente hacer un análisis de la información consistente de los ingresos que obtienen los asociados de la empresa Herbalife en le ciudad de Puno periodo 2017. La Encuesta estructurada considerando que esta técnica viene a constituir como una fuente principal, ya que a través del cuestionario estructurado de preguntas formuladas y expresadas en un lenguaje común. Es un proceso a través del cual conseguimos datos de información primaria.

POBLACION

La población del presente trabajo de investigación está dada por los asociados de la empresa Herbalife de la ciudad de Puno, que pertenecen al Sistema de Soporte Base Puno un total de 15 personas.

MUESTRA

La muestra del presente trabajo de investigación está dada por los ingresos de 5 (cinco) asociados que pertenecen al Sistema de Soporte Base Puno de la empresa Herbalife.

RESULTADOS

Se exponen los resultados obtenidos basados en la información que se obtuvo a través de los registros de ventas y la encuesta realizada a los asociados de la empresa Herbalife, esta información se sistematizo en tablas para su mejor comprensión, asimismo el nivel de desarrollo económico de los asociados, durante el periodo 2017.

TABLA 01. Ingreso del asociado N° 1.

ASOCIADO NÚMERO 1					
MES	PROGRAMAS VENDIDOS	VENTA DIRECTA	POR ASOCIADO	REGALÍAS	TOTAL
Enero	4	1278.00	319.50	5%	1597.50
Febrero	6	1917.00	639.00	5%	2556.00
Marzo	5	1597.50	319.50	5%	1917.00
Abril	4	1278.00	319.50	5%	1597.50
Mayo	2	639.00	159.75	5%	798.75
Junio	4	1278.00	159.75	5%	1437.75
Julio	2	639.00	319.50	5%	958.50
Agosto	3	958.50	319.50	5%	1278.00
Setiembre	3	958.50	159.75	5%	1118.25
Octubre	2	639.00	319.50	5%	958.50
Noviembre	2	639.00	319.50	5%	958.50
Diciembre	2	639.00	159.75	5%	798.75

Se logra observar el ingreso total que logra el primer asociado, este monto incluye las a las ventas directas, lo obtenido por parte de las ventas de sus asociados (bajo línea hasta el tercer nivel) llegando a un total en el mes de enero a 1,597.50 soles, en febrero se observa un incremento mayor debido a que en este el asociado debe lograr mayores ventas para lograr “calificar” a uno de los eventos de capacitación a los asociados realizado en Lima, durante el mes de marzo la disminución de las ganancias disminuye debido al gasto familiar que sucede por el reinicio de las labores escolares llegando a ser 639.00 soles de igual manera durante el año se ve cambios en los ingresos alcanzados esto varía de acuerdo al mercado y al tiempo empleado a las ventas por parte del asociados. Es necesario recalcar que el 5% correspondiente de las regalías no suma al total del monto obtenido en el mes debido a que este varía de acuerdo a los “puntos de volumen” que realiza el asociado, es por eso que el sistema que ofrece la empresa Herbalife resulta muy atrayente y satisfactorio para el asociado.

Tabla 02. Ingreso del asociado N°2

ASOCIADO NÚMERO 2					
MES	PROGRAMAS VENDIDOS	VENTA DIRECTA	POR ASOCIADO	REGALÍAS	TOTAL
Enero	2	639.00	319.50	5%	958.50
Febrero	4	1278.00	159.75	5%	1437.75
Marzo	1	319.50	159.75	5%	479.25
Abril	2	639.00	319.50	5%	958.50
Mayo	3	958.50	159.75	5%	1118.25

Junio	2	639.00	159.75	5%	798.75
Julio	2	639.00	319.50	5%	958.50
Agosto	3	958.50	319.50	5%	1278.00
Setiembre	2	639.00	159.75	5%	798.75
Octubre	2	639.00	319.50	5%	958.50
Noviembre	2	639.00	319.50	5%	958.50
Diciembre	2	639.00	319.50	5%	958.50

El asociado N° 2 se observa que los ingresos obtenidos en el mes de enero llegan a un total de 958.50, de igual manera para el mes de febrero los ingresos aumentan debido a la “calificación” que debe lograr en este mes para obtener un pase a la capacitación. El mes de marzo muestra una baja considerable todo esto debido a los gastos por escolaridad que tienen cada familia que es cliente del asociado. Los cambios más relevantes surgen en estas fechas es por eso que es necesario recalcarlo, los montos obtenidos durante los meses siguientes según lo observado varía básicamente al tiempo empleado en las ventas; los ingresos obtenidos por las regalías corresponden a un 5% que se obtiene al final de cada mes lo que aumenta el ingreso.

TABLA 03. Ingreso del asociado N° 3

ASOCIADO NÚMERO 3					
MES	PROGRAMAS VENDIDOS	VENTA DIRECTA	POR ASOCIADO	REGALÍAS	TOTAL
Enero	3	958.50	319.50	5%	1278.00
Febrero	4	1278.00	319.50	5%	1597.50
Marzo	1	319.50	319.50	5%	639.00
Abril	4	1278.00	319.50	5%	1597.50
Mayo	2	639.00	159.75	5%	798.75
Junio	3	958.50	159.75	5%	1118.25
Julio	4	1278.00	319.50	5%	1597.50
Agosto	3	958.50	319.50	5%	1278.00
Setiembre	3	958.50	159.75	5%	1118.25
Octubre	2	639.00	319.50	5%	958.50
Noviembre	2	639.00	319.50	5%	958.50
Diciembre	1	319.50	319.50	5%	639.00

La tabla muestra que el asociado N° 3 en el mes de enero obtuvo un ingreso de 1,278.00 soles, durante el mes de febrero obtuvo un ingreso de 1.597.50 soles debido al interés de calificar para los entrenamientos que recibe el asociado por parte de la empresa Herbalife, los siguientes meses los ingresos varían, el aumento que se puede ver en algunos meses surge debido al mayor tiempo empleado a las ventas directas y a la apertura de oficinas

particulares donde se expende los productos, esta oficina le proporciona al asociado una forma de generar mayores ingresos

Tabla 04. Ingreso del asociado N° 4

ASOCIADO NUMERO 4					
MES	PROGRAMAS VENDIDO	VENTA DIRECTA	POR ASOCIADO	REGALÍAS	TOTAL
Enero	3	958.50	319.50	5%	1278.00
Febrero	4	1278.00	319.50	5%	1597.50
Marzo	1	319.50	319.50	5%	639.00
Abril	3	958.50	319.50	5%	1278.00
Mayo	2	639.00	159.75	5%	798.75
Junio	3	958.50	159.75	5%	1118.25
Julio	3	958.50	319.50	5%	1278.00
Agosto	3	958.50	319.50	5%	1278.00
Setiembre	3	958.50	159.75	5%	1118.25
Octubre	2	639.00	319.50	5%	958.50
Noviembre	2	639.00	319.50	5%	958.50
Diciembre	2	639.00	319.50	5%	958.50

Los ingresos del asociado N° 4 muestra que los ingresos del mes de enero ascienden a 1,278.00 soles en el mes de febrero se aprecia un incremento a 1597.50 soles esto debido a la calificación que debe lograr por esas fechas el asociado para poder ser participe de las capacitaciones, en el mes de marzo el ingreso disminuye a 639.00 soles esto debido a l comienzo de labores académicas lo que hace que los clientes y asociados disminuyan gastos en las comprar de los productos que ofrece Herbalife en Puno, el asociado también posee una oficina que agiliza las ventas directas.

Tabla 05. Ingresos del asociado N°5

ASOCIADO NÚMERO 5					
MES	PROGRAMAS VENDIDO	VENTA DIRECTA	POR ASOCIADO	REGALÍAS	TOTAL
Enero	2	639.00	319.50	5%	958.50
Febrero	4	1278.00	319.50	5%	1597.50
Marzo	1	319.50	319.50	5%	639.00
Abril	1	319.50	319.50	5%	639.00
Mayo	2	639.00	159.75	5%	798.75
Junio	3	958.50	159.75	5%	1118.25
Julio	3	958.50	319.50	5%	1278.00
Agosto	2	639.00	319.50	5%	958.50
Setiembre	2	639.00	159.75	5%	798.75
Octubre	2	639.00	319.50	5%	958.50
Noviembre	2	639.00	319.50	5%	958.50
Diciembre	2	639.00	319.50	5%	958.50

La tabla muestra que el asociado N° 5 en el mes de enero obtuvo un ingreso de 958.50 soles y en el mes de febrero tuvo un aumento llegando a 1,597.50 soles, en el mes de marzo un descenso considerable llegando a 639.00 de igual manera en el mes de abril obtuvo un ingreso de 639.00 soles los aumentos que se observan en los meses siguiente hasta el mes de agosto fueron fruto de distintos viajes donde e logro obtener ventas en distintas provincias de la región, toda la labor que realiza el asociado la inversión de tiempo, dinero, etc. logro conseguir aumentar sus ingresos en las primeras dos modalidades que posee el sistema de la empresa Herbalife.

Tabla 06. Cuestionario a los asociados que muestra el desarrollo económico de cada uno.

Desarrollo Económico	Desarrollo Económico					Total
	Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	En desacuerdo	Totalmente de desacuerdo	
1. Considera Ud. Que desde que es desde que es asociado independiente de la empresa Herbalife obtuvo satisfacción laboral.	3	2	0	0	0	5
2. considera Ud. Que la situación económica de su hogar ha mejorado desde que es asociado independiente de la empresa Herbalife.	4	1	0	0	0	5
3. considera Ud. Que el acceso a una mejor educación de sus hijos ha aumentado desde que es asociado independiente de la empresa Herbalife.	3	2	0	0	0	5
4. considera Ud. Que las oportunidades de acceso a una vivienda propia han aumentado.	2	3	0	0	0	5
5. considera Ud. Que de acceso a los servicios de salud ya sean públicos o privados han aumentado desde que es asociado independiente de la empresa Herbalife.	4	1	0	0	0	5
TOTAL N° PREGUNTAS	16	9	0	0	0	25
PORCENTAJE	64%	36%	0%	0%	0%	100%

Según la tabla 06 refleja que del total de encuestados el 64% de las respuestas son totalmente de acuerdo, las preguntas se basaron en los puntos los cuales incluye al desarrollo social, tales como: satisfacción laboral, situación económica, acceso a la educación, acceso a una vivienda propia y acceso a servicios de salud. La ilustración

muestra que el 60% de los encuestados de la empresa Herbalife en la ciudad de Puno, concuerda que el ser asociado satisface la situación laboral en la que se encuentran, este porcentaje es corroborado con las entrevistas personales y grupales que se hizo, la satisfacción laboral tiene que ver con conformidad del empleo respecto a su entorno y condiciones de trabajo, esta cuestión es muy importante, ya que está relacionada con la buena marcha como asociado independiente, que le proporcionara calidad y niveles de rentabilidad, lo cual le permitirá al asociado el accenso en la escala de crecimiento del sistema que utiliza la empresa Herbalife. El 80% de los asociados encuestados está totalmente de acuerdo y un 20% esta solo de acuerdo en que su situación económica ha mejorado desde que son asociados independientes de la empresa Herbalife en la ciudad de Puno, la situación económica se refiere al conjunto de bienes que ha logrado obtener ya sea monetarios, fijos, todo esto integra la cantidad de bienes y activos que posee la familia. El resultado obtenido se contrasta con la situación personal que se evidencio al hacer esta investigación, los cambios a nivel económico son notorios las entrevistas demostraron eso. El 52% de los asociados a los que se les realizó la encuesta están totalmente de acuerdo y el 48% es de acuerdo con referente al acceso a la educación ya sea de sus y de ellos mismos, la importancia de acceder a una educación radica en el desarrollo que puede lograr una persona, la educación es uno de los factores que más influyen en el avance y progresos de las personas y la sociedad, además de proveer conocimientos, la educación enriquece la cultura, por lo tanto los asociados de la empresa Herbalife en las entrevistas que se realizó mencionaron que el ser asociado les ha permitido mejorar el punto de la educación que reciben sus hijos, muchos de ellos antes de esto no abrían podido ofrecerles una educación superior ya sea universitaria o técnica, esto corrobora los resultados obtenidos mediante la encuesta. Un 40% de los asociados considera que está totalmente de acuerdo en que las oportunidades de acceder a una vivienda propia han aumentado y un 60% solo está de acuerdo, la importancia de tener una casa propia radica en el que asegura un futuro inmobiliario para los suyos a través de la adquisición de un espacio físico que le pertenezca, la tranquilidad que le brinda el tener la casa propia no tiene precio. El 80% de los asociados está totalmente de acuerdo en que gracias al sistema que ofrece la empresa Herbalife de la ciudad de Puno les proporciona la seguridad de acceder a servicios de salud ya sean públicos o privados y un 20% está de acuerdo en que esta realidad sea hace más posible; la salud es algo que en la región Puno es desigual, el acceso a la salud se ve frustrado debido sobre todo al aspecto económico muchas personas no son capaces de costear medicamentos,

tratamientos, operaciones; esta situación para los asociados de la empresa Herbalife con el transcurrir del tiempo ha disminuido de manera significativa.

DISCUSIÓN DE RESULTADOS

Teniendo en cuenta los antecedentes de esta investigación y a los resultados obtenidos de realiza la siguiente discusión con respecto a algunos puntos.

CATACHURA, WILFREDO (2013), en su investigación específica que: en nuestros días el negocio multinivel no se considera como una opción formal de ingresos en Puno, porque es un concepto relativamente nuevo, con fuerte arraigo en la idiosincrasia de las personas de acuerdo a su origen (ventas de casa en casa) y por su fuerte vinculación con la tecnología y los sistemas de información. Sin embargo con la presente investigación se demuestra, que el impacto que genera el negocio multinivel en el nivel de ingresos es positivo y estadísticamente significativo. El impacto es de 1289.57 nuevos soles, esto indica que para alguno asociados de la empresa Herbalife logran obtener un incremento 1289.57 nuevos soles, para otros representa el ingreso único de 1289.57 nuevos soles. Para nuestra investigación se ha comprobado que el la opción de pertenecer a este tipo de sistema de trabajo ha incrementado, existe más población que opta por esta alternativa, en cuanto a los ingresos obtenidos por los asociados de muestra que estos como mínimo oscilan entre 2,078.75 soles y 798.75 montos obtenidos como mínimo en un mes, lo cual demuestra el aumento considerable. Si bien es cierto que este monto es mínimo debemos de considerar que a mayor tiempo de trabajo los ingresos también son mayores.

BARRETO DENISSE (2015) en su investigación específica que: Se evaluó la Situación económica y financiera del negocio de mercadeo en red Herbalife, resaltando el capital de trabajo, en cuanto a los empresarios exitosos que han obtenido en el año 2015, (Get) 203,281 soles y (Equipo millonario) 352,043 soles de residual, después de pagar sus deudas. A sí mismo, al evaluar la rentabilidad se pudo apreciando para el año 2015, (Get) un beneficio de 47.28% y (Equipo millonario) con un 52.22%. Para nuestra investigación el resultado obtenido fue de la evaluación de los ingresos de los asociados que están en el nivel de mayorista llegando a un total de ventas directas de s/ 2,556.00 soles, este monto en comparación con el resultado de obtenido en la investigación tomado como antecedente es mucho menor esto debido principalmente al tiempo empleado en realizar la actividad de ventas y reclutamiento y entrenamiento de los asociados descendentes, otro punto importante por el cual los ingresos son menores es el nivel en la escala de Herbalife en la que se encuentran, los asociados que han sido objetos de nuestra investigación pertenecen al nivel de MAYORITAS sin embargo en antecedente citado la

investigación se hizo a asociados que están en el nivel llamado GET, este nivel es mucho mayor a los mayoristas es por ello la diferencia de ingresos que se puede observar.

SANCHEZ, JUAN (2010) en su investigación específica que: El empresario en el Multinivel es la persona que arriesga su tiempo, esfuerzo y recursos para desarrollar un negocio sostenible con una actitud innovadora generando rendimientos en la satisfacción de una necesidad existente en la sociedad. Es muy importante para el aprendizaje como emprendedor el estudio y la identificación de las fuentes de datos con entrevistas involucrando los diferentes miembros de los multiniveles en sus niveles respectivos. Para nuestra investigación los asociados de la empresa Herbalife en la ciudad de Puno, muestran un crecimiento económico el cual les permite mejorar la calidad de vida que llevan, los asociados pertenecen a un sistema general en la provincia en la cual se realiza el adiestramiento a los asociados todo esto a fin de que mejoren sus estrategias de venta, mejoren en actitud ante las dificultades que les pueda presentar. El sistema que ofrece Herbalife no solo es satisfactorio para los asociados sino que también les proporciona un cambio en su vida.

CONCLUSIONES

Las conclusiones a las que se llegó en la investigación son las siguientes:

PRIMERA: Los ingresos que pueda obtener una persona hoy en día oscilan entre los 850.00 y 930.00 soles, sin embargo gracias a la nueva alternativa que ofrece la empresa Herbalife el incremento de ingresos mensuales a sus asociados llega a S/ 2,556.00 soles esta situación mejora con el trabajo y la cantidad de horas empleadas, el sistema multinivel está cobrando relevancia y aumentando asociados día a día, ya que ofrece distintos beneficios como mayores ingresos, la posibilidad de trabajar en tiempos disponibles, el de no contar con un horario establecido que se deba de cumplir, todo esto hace que el sistema de Marketing Multinivel sea visto como una alternativa de mejorar los ingresos y por ende tener un mayor desarrollo económico del que ya se posee, esta nueva alternativa se hace utilizada mayormente por madres de familia, personas desempleadas, estudiantes, etc. El sistema que ofrece la empresa Herbalife a los asociados independientes consta de 7 (siete) modalidades de ingreso la cual para efectos de la investigación se evaluó los 3 (tres) primeros, los cuales fueron la venta directa, el ingreso obtenido por el primer asociado de su bajo línea, y los ingresos que se obtienen por las regalías, estos resultados mostraron que en términos monetarios los ingresos superan la remuneración mínima vital que ofrece el estado, llegando así a obtener ingresos como mínimo de S/ 639.00 soles por mes adicionales a su actividad cotidiana, cabe resaltar que este monto aumenta proporcionalmente con el tiempo empleado que realiza cada asociado, es decir que

estos montos llegarían a ser mucho mayores; gracias al sistema de crecimiento por rango que tiene la empresa Herbalife los asociados deciden pertenecer y lograr escalar en cada nivel, por a medida que un asociado crece los beneficios son mayores, es por eso este sistema que utiliza la empresa Herbalife resulta sumamente atractiva para las personas. Sin lugar a dudas lograr la obtención de mejores ingresos propicia el desarrollo económico y social de la persona, el asociado a la empresa Herbalife en la ciudad de Puno, el asociado gracias al sistema de ingresos que ofrece y el ascenso a las diferentes escalas, con el transcurrir del tiempo el cambio del nivel económico es notorio, los ingresos aumentan, la calidad de vida mejora, y por ende el nivel de vida que llevan se hace cada vez mejor. Todo esto gracias al tiempo empleado en las ventas y la preparación personal que tiene cada uno de ellos.

BIBLIOGRAFÍA

- Amaya, J. (2010). *Toma de decisiones gerenciales: Metodos cuantitativos para la administracion*. Bogota: ECOE Ediciones .
- Barreto , D. (2015). *Factores que determinan el exito empresarial de las personas naturales con negocio de mercadeo en red Herbalife, Provincia de Trujillo 2015*. Trujillo.
- CAPEVEDI. (2017). *Camara Peruana de Venta Directa - Capevedi*. Obtenido de http://www.capevedi.com/Public/conoce_a_la_wfdsa.html
- Catachura, W. (2013). *Impactos del negocio Multinivel en le Nivel de Ingresos de los asociados de la empresa Herbalife en la ciudad de Puno-2013*.
- Centurion, J. (2015). *Crecimiento y Dasarrollo Economico en el Peru*.
- Charaja Cutipa, F. (2011). *metodoloia de la Investigacion*. Cusco: Santiago Impresiones .
- Davila Newman, G. (2006). *El Razonamiento Inductivo Y Deductivo del proceso de Investigacion en Ciencias Experimentales y Sociales. LAURUS-REVISTA DE EDUCACION*.
- Ferrer, Q. (2006). *Interpretacion de los Estados Financieros* . Centro de Investigacion Pacifico.
- Garcia, M. (2004). *Marketing Multinivel*. Madrid: ESIC Editorial.
- Herbalife . (2017). *h¿Herbalife* .
- Herbalife Nutricion . (2017). *Guia de presentacion de negocio independiente*.
- Kay, M. (2015). *Ventas directas: una industria emocionante y en crecimiento* .
- Kiosaki, R., & Sharon, L. (2006). *La escuela de negocios para personas que les gusta ayudar a los demas*. Aguilar.
- Loayza, L. (2011). *Informacion para Profesionales del Multinivel*.

- Lopez, J. (junio de 2009). *Del Marketing tradicional al Marketing Relacional*. (Cordoba, Ed.)
- Marketing Network Marketin*. (2013). Obtenido de <http://www.ebsitios.ws/marketing-network-marketin-1>
- Martinez, J. (2014). *Estado, mercado, democracia y bienestar economico*. Universidad de Burgos.
- Mercadeo en Red Net. (2013). *El mercado en red*.
- Moreno, F. (2004). *Formulacion de Estados financieros*. San Marcos.
- Paes, F. (2002). *O retrato falado de una Megatendencia*. (Goiania, Ed.)
- Parodi, C. (07 de Febrero de 2014). *Gestion*.
- Ramirez, R. (2017). *Multinivel: el negocio del siglo XXI*.
- Romero, D. (2017). *INB UNDCYCLE*. Obtenido de <https://www.inboundcycle.com/blog-de-inbound-marketing/que-es-un-plan-de-marketing-y-como-hacer-uno>
- Rondon, R. (2010). *Diccionario Contable*. venezuela.
- Sanchez, J. (2010). *El multinivel como estrategia en la creacion de empresa en Colombia*. Recuperado el 15 de octubre de 2017, de <http://repository.ean.edu.co/bitstream/handle/10882/486/SanchezJuan2010.pdf;jsessionid=D3EF1658DF62CF6EE1B16287FF0077AC?sequence=2>
- Tito, W. (2017). *Analisis economico y financiero del centro de investigacion y servicios frigorifico UNA_PUNO y su incidencia en la toma de decisiones*. Puno.
- Vargas, J. (2016). *Encuentros Academicos Internacionales*.
- Word Federation of Direct Sell Associations, W. (2017).
- www.herbalife.com. (2017). *Herbalife*. Obtenido de www.herbalife.com
- Zermeño, F. (2009). *Desarrollo Economico y el Nuevo Capitalismo Financiero*. Mexico: Plaza y Valdes Editoriales.
- Zermeño, F. (2004). *Lecciones de desarrollo economico*. Mexico: P y V Editores.