UNIVERSIDAD SAN PEDRO

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS

PROGRAMA DE ESTUDIOS DE CONTABILIDAD

Sistema de control interno en ventas para mejorar los ingresos de Epinsa S.A.C, Chimbote 2019-2020

Trabajo de investigación para optar el Grado de Bachiller en Ciencias Económicas y Administrativas

Autora:

Ninaquispe Rondan, Katherine Giannina

Asesor:

Mg. Revilla Becerra, Misael

Código ORCID 0000-0001-7487-5107

Chimbote – Peru

2023

Índice general

Índice general i

Índice de tablas ii

Palabras clave iii

Constancia de Originalidad iv

Título v

Resumen vi

Abstract vii

Introducción 1

Metodología 13

Resultados 15

Análisis y discusión 35

Conclusiones 39

Recomendaciones 41

Referencias bibliográficas 43

Anexos y apéndice 46

Índice de tablas

Tabla 1 15

Tabla 2 16

Tabla 3 17

Tabla 4 18

Tabla 5 19

Tabla 6 20

Tabla 7 21

Tabla 8 22

Tabla 9 23

Tabla 10 24

Tabla 11 25

Tabla 12 26

Tabla 13 27

Tabla 14 28

Tabla 15 29

Tabla 16 30

Tabla 17 31

Tabla 18 32

Tabla 19 33

Tabla 20 34

Palabras clave: Control interno, auditoría

Keywords: internal control, audit

Líneas de Investigación:

Línea de programa	Auditoría
Área	Ciencias sociales
Sub área	Economía y negocios
Disciplina	Economía

USP UNIVERSIDAD SAN PEDRO | VICERRECTORADO DE INVESTIGACIÓN

CONSTANCIA DE ORIGINALIDAD

El que suscribe, Vicerrector de Investigación de la Universidad San Pedro:

HACE CONSTAR

Que, de la revisión del trabajo titulado **"Sistema de control interno en ventas para mejorar los ingresos de Epinsa S.A.C, Chimbote 2019-2020"** del (a) estudiante: **Katherine Giannina Ninaquispe Rondan,** identificado(a) con **Código Nº 5113100051**, se ha verificado un porcentaje de similitud del 28%, el cual se encuentra dentro del parámetro establecido por la Universidad San Pedro mediante resolución de Consejo Universitario Nº 5037-2019-USP/CU para la obtención de grados y títulos académicos de pre y posgrado, así como proyectos de investigación anual Docente.

Se expide la presente constancia para los fines pertinentes.

Chimbote, 21 de Febrero de 2023

UNIVERSIDAD SAN PEDRO
CHIMBOTE
RECTORADO
Dr. LUIS VENEGAS GORDILLO
RECTOR (e)

NOTA:
Este documento carece de valor si no tiene adjunta el reporte del Software TURNITIN.

Título:

Sistema de control interno en ventas para mejorar los ingresos de Epinsa S.A.C, Chimbote 2019-2020

RESUMEN

El presente trabajo tiene como objetivo general determinar que la implementación de un sistema de control interno en ventas, influye significativamente en los ingresos de la empresa Epinsa S.A.C. Chimbote 2019-2020.

La metodología del trabajo es descriptiva de diseño no experimental de corte transversal, teniendo como población a la empresa y como informantes a cinco trabajadores entre los cuales se encuentran dos trabajadores del área de ventas, así como el gerente general, el administrador y la contadora. Las técnicas e instrumentos por utilizar son la entrevista y el cuestionario respectivamente.

La implementación del sistema de control interno tendrá como objetivo incrementar la productividad de la empresa, lo que se verá reflejado en los resultados al cierre del ejercicio y podrá tener un efecto en el crecimiento económico y un clima organizacional más positivo.

ABSTRACT

The general objective of the present work is to determine that the implementation of an internal sales control system significantly influences the income of the enterprise Epinsa S.A.C. Chimbote 2019-2020.

The methodology of the work is descriptive of a non-experimental cross-sectional design, having the company as the population and five workers as informants, among whom are two workers from the sales area, as well as the general manager, the administrator, and the accountant. The techniques and instruments to be used are the interview and the questionnaire, respectively.

The internal control system implementation will aim to improve the company productivity, which will be reflected in the results at the end of the accounting period and will be able to contribute to economic growth and a better organizational climate.

Introducción

- Antecedentes y fundamentación científica

Se encontraron los siguientes antecedentes internacional:

Collazos, M. & Ochoa, M. (2019) concluye que, de acuerdo con el estudio realizado a través de sus operaciones y procedimientos, Tecnicartuchos & Laser descubrió peligros y procedimientos que se estaban llevando a cabo de manera insuficiente y que tenían un impacto en la organización. Por lo tanto, se sugirieron muchas técnicas de control interno, que ayudarán a reconocer, evitar y reducir los peligros potenciales. Mediante la implementación de mecanismos de control, se espera dar a la empresa un crecimiento adecuado y eficiente para ofrecer medidas correctivas para reducir los riesgos y salvaguardar la entidad. Se demuestra que la empresa, sin importar su tamaño, puede lograr y desarrollar sus procesos internos, así como controlarlos y planificarlos haciendo la propuesta de las técnicas de control, permitiendo el funcionamiento eficiente de las actividades y protegiendo los recursos dirigidos a la consecución de los objetivos.

Martelo, B. & Hernández, M. & Blanco, W. (2019) en su investigación llegaron a la conclusión de que existen anomalías que pueden desarrollarse al no adoptar un sistema de control interno aceptable en las empresas de venta de plátanos. Como resultado, el análisis desarrollado permitirá la creación de un sistema de control basado en el marco de procedimientos y actividades necesarias para una gestión eficaz del inventario. Además, se podrán crear indicadores financieros que permitirán seguir la expansión de la empresa y utilizarlos para tomar decisiones sobre la mejor manera de utilizar los procedimientos contables, gestionar los riesgos de forma eficaz, controlar y regular los acontecimientos económicos.

Se encontraron los siguientes antecedentes nacional:

Caicay, D. (2020) Su investigación concluyó que era importante porque estudiaba la motivación para crear un sistema para identificar las áreas más vulnerables y proteger su rentabilidad. Sus hallazgos de que la empresa no podía lograr este objetivo debido a la falta de un sistema de control lo inspiraron a crear uno. Esto lo inspiró a crear un sistema para inspeccionar recursos, inspeccionar activos fijos y controlar inventarios. El diseño de investigación utilizado fue descriptivo, correlacional con variables operacionalizadas; Se realizaron entrevistas al gerente y contador de la empresa para llegar a esta conclusión. Adicionalmente, la observación y el análisis documental permitieron constatar que incorporar el control interno en la empresa incrementaría su rentabilidad.

Soto, E. (2018) Debido a que Jesús-Cajamarca carece de un sistema de control interno adecuado, la investigación de la municipalidad distrital tiene como objetivo comprender cómo se implementa su entorno de control actual. La investigación descriptiva que utiliza un diseño transversal es necesaria para comprender y analizar los datos y llegar a conclusiones estadísticas precisas. Este método se utilizó para la creación de nuevas herramientas estadísticas, lo que tuvo un efecto positivo en los procesos de gestión. Al seguir este enfoque, los gerentes pueden realizar un seguimiento efectivo de su propio trabajo y mejorar el producto o servicio en general.

Se encontraron los siguientes antecedentes locales:

Zavaleta, M. (2020) Su principal objetivo fue conocer las características de la gestión empresarial en materia de inventarios en el Perú con respecto a H&S Motors S.A.C. de Chimbote 2017. Se aplicó un cuestionario de recolección de información al gerente de la empresa en estudio como parte de un proyecto de investigación bibliográfico-documental, y se obtuvieron los siguientes hallazgos: En cuanto al objetivo particular 1: Las empresas comerciales peruanas carecen de sistemas formales de control interno, políticas y procedimientos, actividades de evaluación y supervisión, así como de actividades que contribuyan a brindar un nivel razonable de seguridad en el desempeño de sus funciones. Asimismo, la empresa no evalúa, analiza y decide medidas correctivas para reducir y/o eliminar los riesgos en la gestión de inventarios. Los expertos reunieron que las empresas comerciales de Perú necesitan tener sistemas de gestión de inventario más claros y organizados que el estudiado. Tanto el Informe Coso como el estudio señalaron esta deficiencia.

Carbajal, F. & Miranda, A. (2019) afirmó que su trabajo pretende determinar el impacto de la gestión interna de la empresa en los recursos humanos. Refama S.A.C. Inversiones 2019. La población y la muestra de este estudio fueron los 30 empleados de la organización investigada. Llegamos a los siguientes resultados: El departamento de recursos humanos de Refama S.A.C. requiere controles internos de cumplimiento, como una libreta donde los empleados registren su tiempo y firmas, junto con un manual de organización y responsabilidades que describa las funciones y responsabilidades específicas de cada colaborador.

Ahora se mostrarán las bases teóricas de esta investigación. En primer lugar, en cuanto a la variable relacionada con las ventas, el Control Interno es el sistema de prácticas y procedimientos que garantiza que los activos están debidamente salvaguardados y que las operaciones de la entidad se realizan de forma eficaz y de acuerdo con las políticas establecidas por la dirección. (Barquero, 2012).

Adicionalmente, Para alimentar el sistema de información, tomar decisiones adecuadas para cumplir los objetivos y mejorar la organización en las múltiples

áreas de la empresa, es imprescindible que las secciones fundamentales de la corporación cuenten con un sistema de control interno eficaz. (Bravo, 2012)

Para la empresa encargada de la venta y distribución de artículos, el área de ventas es un punto de atención primordial. Con el fin de planificar y construir estrategias para alcanzar la cantidad de ventas que la empresa espera, este sector también genera información crucial que es necesaria para otras divisiones de la empresa.

Objetivos del Control Interno en ventas:

El área tiene como finalidad primordial velar por el cumplimiento de las políticas de la empresa, proteger los recursos asignados al área, verificar que el personal conozca las políticas, establecer una cultura orientada al control y asegurar que los recursos de la empresa se utilicen en una manera apropiada. (Rodríguez, 2012)

Importancia del Control interno:

Claros y León (2012) describen que el control interno tiene tres objetivos principales:

- Eficacia y eficiencia de las operaciones: Se refiere a las evaluaciones realizadas por la dirección para asegurarse de que las actividades se llevan a cabo según lo previsto y de que los recursos se utilizan eficazmente.
- Confiabilidad de la información financiera: Este objetivo abarca las políticas, prácticas y directrices de la empresa diseñadas para garantizar la exactitud y fiabilidad de los datos financieros.
- Cumplimiento con leyes y regulaciones: Se refiere a las directrices y prácticas establecidas para garantizar que las acciones de la entidad cumplen con todas las normas y leyes pertinentes.

El Informe COSO I y II

Con la publicación del informe COSO en 1992, las ideas fundamentales del control interno sufrieron una modificación y recibieron una definición más amplia.

El consejo de administración lleva a cabo un proceso conocido como control interno que está integrado en los procesos y no es un conjunto de engorrosos mecanismos burocráticos añadidos a ellos.

El nivel de protección que pretende sólo es realista si se tiene en cuenta que el coste del control, que debe ser proporcional al beneficio que ofrece, siempre será un factor limitante y que también existe la posibilidad de que las personas se agrupen para cometer un fraude.

Ahora bien, en cuanto a la Renta variable, se trata de incrementos en el patrimonio neto que se derivan de actividades económicas como la venta de bienes o la prestación de servicios, así como cambios en el valor de los activos y pasivos que deben ser reconocidos contablemente, además de las aportaciones dinerarias de los propietarios a la entidad. (Pacheco, 2015)

En todo caso, los ingresos se realizan como una ganancia en el valor de los activos o una caída en el valor de las obligaciones (o combinaciones de ambos).

Paulo Numes (2012) sostiene que los ingresos son cualquier crecimiento interanual del patrimonio neto de la empresa, siempre y cuando no proceda de las aportaciones financieras o de otro tipo ya sea de los accionistas o propietarios. Puede adoptar la forma de entradas, aumentos del valor de los activos o disminuciones del pasivo.

Los ingresos son el valor que se obtiene cuando una empresa aumenta los recursos de los que dispone. Los ingresos anotan simultáneamente el crecimiento o la desaparición de un activo al mismo tiempo que indican gastos o pasivos. Sin embargo, es posible calcular el potencial de ingresos de una empresa si se puede encontrar información específica.

CLASIFICACIÓN DE INGRESOS

- De explotación: Correspondientes a las operaciones regulares de la empresa y a sus activos y pasivos no financieros.
- Financieros: Son el resultado de operaciones financieras, pasivos y activos.

INGRESOS IMPUTADOS

- Ajustes por cambios de valor: Aumento del valor de los activos o descenso del valor de los pasivos.

(NIC 18)

INGRESOS ORDINARIOS

Objetivo

Las ventas, las comisiones, los intereses, los dividendos y las regalías son sólo algunos ejemplos de ingresos ordinarios que se derivan de las operaciones habituales de la empresa. Las normas crearon el tratamiento contable de los ingresos derivados.

Determinar cuándo deben reconocerse los ingresos ordinarios es la principal preocupación a la hora de contabilizarlos. Cuando es probable que la empresa obtenga beneficios económicos en el futuro y cuando estos beneficios pueden ser evaluados con precisión, se registran los ingresos. Esta Norma especifica las condiciones en las que deben cumplirse estos requisitos para que se reconozcan los ingresos ordinarios.

Alcance

Esta Norma se aplicará cuando se contabilicen los ingresos de las siguientes transacciones y eventos:

a) La venta de productos;

b) La prestación de servicios

c) la utilización de los activos de la empresa que generan dividendos, intereses y regalías por parte de terceros.

Esta Norma no trata de los ingresos ordinarios provenientes de:

a)Contratos específicamente de arrendamiento financiero (ver NIC 17 Arrendamientos)

b) Dividendos de inversiones calculados utilizando el método de participación (ver NIC 28 Asociación para Inversiones en Empresas Asociadas)

c) Contratos de seguro celebrados por compañías de seguros:

d) ajustes de valor razonable para activos y pasivos financieros o ingresos por ventas

e) Cambios en el valor de otros activos circulantes

- Justificación de la investigación

Justificación teórica

Los principales objetivos de este estudio son identificar cualquier defecto de control interno en el departamento de ventas e implementar cualquier arreglo factible para un control interno efectivo en EPINSA S.A.C. Esta investigación servirá de apoyo para futuras investigaciones de alumnos, docentes, empresarios, etc.

Justificación práctica

Esta investigación permitirá la gestión de las actividades del área mediante un sistema de control interno que facilitará el trabajo de forma más adecuada, permitiendo a los gestores de la empresa tomar mejores decisiones que les beneficien y aumentar su nivel de vigilancia y control sobre las operaciones de la empresa.

Justificación metodológica

Para el desarrollo de la investigación se necesitará la formulación de diversas técnicas e instrumentos de medición, lo cual permitirá obtener datos importantes para el objeto de estudio, para ello se formulará la matriz de operacionalización de variables, dando lugar a la evaluación, interpretación y discusión de los fenómenos.

Justificación social

Los beneficiados con el sistema de control interno son todas las personas que laboran en Epinsa S.A.C., ya sea desde el más alto cargo, hasta los que tienen menor cargo.

Justificación económica

Un idóneo sistema de control en ventas permitirá que la empresa Epinsa S.A.C. realice sus actividades de una manera más confiable y sobre todo mejor controlado, obteniendo así menos irregularidades y mayores ganancias.

- Problema

Las empresas de hoy en día buscan recursos que les ayuden a desarrollar sus operaciones de forma más eficaz y así generar el mayor número de ingresos posible. Toda organización, independientemente de su tamaño o giro de negocio, debe contar con un control interno ya que es un componente crítico que permite llevar a cabo las operaciones de manera efectiva, cumpliendo con los objetivos establecidos, así como obtener información financiera pertinente para la toma de decisiones.

EPINSA S.A.C. es una empresa con un débil control interno en el área de ventas, lo que ha dificultado el logro de sus objetivos empresariales y, al no hacerlo, ha generado inconvenientes que afectaron la situación organizacional y financiera. En consecuencia, esta empresa necesita implementar adecuadamente un sistema de control interno para que fortalezca el área de ventas y tenga un impacto positivo en sus ingresos.

Frente a lo descrito, se formuló el siguiente problema de investigación:

¿Cómo la implementación de un sistema de control interno en ventas influye en los ingresos de la empresa Epinsa S.A.C., Chimbote 2019-2020?

- Conceptuación y operacionalización

Definición conceptual

Control interno en ventas:

Se trata de un conjunto de normas, políticas, procedimientos y registros que se establecen mediante el seguimiento de cada envase, así como las entradas y salidas del almacén de forma sistemática. (Apaza, 2016)

Definición operacional

Control interno en ventas

Procedimientos que deberían considerarse:

Dimensiones:

a) Manual de Organización y Funciones:

   Estas son las reglas para comprender los deberes y las obligaciones que debe asumir un empleado para llevar a cabo las actividades especificadas. (Aldoradin, 2017)

   Indicadores de la dimensión programación:

   - Funciones de empleados

b) Procedimientos y normas de control interno:

   se refiere a la estructura organizativa, las políticas y la documentación de los procesos de toma de decisiones que dan autoridad a la dirección. Se centra en fomentar la eficiencia operativa y en llevar a cabo las operaciones de acuerdo con las políticas establecidas. (Aldoradin, 2017)

   Indicadores de la dimensión difusión:

   - Implementación del sistema
   - políticas de control interno

Definición conceptual

Ingresos:

Es un incremento de recursos económicos que proviene de la venta de envases de conserva. (Rodríguez, 2016)

Definición operacional

Ingresos:

Flujos de dinero procedentes de las operaciones regulares de la empresa que son su fuente.

Dimensiones:

A) Sistema de registro de ventas:

Una solución tecnológica conocida como sistemas de registro de ventas permite a los minoristas crear e imprimir tickets de compra para los clientes, así como registrar rápidamente la venta de mercancías. Los errores de captura disminuyen. Podemos superar nuestras propias limitaciones gracias a la tecnología. (Torres, 2014)

Indicadores de la dimensión eficiencia:

- Registro manual
- Registro de sistema

B) Estado de resultados:

Debido a que esta declaración cambia con respecto al tiempo, es una declaración inflacionaria. El estado de resultados explica detalladamente cómo una empresa genera beneficios o pérdidas. A este estado también se le conoce como estado de ganancias y pérdidas (Torres, 2014)

Indicadores de la dimensión eficiencia:

- Liquidez
- Supervisión y control de ingresos
- Rentabilidad

OPERACIONALIZACIÓN

VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	ÍTEMS
Variable Independiente: **Control Interno en Ventas**	• Manual, organización y funciones.	Funciones de empleados	1,2,3
	• Procedimientos y normas de control interno.	Implementación del sistema	4,5,6
		Políticas de control interno	7,8,9,10
Variable Dependiente: **Ingresos**	• Sistema de registro de ventas	Registro manual	11, 12
		Registro de sistema	13,14,15
		Liquidez	16,17
	Estado de resultados	Supervisión y control de ingresos	18
		Rentabilidad	19,20

- Hipótesis

La implementación de un sistema de control interno en ventas influye significativamente en los ingresos de la EMPRESA EPINSA S.A.C., Chimbote, 2019- 2020

- Objetivos de la investigación

Objetivo general

Determinar que la implementación de un sistema de control interno en ventas influye significativamente en los ingresos de la empresa Epinsa S.A.C. Chimbote 2019- 2020.

Objetivos específicos

1. Analizar las ventajas de la implementación del sistema de Control Interno en el área de ventas de la Empresa EPINSA S.A.C. Chimbote 2019 - 2020
2. Examinar la afectación de los ingresos por el mal manejo de las ventas de la Empresa EPINSA S.A.C. Chimbote 2019 - 2020
3. Sugerir estrategias que ayuden a mejorar la implementación de un sistema de Control Interno en ventas que incrementaría el ingreso en las ventas de los envases de conserva de la Empresa EPINSA S.A.C. Chimbote 2019 – 2020

Metodología

El tipo de investigación ha sido descriptivo. Según Hernández, R. & Fernández, C. (2014), se llama así porque se encargó de definir los rasgos y características básicas de los fenómenos estudiados.

El diseño del proyecto siempre se ha mantenido consistente y no innovador; también es una sección transversal o intercambio. Según Hernández, R. & Fernández, C. (2014), estos diseños recopilan datos en un momento específico, de ahí el nombre.

Población y muestra

Para la presente investigación la población estuvo constituida por 5 trabajadores de la empresa EPINSA S.A.C – Chimbote, los mismos que serán la muestra.

Tamayo (2012) La población se define como la totalidad de un fenómeno estudiado, que comprende todas las unidades de análisis que componen dicho fenómeno y que deben ser cuantificadas para un estudio específico mediante la integración de un conjunto.

La muestra está constituida por la población:

- Gerente general
- Administrador
- Contadora
- Dos trabajadores del área de ventas.

Técnicas e instrumentos.

Ruíz, M. (2014). Las técnicas de recolección de datos son herramientas o enfoques que el investigador utiliza para acercarse a los hechos e incorporarlos a su comprensión. Estas herramientas y enfoques se apoyan en dispositivos de almacenamiento como: Un cuaderno para registrar los hechos y las observaciones, un diario de campo, mapas, cámaras, grabadoras,

videograbadoras, programas de apoyo y otras herramientas estrictamente cruciales para documentar lo observado a lo largo del proceso de investigación.

Encuesta:

La técnica que se utilizó fue la encuesta. Se plantearon una serie de preguntas a los empleados de la empresa estudiada, y los resultados se procesaron y presentaron en las conclusiones y sugerencias. Gracias a su utilidad, adaptabilidad, sencillez y objetividad de los datos obtenidos, la encuesta es un método para determinar lo que se necesita. (Ruíz, 2014).

Cuestionario:

Hernández, R. & Fernández, C. (2014), el cuestionario es la herramienta de recolección de datos más utilizada. Se empleará un cuestionario ya que se construye sobre una serie de preguntas para calibrar la gravedad de las opciones de la muestra.

Procesamiento

Para procesar y analizar la información, crearemos una base de datos. A continuación, utilizando la aplicación Excel, muy popular y sencilla de utilizar por las grandes empresas, se distribuirán los resultados en tablas o figuras que muestren cantidad y porcentaje.

Resultados

Tabla 1

Manual de procedimientos

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	0	0%
NO	5	100%
TOTAL	5	100%

Interpretación:

El 100% de los encuestados manifestaron que la empresa no cuenta con un manual de procedimientos que indique cómo deben realizar sus actividades.

Tabla 2

El control interno

ALTERNATIVA	FRECUENC IA	PORCENTAJE
SI	5	100%
NO	0	0%
TOTAL	5	100%

Interpretación:

El 100% del personal encuestado respondió que los controles internos de los inventarios les permiten alcanzar metas y objetivos.

Tabla 3

Se encuentran establecidos niveles

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	0	0%
NO	5	100%
TOTAL	5	100%

Interpretación:

Los encuestados (100%) respondieron que la empresa no ha establecido niveles máximos y mínimos de inventario de empaques.

Tabla 4

Existe un control en el registro

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	0	0%
NO	5	100%
TOTAL	5	100%

Interpretación:

Todos los encuestados dijeron que no había control sobre los registros manuales en el área de Ventas.

Tabla 5

Considera factible la implementación

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	5	100%
NO	0	0%
TOTAL	5	100%

Interpretación:

El personal encuestado (100%) ha contestado que sí se considera factible la implementación de un sistema.

Tabla 6

Se realiza estudios

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	0	0%
NO	5	100%
TOTAL	5	100%

Interpretación:

La encuesta concluyó que el personal percibe que no se realizan estudios para evitar posibles peligros.

Tabla 7

Entrega de los productos

ALTERNATIVA	FRECUENC IA	PORCENTAJE
SI	0	0%
NO	5	100%
TOTAL	5	100%

Interpretación:

Los encuestados informan que la entrega de productos al cliente rara vez es oportuna.

Tabla 8

Se realiza análisis de las ventas

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	0	0%
NO	5	100%
TOTAL	5	100%

Interpretación:

La totalidad del personal encuestado ha señalado que no se realiza un análisis de las ventas o evolución de ellas.

Tabla 9

Se realiza programas

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	0	0%
NO	5	100%
TOTAL	5	100%

Interpretación:

La totalidad de los colaboradores encuestados afirmó que no se realizan programas para incentivar las ventas.

Tabla 10

Clientes potenciales

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	0	0%
NO	5	100%
TOTAL	5	100%

Interpretación:

Casi todos los empleados encuestados informaron que las empresas desarrollan estrategias de marketing para influir en las personas para que compren sus productos.

Tabla 11

Considera usted que se encuentran claramente definidas

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	0	0%
NO	5	100%
TOTAL	5	100%

Interpretación:

Los empleados encuestados afirman que no hay una comprensión clara de la autoridad y la responsabilidad en el área.

Tabla 12

Se debería planificar los objetivos

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	5	100%
NO	0	0%
TOTAL	5	100%

Interpretación:

La totalidad de los colaboradores encuestados afirmó que sí se debería planificar los objetivos del área de ventas.

Tabla 13

Beneficio

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	5	100%
NO	0	0%
TOTAL	5	100%

Interpretación:

Los participantes de la encuesta creían que una división de Ventas en Control beneficiaría a la empresa.

Tabla 14

El personal de ventas se encarga estrictamente de la función de venta

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	0	0%
NO	5	100%
TOTAL	5	100%

Interpretación:

La totalidad de los colaboradores encuestados afirmó que el personal de ventas no se encarga estrictamente de la función de venta.

Tabla 15

Se supervisa periódicamente el área de ventas

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	0	0%
NO	5	100%
TOTAL	5	100%

Interpretación:

La totalidad de los colaboradores encuestados afirmó que no se supervisa periódicamente el área de ventas.

Tabla 16

Se registran diariamente las ganancias

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	0	0%
NO	5	100%
TOTAL	5	100%

Interpretación:

La totalidad de los colaboradores encuestados afirmó que no se registran diariamente las ganancias.

Tabla 17

Las facturas de ventas sólo son emitidas por personal autorizado

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	0	0%
NO	5	100%
TOTAL	5	100%

Interpretación:

La totalidad de los colaboradores encuestados afirmó que las facturas de ventas no sólo son emitidas por personal autorizado.

Tabla 18

Se realizan e imprimen los reportes diarios de ventas

ALTERNATIVA	FRECUENC IA	PORCENTAJE
SI	0	0%
NO	5	100%
TOTAL	5	100%

Interpretación:

La totalidad de los colaboradores encuestados afirmó que no se realizan e imprimen los reportes diarios de ventas.

Tabla 19

La empresa selecciona y contrata a su personal basado en sus experiencias laborales

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	0	0%
NO	5	100%
TOTAL	5	100%

Interpretación:

Los encuestados afirmaron que la empresa no empleaba a personas en función de su experiencia laboral.

Tabla 20

Usted cree que el rubro

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	5	100%
NO	0	0%
TOTAL	5	100%

Interpretación:

La totalidad de los colaboradores encuestados afirmó que el rubro al que se dedica la empresa sí es rentable.

Análisis y discusión

- De acuerdo con los objetivos generales, la implementación del sistema de control interno en ventas tendrá un impacto significativo en los ingresos de la empresa Epinsa S.A.C. Chimbote 2019- 2020. Esto se demuestra en la Tabla 5, donde los encuestados (100%) respondieron que se considera factible implementar un sistema de control interno en el área de ventas. En la Tabla 13, todos los empleados encuestados indicaron que la empresa se beneficiaría del control de ventas.

Precisamente en base a esto, el autor Castillo, L. (2018) enumera los beneficios de implementar el control interno en el área de ventas, ya que permite a la empresa obtener un buen proceso operativo en esta área, MOF reorganiza el organigrama, y Definiendo y aclarando las funciones de las personas en cada área de manera general, todos estos cambios lograron mejorar la gestión comercial de la empresa de innovación urbana E.I.R.L. Los sistemas de control interno permiten a los involucrados optimizar sus funciones y procesos y evitar contingencias financieras.

Esto significa que es de vital importancia la implementación urgente de un sistema de Control Interno en ventas, puesto que, como se ha observado en las Tablas de la sección de los Resultados, la organización se está viendo afectada seriamente por no contar con medidas que ayuden a cumplir los objetivos de gestión, rentabilidad e ingresos.

- De acuerdo al objetivo específico 1, existen varias ventajas de implementar un sistema de control interno en las áreas de ventas de la empresa EPINSA S.A.C. Chimbote 2019-2020. Esto se demuestra en la Tabla 2, donde los encuestados (100%) respondieron que el control interno de inventario sí logra sus objetivos. También en la Tabla 4, los encuestados (100%) respondieron que no existe un control para el registro manual en el área de ventas. Finalmente, en la Tabla 7, todos los empleados encuestados indicaron que no podían garantizar la entrega oportuna de los productos a los clientes.

Al respecto, los autores Collazos, M. y Ochoa, M. (2019) concluyen que, con base en la investigación realizada sobre las actividades y procedimientos de la empresa

Tecnicartuchos & Laser, se identificaron riesgos y procedimientos que no se seguían adecuadamente, los cuales estaban organizacionalmente afectada. Por lo tanto, se han propuesto muchas técnicas de control interno para ayudar a identificar, evitar y reducir los daños potenciales. La implementación de mecanismos de control tiene como objetivo dotar a la empresa de una visión más creíble que ayude a que las operaciones y procedimientos creados por la empresa se desarrollen con la suficiente eficacia para proporcionar acciones correctivas que reduzcan el riesgo y protejan a la entidad. Al sugerir una forma de control, se demuestra que cualquier empresa, independientemente de su tamaño, puede ejecutar sus procesos internos y controlarlos y planificarlos de manera que permitan el funcionamiento eficiente de las actividades y protejan los recursos utilizados para lograr los objetivos.

Este tipo de sistema, naturalmente, resulta útil gracias a sus muchas ventajas: la principal de ellas es su capacidad para alcanzar metas y lograr objetivos. Garantizar la entrega oportuna de productos a los clientes es otro objetivo del sistema de registro manual. Adicionalmente, este sistema contaría con un control para el mantenimiento de registros diarios de ventas.

- Según la meta 2, los ingresos se vieron afectados por el mal manejo de las ventas por parte de la empresa EPINSA S.A.C. Chimbote 2019-2020. Esto se evidencia en la Tabla 16, donde todos los empleados encuestados indicaron que no se registraban las ganancias diariamente. También en la Tabla 17, todos los empleados encuestados indicaron que las facturas de venta no solo las emitía el personal autorizado. En la Tabla 18, todos los empleados encuestados indicaron que no realizan e imprimen informes diarios de ventas.

Sobre ello, el autor Caicay, D. (2020) demuestra la necesidad imperiosa de disponer de un sistema de control que permita identificar las regiones más vulnerables en las que los índices de rentabilidad no aumentan. La ausencia de este órgano de control impide a la empresa controlar adecuadamente sus inmovilizados, sus existencias y sus recursos. Por ello se utilizó el diseño de investigación bajo el modelo descriptivo, correlacional y para operacionalizar las variables se realizaron entrevistas con el gerente y el contador de la institución, además de la observación y el análisis

documental. Esto permitió a los investigadores llegar a la conclusión de que es necesario proponer controles internos en la empresa para aumentar su rentabilidad.

Por lo tanto, el Control Interno en ventas y los ingresos se relacionan directamente. El primero afecta inevitablemente al segundo. En este caso particular, al no haber un orden y registrarse las ganancias, la rentabilidad y los ingresos se están viendo afectadas gravemente. Además, solo el personal autorizado debería ser el encargado de emitir las facturas de ventas, pues es posible que no todo el dinero sea facturado y eso genera pérdidas.

- De acuerdo al Objetivo 3, existen estrategias que pueden ayudar a mejorar el proceso de implementación del sistema de control interno de EPINSA S.A.C. Con ello, se aseguraría que los ingresos aumentarían y la rentabilidad también como consecuencia de esto. Las estrategias, entonces, se derivan de, en primer lugar, la Tabla 1, en la que el 100% de los encuestados manifestaron que la empresa no cuenta con un manual de procedimientos que indique cómo deben realizar sus actividades, por ello, la necesidad de contar con un manual de procedimientos es el primer paso. También en la Tabla 3, en la que el personal encuestado (100%) ha contestado que no se encuentran establecidos niveles máximos y mínimos de los inventarios de envases en la empresa. Por ello, establecer estos niveles es el segundo paso importante para realizar un gran cambio.

Sobre las estrategias, el autor Soto, E. (2018) discute las estrategias que cree que son críticas para lograr un control efectivo sobre sus ventas internas. Propone soluciones que lo ayuden a optimizar sus procesos de gestión para una productividad óptima y tasas de error reducidas. Las herramientas sugeridas incluyen la creación de un manual de procedimientos con límites de inventario mínimos y máximos establecidos. Otras sugerencias incluyen establecer intervalos de informes estándar y establecer una política de compras corporativa.

Estas estrategias son básicas para mejorar el Control Interno en cualquier entidad, independiente del rubro al que se dedique. Con esto, entonces, se evidencia que es

importante aplicar las estrategias necesarias que mejoren el proceso del Control Interno.

Conclusiones

- Con base a los objetivos generales, se determina que la implementación del sistema de control interno en ventas tiene un impacto significativo en los ingresos de Epinsa S.A.C. Chimbote 2019- 2020. Esto se demuestra en la Tabla 5, donde los encuestados (100%) respondieron que se considera factible implementar un sistema de control interno en el área de ventas. En la Tabla 13, todos los empleados encuestados indicaron que la empresa se beneficiaría de los controles internos de ventas.
- De acuerdo con el Objetivo Específico 1, se concluyó que la implementación de un sistema de control interno en los territorios de venta de las empresas EPINSA S.A.C., tiene varias ventajas. Chimbote 2019-2020. Esto se demuestra en la Tabla 2, donde los encuestados (100%) respondieron que el control interno de inventario sí logra sus objetivos. También en la Tabla 4, los encuestados (100%) respondieron que no existe un control para el registro manual en el área de ventas. Finalmente, en la Tabla 7, todos los empleados encuestados indicaron que no podían garantizar la entrega oportuna de los productos a los clientes.
- De acuerdo con el Objetivo Específico 2, se concluyó que debido al mal manejo de las ventas por parte de la empresa EPINSA S.A.C., hubo una afectación grave en los ingresos. Chimbote 2019-2020. Esto se evidencia en la Tabla 16, donde todos los empleados encuestados indicaron que no se registraban las ganancias diariamente. También en la Tabla 17, todos los empleados encuestados indicaron que las facturas de venta no solo las emitía el personal autorizado. En la Tabla 18, todos los empleados encuestados indicaron que no realizan e imprimen informes diarios de ventas.
- De acuerdo con el objetivo específico 3, en cuanto a las estrategias para mejorar el proceso de implementación de los controles internos de ventas, podemos proponer principalmente dos estrategias que se deben implementar para aplicar mejor este control y de esta manera incrementar los ingresos. Estos, entonces, provienen primero de la Tabla 1, donde el 100% de los encuestados indicaron que las empresas no cuentan con un manual de procedimientos que dicte cómo deben realizar sus actividades, por lo que la necesidad de contar con un manual de procedimientos es

un primer paso. También en la Tabla 3, los encuestados (100%) respondieron que la empresa no especificó niveles máximos y mínimos de inventario de empaques. Por lo tanto, construir estas capas es el segundo paso importante para lograr un gran cambio.

Recomendaciones

- Se recomienda implementar procedimientos para mejorar el control interno de inventarios y obtener resultados positivos en la empresa; esto se dará al incrementar las ventas diarias que se realicen.
- Se recomienda implementar un registro manual del área de ventas y que se asegure la entrega de los productos a los clientes de forma oportuna, para así atender a todas sus necesidades y cumplir con los objetivos propuestos.
- Se recomienda identificar cuáles son los meses con mayor movimiento, para así contar con el stock necesario, lo cual permitirá un mayor ingreso de dinero a la empresa y reducir gastos innecesarios por falta de productos.
- Se recomienda a la empresa implementar un Manual de Organización, Funciones y Procedimientos de Control Interno para todas las áreas, así como establecer niveles de inventarios máximos y mínimos, esto con la finalidad de designar las funciones correspondientes a realizar y cumplirlas en su totalidad

Agradecimiento

Agradezco principalmente a Dios, a mis padres, a mi maestro y a mi asesor, por el esfuerzo y dedicación, y a la Universidad San Pedro por ser parte de la formación de mi carrera profesional.

La autora

Referencias bibliográficas

Aldoradin, B. (2017). *Control Interno de Inventarios y su incidencia en el Área de Ventas de la Empresa Negocios y servicios ALFACE E.I.R.L, Trujillo, 2017.* (TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE CONTADOR PÚBLICO). Universidad César Vallejo. Trujillo, Perú.

Apaza M. (2015). *Auditoría Financiera basada en las Normas Internacionales de Auditoria conforme a las NIIF*. Breña, Perú: Instituto Pacifico S.A.C.

Caicay, D. (2020): *Propuesta del control interno a los procesos operativos en la empresa J.R. Corporation E.I.R.L. y su efecto en la rentabilidad, Chiclayo 2017*. (Tesis de Grado) Universidad San Martin de Porres. Obtenido de: https://repositorio.usmp.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12727/6832/caicay_vdb.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Zavaleta, M. (2020): *Caracterización del control interno en la gestión de inventarios de las empresas del Perú: Caso empresa "H&S Motors S.A.C"-Chimbote, 2017* (Tesis de grado) Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote. Obtenido de: http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/16210/CONTROL_INTERNO_EMPRESAS_COMERCIALES_Y_GESTION_DE_INVENTARIOS_ZAVALETA_POLO_MILENA_ELIZABETH.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Collazos, M. & Ochoa M. (2019): *Propuesta de mecanismos de control interno en las áreas de producción y contabilidad en la empresa Tecnicartuchos & Laser en el 2019* (Tesis de Grado) Pontificia Universidad Javeriana Cali – Santiago de Cali. Obtenido de: http://vitela.javerianacali.edu.co/bitstream/handle/11522/11280/Propuesta_mecanismos_control.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Martelo, B. & Hernández, M. & Blanco, W. (2019): *El control interno como estrategia para el desarrollo del sistema de inventario en el sector Bananero* (Tesis de Grado) Universidad Cooperativa de Colombia. Obtenido de:

https://repository.ucc.edu.co/bitstream/20.500.12494/19921/3/2019_control_interno_estrategia.pdf

Carbajal, F. & Miranda, A. (2019): *Evaluación del control interno y su incidencia en la gestión de los recursos humanos de la empresa Inversiones Refama S.A.C. Chimbote 2019* (Tesis de grado) Universidad Cesar Vallejo. Obtenido de: https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/38815/Carbajal_CFAN-Miranda_FAR.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Soto, E. (2018): *Diagnóstico del ambiente de control interno en la Municipalidad Distrital de Jesús - Cajamarca, 2017* (Tesis de Grado) Universidad Nacional de Cajamarca. Obtenido de: https://repositorio.unc.edu.pe/bitstream/handle/UNC/1889/TESIS.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Castillo, L. (2018): *Sistema de control interno en ventas para mejorar la gestión comercial de Innovación Urbana E.I.R.L., Chiclayo 2018* (Tesis de Grado) Universidad Señor de Sipán – Pimentel. Obtenido de:

https://repositorio.uss.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12802/5191/Castillo%20P%C3%A9rez%20Lucero%20Lesly.pdf?sequence=1

Ramos, M. (2015): *Diseño del sistema de control interno en la empresa AB Optical de la ciudad de Loja – Ecuador 2015*. Obtenido de: https://dspace.unl.edu.ec/jspui/bitstream/123456789/10494/1/TESIS%20DE%20CONTROL%20INTERNO.pdf

El Informe COSO I y II (2020). Obtenido de: https://www.auditool.org/blog/control-interno/290-el-informe-coso-i-y-ii

Rusenas, R. (2006): *Tipos de control interno.*

Estupiñan, R. (2012): *Definición de control*. Obtenido de: https://rosymarzapien.blogspot.com/2019/05/marco-teorico-del-anteproyectoproyecto.html

Nunes, P. (2012): *Concepto de ingresos – Segundo las NIIC*. Obtenido de: http://old.knoow.net/es/cieeconcom/contabilidad/ingresos.htm

Tamayo (2012): *Definición de población*. Obtenido de: https://tesis-investigacion-cientifica.blogspot.com/2013/08/que-es-la-poblacion.html

Rodríguez V. (2016). *Administración de Ventas*. Recuperado de: http://www.editorialpatria.com.mx/pdffiles/9786074384147.pdf

Rodríguez, N. (2012) *Gestión de ventas*. Huancayo, Universidad peruana los andes. Lima.

Torres V. (2014). *Administración de Ventas*. Recuperado de: http://www.editorialpatria.com.mx/pdffiles/9786074384147.pdf

Anexos y apéndice

Anexo N° 01: MATRIZ DE OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES

"SISTEMA DE CONTROL INTERNO EN VENTAS PARA MEJORAR LOS INGRESOS DE EPINSA S.A.C, CHIMBOTE 2019-2020"

VARIABLES	DEFINICION CONCEPTUAL	DEFINICION OPERACIONAL	DIMENSIONES	INDICADORES	ÍTEMS	ESCALA DE MEDICIÓN
Variable Independiente: **Control Interno en Ventas**	Se trata de un conjunto de normas, políticas, procedimientos y registros que se establecen mediante el seguimiento de cada envase, así como las entradas y salidas del almacén de forma sistemática (Apaza, 2016)	Procedimientos que deberían considerarse para el control Interno de acuerdo con la realidad de existencias.	• Manual, organización y funciones.	Funciones de empleados	1,2,3	Escala ordinal
			• Procedimientos y normas de control interno.	Implementación del sistema	4,5,6	
				Políticas de control interno	7,8,9,10	
Variable Dependiente:	Es un incremento de recursos económicos que proviene de la venta de envases de conserva. (Rodríguez, 2016)	Flujos de dinero procedentes de las operaciones regulares de la empresa que son su fuente.	• Sistema de registro de ventas	Registro manual	11, 12	Escala ordinal
				Registro de sistema	13,14,15	

Ingresos				Liquidez	16,17	
			Estado de resultados	Supervisión y control de ingresos	18	
				Rentabilidad	19,20	

Anexo N° 02: MATRIZ DE CONSISTENCIA

"SISTEMA DE CONTROL INTERNO EN VENTAS PARA MEJORAR LOS INGRESOS DE EPINSA S.A.C, CHIMBOTE 2019-2020"

TITULO	PROBLEMA	OBJETIVOS	HIPOTESIS	METODOLOGIA
"Sistema de Control Interno en ventas para mejorar los ingresos de EPINSA S.A.C., CHIMBOTE 2019-2020"	¿Cómo la implementación de un sistema de control interno en ventas influye en los ingresos de la empresa Epinsa S.A.C., Chimbote 2019-2020?	**Objetivo General** Determinar que la implementación de un sistema de control interno en ventas influye significativamente en los ingresos de la empresa Epinsa S.A.C. Chimbote 2019- 2020. **Objetivos Específicos** 1. Analizar las ventajas de la implementación de un sistema de Control Interno en el área de ventas de la Empresa EPINSA S.A.C. Chimbote 2019 – 2020. 2. Examinar la afectación de los ingresos por el mal manejo de las ventas de la empresa EPINSA S.A.C. Chimbote 2019 – 2020. 3. Sugerir estrategias que ayuden a mejorar la implementación de un sistema de Control Interno en ventas	"La implementación de un sistema de control interno en ventas, influye significativamente en los ingresos de la EMPRESA EPINSA S.A.C., Chimbote, 2019- 2020"	**Tipo y Diseño de investigación** El presente proyecto es tipo descriptiva de diseño no experimental de corte transversal **Población - muestra** La población está constituida por la empresa, teniendo como informantes a 5 trabajadores: El Gerente general, el administrador, la contadora y 2 trabajadores del área de ventas, quiénes constituyen la muestra de la investigación. **Técnica e Instrumento de investigación** Las técnicas e instrumentos por utilizar serán los siguientes: - Técnicas: Entrevista - Instrumentos: Cuestionario

		que incrementaría el ingreso en las ventas de los envases de conserva de la Empresa EPINSA S.A.C. Chimbote 2019 - 2020		

Anexo Nº 03: CUESTIONARIO

“SISTEMA DE CONTROL INTERNO EN VENTAS PARA MEJORAR LOS INGRESOS DE EPINSA S.A.C, CHIMBOTE 2019-2020”

El siguiente cuestionario está dirigido a los trabajadores de la empresa EPINSA S.A.C., 2019-2020.

Estimado trabajador, solicito a usted su valiosa colaboración respondiendo las preguntas del presente cuestionario, cuya finalidad es poder realizar un trabajo de investigación.

INSTRUCCIÓN

Marque con (X) la respuesta que usted considere correcta.

1. ¿La empresa cuenta con un manual de procedimientos que indique cómo deben realizar sus actividades?
   a) Sí
   b) No

2. ¿El control interno de inventarios permite el cumplimiento de metas y objetivos?
   a) Sí
   b) No

3. ¿Se encuentran establecidos niveles máximos y mínimos de los inventarios de envases en la empresa?
   a) Sí
   b) No

4. ¿Existe un control en el registro manual en el área de ventas?
   a) Sí
   b) No

5. En su opinión ¿Considera factible la implementación de un sistema de control interno en el área de ventas?
   a) Sí
   b) No

6. ¿Se realiza estudios por parte de la administración para evitar riesgos?
   a) Sí
   b) No

7. ¿Se asegura la entrega de los productos a los clientes de forma oportuna?
   a) Sí
   b) No

8. ¿Se realiza análisis de las ventas o evolución de ellas?
   a) Sí
   b) No

9. ¿Se realiza programas para incentivar las ventas en la empresa?
   a). Sí
   b) No

10. Se identifica a los clientes potenciales y se desarrolla estrategias de marketing para influir en ellos con el fin de que sigan adquiriendo los productos de la empresa?
    a) Sí
    b) No

11, ¿Considera usted qué se encuentran claramente definidas las líneas de autoridad y responsabilidad en el área?
    a) Sí

b) No

12. ¿Se debería planificar los objetivos del área de ventas?
    a) Sí
    b) No

13. ¿A la empresa le beneficiaría un Control Interno de Ventas?
    a) Sí
    b) No

14. ¿El personal de ventas se encarga estrictamente de la función de venta?
    a) Sí
    b) No

15. ¿Se supervisa periódicamente el área de ventas?
    a) Sí
    b) No

16. ¿Se registran diariamente las ganancias?
    a) Sí
    b) No

17. ¿Las facturas de ventas sólo son emitidas por personal autorizado?
    a) Sí
    b) No

18. ¿Se realizan e imprimen los reportes diarios de ventas?
    a) Sí
    b) No

19. ¿La empresa selecciona y contrata a su personal basado en sus experiencias laborales?

a) Sí

b) No

20. ¿Usted cree que el rubro al qué se dedica la empresa es rentable?

a) Sí

b) No

Anexo N°04: FORMATO DE PUBLICACIÓN EN REPOSITORIO

USP
UNIVERSIDAD SAN PEDRO

REPOSITORIO INSTITUCIONAL DIGITAL

FORMULARIO DE AUTORIZACIÓN PARA LA PUBLICACIÓN DE DOCUMENTOS DE INVESTIGACIÓN

1. Información del Autor

Apellidos y Nombres	DNI	Correo Electrónico
Ninaquispe Rondan Katherine Giannina	70325820	Knro3@hotmail.com

2. Tipo de Documento de Investigación

	Tesis		Trabajo de Suficiencia Profesional		Trabajo Académico	X	Trabajo de Investigación

3. Grado Académico o Título Profesional [1]

X	Bachiller		Título Profesional		Título Segunda Especialidad		Maestría		Doctorado

4. Título del Documento de Investigación

Sistema de control interno en ventas para mejorar los ingresos de Epinsa S.A.C, Chimbote 2019 - 2020

5. Programa Académico

Contabilidad

6. Tipo de Acceso al Documento

X	Abierto o Público [3] (info:eu-repo/semantics/openAccess)		Acceso restringido [4] (info:eu-repo/semantics/restrictedAccess) (*)

(*) En caso de restringido sustentar motivo

A. Originalidad del Archivo Digital

Por el presente dejo constancia que el archivo digital que entrego a la Universidad, es la versión final del trabajo de investigación sustentado y aprobado por el Jurado Evaluador y forma parte del proceso que conduce a obtener el grado académico o título profesional.

B. Otorgamiento de una licencia CREATIVE COMMONS [5]

El autor, por medio de este documento, autoriza a la Universidad, publicar su trabajo de investigación en formato digital en el Repositorio Institucional Digital, al cual se podrá acceder, preservar y difundir de forma libre y gratuita, de manera íntegra a todo el documento. [6]

Lugar	Día	Mes	Año
Chimbote	15	11	2023

HuellaDigital

Firma

Importante

1. Según Resolución de Consejo Directivo N° 033-2016-SUNEDU-CD, Reglamento del Registro Nacional de Trabajos de Investigación para optar Grados Académicos y Títulos Profesionales, Art. 8, inciso 8.2.
2. Ley N° 30035. Ley que regula el Repositorio Nacional Digital de Ciencia, Tecnología e Innovación de Acceso Abierto y D.S. 006-2015-PCM.
3. Si el autor eligió el tipo de acceso abierto o público, otorga a la Universidad San Pedro una licencia no exclusiva, para que se pueda hacer arreglos de forma en la obra y difundir en el Repositorio Institucional Digital. Respetando siempre los Derechos de Autor y Propiedad Intelectual de acuerdo y en el Marco de la Ley 822.
4. En caso de que el autor elija la segunda opción, únicamente se publicará los datos del autor y resumen de la obra, de acuerdo a la directiva N° 004-2016-CONCYTEC-DEGC (Numerales 5.2 y 6.7) que norma el funcionamiento del Repositorio Nacional Digital
5. Las licencias Creative Commons (CC) es una organización internacional sin fines de lucro que pone a disposición de los autores un conjunto de licencias flexibles y de herramientas tecnológicas que facilitan la difusión de información, recursos educativos, obras artísticas y científicas, entre otros. Estas licencias también garantizan que el autor obtenga el crédito por su obra.
6. Según el inciso 12.2. del artículo 12º del Reglamento del Registro Nacional de Trabajos de Investigación para optar grados académicos y títulos profesionales-RENATI "Las universidades, instituciones y escuelas de educación superior tienen como obligación registrar todos los trabajos de investigación y proyectos, incluyendo los metadatos en sus repositorios institucionales precisando si son de acceso abierto o restringido, los cuales serán posteriormente recolectados por el Repositorio Digital RENATI, a través del Repositorio ALICIA".

Nota. - En caso de falsedad en los datos, se procederá de acuerdo a ley (Ley 27444, art. 32, núm. 32.3).

Anexo N° 05: REPORTE DE SIMILITUD

Sistema de control interno en ventas para mejorar los ingresos de Epinsa S.A.C., Chimbote 2019-2020

INFORME DE ORIGINALIDAD

28%	27%	4%	10%
INDICE DE SIMILITUD	FUENTES DE INTERNET	PUBLICACIONES	TRABAJOS DEL ESTUDIANTE

FUENTES PRIMARIAS

1	repositorio.usanpedro.edu.pe Fuente de Internet	3%
2	Submitted to Universidad Privada San Pedro Trabajo del estudiante	2%
3	dspace.espoch.edu.ec Fuente de Internet	2%
4	es.scribd.com Fuente de Internet	2%
5	1library.co Fuente de Internet	2%
6	hdl.handle.net Fuente de Internet	2%
7	repositorio.uss.edu.pe Fuente de Internet	1%
8	repositorio.upao.edu.pe Fuente de Internet	1%
9	eur-lex.europa.eu Fuente de Internet	