

UNIVERSIDAD SAN PEDRO
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y
ADMINISTRATIVAS
PROGRAMA DE ESTUDIOS DE CONTABILIDAD



**El sistema de control interno de inventarios y su incidencia en las
ventas del consorcio Gabrielita S.A.C. Trujillo -2020**

Tesis para optar el título profesional de Contador Público

Autor:

Cordova Villanueva, Miguel Fidencio

Asesora:

Mg. Luis Menacho, Jessica

Código ORCID 000-0003-3781-6575

Trujillo – Perú

2021

INDICE

Índice General	i
Índice de Tablas.....	ii
Índice de figuras	iii
Palabra clave.....	iv
Constancia de originalidad.....	v
Título	vi
Resumen	vii
Abstract	viii
Introduccion.....	1
Metodología.....	27
Resultados	30
Análisis y discusión.....	51
Conclusiones	56
Recomendaciones	58
Agradecimiento	59
Referencias bibliográficas	60
Anexos.....	65

N.º	Índice de Tablas	Pág.
Tabla 1:	Utilizan un sistema de control que ayuda del registro de ingreso y salida de mercadería	30
Tabla 2:	Considera Ud. importante verificar la mercadería al momento de su ingreso y salida del almacenamiento	31
Tabla 3:	los responsables de la dirección buscan las mejores estrategias, políticas y/o métodos para gestionar su almacén,	32
Tabla 4:	Considera necesario implementar un sistema de información computarizado para los inventarios.	33
Tabla 5:	Ud. Cree que la tienda da seguimiento óptimo a las existencias compradas en relación a sus características y calidad de la mercadería	34
Tabla 6:	Cree que una vez implementado el S.C. interno de inventarios se podrá verificar el producto que más se vende en su empresa	35
Tabla 7:	Considera que a través de la implementación de un control de inventario ayudará a una eficiente atención al cliente ofreciéndole productos disponibles.	36
Tabla 8:	Se debe generar reportes en el momento de efectuarse la venta, compra para la toma de decisiones del propietario.	37
Tabla 9:	Considera que las ordenes de las compras se realizan por reportes del almacén.	38
Tabla 10:	Considera que con la ayuda de la implementación de los inventarios su personal agilizará cualquier consulta de su cliente y ventas diarias.	39
Tabla 11:	Considera que al implementar un sistema de control en los inventarios se obtendrá información actualizada de manera oportuna sobre sus productos que se cuenta en almacén.	40
Tabla 12:	Cree que la implementación del sistema de control interno en sus inventarios se detectará los productos que tienen más acogida.	41
Tabla 13:	Considera que al implementar de un control de inventario ayudará a una eficiente atención al cliente ofreciéndole productos disponibles	42
Tabla 14:	Cree que al implementar un control de inventarios se podrá informar sobre las nuevas promociones, al realizar la venta de un producto.	43
Tabla 15:	El sistema de control permitirá al personal tener conocimiento del stock que se cuenta.	44
Tabla 16:	El Consorcio Gabrielita S.A.C. los productos son ubicados con mayor facilidad de localizar para el producto para su venta.	45
Tabla 17:	Las compras de las mercaderías se hacen en razón a las necesidades del cliente.	46
Tabla 18:	Considera que las ordenes de las compras se realizan por reportes del almacén.	47
Tabla 19:	Considera que con la ayuda de la implementación de los inventarios su personal agilizará cualquier consulta de su cliente y ventas diarias.	48
Tabla 20:	La implementación del sistema de control en los inventarios, permitirá al área de marketing, hacer las proyecciones de los productos que más se venden en el mercado actual.	49

Índice de Figuras

N.º		Pág.
Fig. 1:	Utilizan un sistema de control que ayuda del registro de ingreso y salida de mercadería	30
Fig. 2:	Considera Ud. importante verificar la mercadería al momento de su ingreso y salida del almacenamiento	31
Fig. 3:	los responsables de la dirección buscan las mejores estrategias, políticas y/o métodos para gestionar su almacén,	32
Fig. 4:	Considera necesario implementar un sistema de información computarizado para los inventarios.	33
Fig. 5:	Ud. Cree que la tienda da seguimiento óptimo a las existencias compradas en relación a sus características y calidad de la mercadería	34
Fig. 6:	Cree que una vez implementado el S.C. interno de inventarios se podrá verificar el producto que más se vende en su empresa	35
Fig. 7:	Considera que a través de la implementación de un control de inventario ayudará a una eficiente atención al cliente ofreciéndole productos disponibles.	36
Fig. 8:	Se debe generar reportes en el momento de efectuarse la venta, compra para la toma de decisiones del propietario.	37
Fig. 9:	Considera que las ordenes de las compras se realizan por reportes del almacén.	38
Fig. 10:	Considera que con la ayuda de la implementación de los inventarios su personal agilizará cualquier consulta de su cliente y ventas diarias.	39
Fig. 11:	Considera que al implementar un sistema de control en los inventarios se obtendrá información actualizada de manera oportuna sobre sus productos que se cuenta en almacén.	40
Fig. 12:	Cree que al implementar un sistema de control interno en sus inventarios se detectará los productos que tienen más acogida.	41
Fig. 13:	Considera que al implementar un control de inventario ayudará a una eficiente atención al cliente ofreciéndole productos disponibles	42
Fig. 14:	Cree que al implementar un control de inventarios se podrá informar sobre las nuevas promociones, al realizar la venta de un producto.	43
Fig. 15:	El sistema de control permitirá al personal tener conocimiento del stock que se cuenta.	44
Fig. 16:	El Consorcio Gabrielita S.A.C. los productos son ubicados con mayor facilidad de localizar para el producto para su venta.	45
Fig. 17:	Las compras de las mercaderías se hacen en razón a las necesidades del cliente.	46
Fig. 18:	Considera que las ordenes de las compras se realizan por reportes del almacén.	47
Fig. 19:	Considera que con la ayuda de la implementación de los inventarios su personal agilizará cualquier consulta de su cliente y ventas diarias.	48
Fig. 20:	La implementación del sistema de control en los inventarios, permitirá al área de marketing, hacer las proyecciones de los productos que más se venden en el mercado actual.	49

Palabras clave: Control Interno de Inventarios, Ventas

Tema	Contabilidad
Especialidad	Auditoria

Keywords: Internal Inventory Control – Sales

Theme	Accounting
Specialty	Audit

Línea de investigación

Área	Ciencias Sociales
Sub área	Economía y negocios
Disciplina	Negocios y management
Línea de investigación	Auditoria



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 "El sistema de control interno de inventarios y su incidencia en las ventas del consorcio Gabrielita S.A.C. Trujillo -2020" del (a) estudiante: **Miguel Fidencio Córdova Villanueva**, identificado(a) con Código N° **1309100064**, se ha verificado un porcentaje de similitud del **29%**, el cual se encuentra dentro del parámetro establecido por la Universidad San Pedro mediante resolución de Consejo Universitario N° **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, 11 de Noviembre de 2022


UNIVERSIDAD SAN PEDRO
VICERRECTORADO DE INVESTIGACIÓN
Dr. CARLOS URBINA SANJINÉS
VICERRECTOR



NOTA:

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

**El sistema de control interno de inventarios y su incidencia en las
ventas del consorcio Gabrielita S.A.C. Trujillo - 2020**

**The internal inventory control system and its impact on the sales of the
Gabrielita S.A.C. Trujillo - 2020**

Resumen

El informe posee como objetivo general: Demostrar que la implementación de un sistema de control interno de inventarios mejora las ventas del consorcio Gabrielita S.A.C. Trujillo – 2020, asimismo, se monopolizó en un método de diseño experimental y corte transversal. La técnica e instrumento que se manipuló con el designio de recolectar la información fue la encuesta y el cuestionario como instrumento, debidamente validada por el juicio de expertos, aplicado a una población muestral, de 6 trabajadores. Se aplicó Microsoft Excel para el proceso de los datos con la consumación de alcanzar la averiguación precisa encaminada a nuestra indagación. Confirmamos que existe relación significativa entre el control interno de inventarios y las ventas, Rho Spearman de 0,812, con significancia $p=0,000 < 0,05$, el control interno no es óptimo, ya que un 63% indican que nunca la gerencia ha establecido estrategias, políticas y/o metodologías para gestionar su almacén, las ventas no son óptimas, ya que el 67% de trabajadores manifiestan que siempre se debe implementar el sistema de control interno de inventarios donde podrán verificar el producto que más se vende, ya que repercute en las ventas, un 50% de encuestados indican que con la ayuda de la implementación de los inventarios su personal agilizará cualquier consulta de su cliente y ventas diarias.

Abstrac

The general objective of the report is: Demonstrate that the implementation of an internal inventory control system improves the sales of the Gabrielita S.A.C. consortium. Trujillo - 2020, likewise, the methodology of experimental design and cross-section was monopolized. The technique and instrument that was manipulated with the purpose of collecting information was the survey and the questionnaire as an instrument, duly validated by expert judgment, applied to a sample population of 6 workers. Microsoft Excel was applied to process the data with the consummation of reaching the precise investigation aimed at our inquiry.

We confirm that there is a significant relationship between internal inventory control and sales, Rho Spearman of 0.812, with significance $p=0.000 < 0.05$, internal control is not optimal, since 63% indicate that management has never established strategies , policies and/or methodologies to manage their warehouse, sales are not optimal, since 67% of workers state that the internal inventory control system should always be implemented where they can verify the product that is sold the most, since it affects In sales, 50% of those surveyed indicate that with the help of the implementation of inventories, their staff will speed up any query from their client and daily sales.

1. Introducción

Con el designio de perpetrar el análisis antepuesto de la averiguación, se discurrieron cuantiosas tesis de pregrado, páginas web, libros y artículos de averiguación, donde dichos autores desarrollaron argumentos concernientes con el inconveniente de la vigente averiguación.

A nivel Internacional. Concerniente a lo aludido por Mejía (2021), En su proyecto que investigó, tuvo como propósito determinar la relación entre el control interno en los inventarios y su buena gestión en Chefoods S.A.C. en el periodo de 2018 a 2019; el método utilizado fue uno cuantitativo, a nivel de aplicación, descriptivo de relación de Tendencias, para la recolección de datos, utiliza métodos de encuesta instrumental utilizando cuestionarios estructurados en base a las variables en estudio: control interno y gestión de almacenes. Se concluye que el control interno se relaciona significativamente con Chefoods S.A.C. la gestión del inventario. Empresa, porque el alto grado de correlación entre estas dos variables se sitúa exactamente en 0,883, es decir cuanto mejor sea el control interno, mejor será la gestión del inventario. . Dado que el coeficiente de correlación de Spearman $p = 0,883$ (alta relación), demostrando la correlación directa y positiva

En tanto Valencia (2019), cuyo trabajo incluye la implementación de un sistema en informática para gestionar el control de inventario de una ferretería en la ciudad de Cerete Córdoba, donde su objetivo es solucionar uno de los principales problemas que genera, que es el registro de información y mala gestión de inventarios, lo que conlleva a un mal servicio al cliente, menor rentabilidad y por ende mala planificación. Un sistema que le permita realizar un seguimiento del inventario es importante para el objetivo principal de cualquier negocio: ganar dinero. Claramente, las ganancias provienen principalmente de las ventas, ya que esta es la fuerza motriz del negocio. Sin embargo, si la función de almacenamiento no funciona correctamente, esto se verá reflejado en el volumen de ventas, aumentará el número de clientes insatisfechos y se perderá la oportunidad de obtener ganancias. Además, la gestión del inventario es crítica porque su falta de control no solo conduce al llamado robo de hormigas, sino

también a la merma y el desperdicio, lo que puede afectar gravemente las ganancias.

Por otro lado, García (2017), concluye en su trabajo de investigación, el cual posee en calidad de título: Tuvo como objetivo confeccionar un procedimiento encaminado al control del inventario con el designio de beneficiarse con un paralelismo inmejorable donde lo antes aludido, carezca de producir costos ni menoscabo de compradores y contribuir a la correcta adquisición de disposiciones, se aprovechó el Método ABC y en calidad de técnica monopolizada con el designio de adquirir la recaudación de identificaciones Bitácoras. Perfecciono que preexiste considerable incomprensión universalmente en los espacios, fundamentalmente en el almacén, por motivo que la compañía transportaba exploraciones hinchados e inexistentes a procedencia de una maléfica administración, menoscabo de personal, también perpetrar una inversión de un inmueble apropiado que permita obtener maquinaria adecuada, con el designio de suministrar los conocimientos, empequeñecer menoscabos y acrecentar comercializaciones.

En su estudio de Salinas (2017), concluye en su trabajo de investigación, el cual posee en calidad de título: “Implementar el sistema de control interno dirigido a la estación de servicios la Argelia concerniente a la ciudad de Loja”, realizada en la universidad de Loja en Ecuador. Desarrollando en calidad de designio, que el personal adquiera supremo discernimiento de su ocupación intrínsecamente del establecimiento, conjuntamente de apresurar las diligencias, las antes mencionadas corresponden desenvolverse ordinariamente describiendo con ordenamientos templados y puntuales, con el designio de perfeccionar el perfeccionamiento, se aprovechó los Métodos científico, descriptivo, analítico, estadístico y un indicador de gestión(FODA).La consumación de esta averiguación corresponde coexistir que la compañía carece de poseer una considerada distribución armónica, conjuntamente que escasea de conservar estipuladas ocupaciones delimitadas para cada trabajador dependiente,

Asimismo, escasea de apalear con ordenamientos despejados con el designio de desenvolver las prontitudes de la compañía de una cualidad

crecidamente ligera.

En lo nacional tenemos; Arcentales (2021), quien tuvo como objetivo determinar la influencia que hay entre el control interno y la gestión de inventarios en la UGEL ubicada en la ciudad de San Martín 2021, que tuvo como objetivo comprender la relación entre las dos puntos de investigación. El tipo de estudio fue básico, de enfoque transversal y de manera cuantitativa; el diseño fue descriptivo correlacional más que experimental. La muestra estuvo conformada por 49 colaboradores de la institución, quienes utilizaron como herramientas métodos de encuesta y cuestionarios. Como resultado descriptivo se encontró que el 47% de los controles internos eran normales, el 33% eran efectivos y el 20% eran deficientes. En cuanto a la gestión de inventarios, el 41% eran normales, el 31% defectuosos y el 29% defectuosos. En el nivel pertinente, se concluyó que el nivel de control interno y gestión contable de UGEL St. Martín es relativamente alto con un valor positivo de 0,634, donde el C. I. afecta directamente la planificación y gestión del inventario, la organización y gestión del inventario y la contabilidad del inventario. Por otro lado, su grado significativo es 0.000 y asumimos una relación directa y significativa en ambas variables que se estudian.

Como Goicochea & Romero (2021), su investigación se centra en la empresa Industrias Jormen S.R.L. área de comercio. El primer capítulo plantea los objetivos generales que pretenden mostrar cómo incide el control interno en la gestión de las áreas de ventas en las organizaciones objeto de estudio, y así presenta objetivos específicos que ayudan a establecer el impacto del control interno. Administra la implementación de diagramas de flujo de procesos del área de ventas, el logro de metas y objetivos, y la distribución funcional del personal del área de ventas. (...). Utilizamos el software estadístico SPSS para procesar los datos de nuestros instrumentos y también utilizamos técnicas de reclasificación para comprender mejor los resultados. El Capítulo tres, elabora los resultados, analiza las cuentas y utiliza cifras clave. Por lo tanto, se determina que el control interno incide en la gestión del piso de negociación. Finalmente, se extraen conclusiones y discusiones.

Así mismo Rondón (2021), tuvo como objetivo identificar la ocurrencia de

faltantes del control interno en los inventarios de almacén en la gestión de ventas de una empresa de Servicios en computación SAC ubicado en la ciudad de Trujillo del periodo 2021. La investigación corresponde al tipo descriptivo haciendo uso de diferentes instrumentos y técnicas como encuestas, entrevistas y observaciones. A su vez, se utilizan diversas herramientas como cuestionarios, guías de entrevista y fichas de observación para recolectar y analizar información para lograr los objetivos planteados. Se ha establecido que la ocurrencia de eslabones débiles en el control interno de inventario de gestión de ventas en las empresas investigadas en este estudio ha representado el 14% del volumen de ventas no realizadas de la empresa, demostrando que dicha empresa deja de vender por la cantidad de S ./ 22,750 soles por bajo inventario, artículos perdidos y desgaste de inventario.

En tanto Gutiérrez (2020), tuvo como objetivo, mostrar el impacto de la gestión de inventarios en Las Nuevas Tiendas Alex S.A.C. rentabilidad durante 2019. (...). Como resultado del trabajo podemos afirmar que un buen control de inventarios tiene un impacto positivo y directo en el aumento de la rentabilidad. En el momento de la evaluación, cada proceso comercial cumplía en un 47 % con la gestión de inventario, lo cual es bajo según la tabla de escala de medición. Se concluye que Las Nuevas Tiendas Alex S.A.C. se debe implementar un control de inventario manual; también la formación de los encargados de la operativa de almacén para que puedan desempeñar satisfactoriamente sus funciones, la introducción de métodos de evaluación para controlar mejor los stocks y evitar roturas de stock. realiza inventarios físicos regulares con el fin de lograr las metas establecidas, aumentar las ventas, reducir los gastos y aumentar la rentabilidad.

Por consiguiente, Ramírez (2019), concluye en su trabajo de investigación, el cual posee en calidad de título: “El sistema dirigido al control de inventario y ventas perteneciente a la tienda comercial de ropa novedades yohanny - talara; 2018”, perpetrada en la universidad católica los Ángeles. En calidad de designio u objetivo coexistió de condescender asumir una sobresaliente conducción de la mercancía, una proporcionada distribución y convencimiento en las terminologías de comercializaciones, optimizar la disposición de atención prestadas y dirigidas a los consumidores, una dominante conducción de los conocimientos

profesionales encaminados a los trabajadores dependientes, (...). Concluyo que preexiste maléfica comisión del dinero, añadiendo la tardanza de atención al consumidor, por lo antes aludido, en calidad de derivación provechoso la empleabilidad del procedimiento de control dirigida al establecimiento comercial.

Tenemos a Briones y Vásquez (2019), donde concluyen en su trabajo de investigación, el cual posee en calidad de título: “Ocurrencia del control interno de inventarios intrínsecamente en el informe de resultados concerniente a la compañía unipersonal el objetivo en investigar el cumplimiento del procedimiento del C.I. de salida de los inventarios y su acaecimiento intrínsecamente en el estado de resultados de la compañía, fue una investigación de campo de tipo descriptiva de carácter evaluativo, en calidad de técnica monopolizada encaminada a la recaudación de identificaciones yació una ficha observación directa. Con una consumación que los patrimonios acaudalados con los que posee la compañía se localizan imperfectos, asimismo en deficiente estado, lo antes aludido corresponde ser por motivo que se suministra crecidamente de lo que requiere en ciertas mercancías o bienes, lo cual exterioriza que un bienhechor control de inventarios condesciende considerar e inspeccionar de condición considerada en el almacenamiento de mercadería, localizada en las bóvedas.

Tenemos a Sinojara & Torres (2019), cuyo artículo se titula “Gestión de ventas y su impacto en la rentabilidad de EDIPESA, Tarapoto, 2017”, en base a los problemas identificados, como las insuficientes reservas de ventas, tuvo un gran impacto. Pérdidas, de esta manera se establece que el propósito general del estudio es establecer la frecuencia de la actividad de ventas y analizar la rentabilidad. Utilizar métodos de estudio, diseños básicos y no experimentales y entrevistas con gerentes cotidianos como herramientas. Una gestión adecuada de las ventas puede mejorar las políticas y/o las promociones, lo que se traduce en un aumento de las ventas y de las ganancias financieras. También es necesario desarrollar un plan de acción para eliminar las deficiencias identificadas y, en términos de rentabilidad, el análisis le permite tomar decisiones seguras que pueden afectar el crecimiento futuro.

Según Chapoñan (2019), En su artículo (...) el objetivo general de su estudio

es examinar la gestión de la unidad comercial con el fin de mejorar su gestión, para ello se brindará nuevo método de control interno que mejore el monitoreo de su funcionamiento. Se usa un método de estudio que describe el actuar de las variables, es no experimental, y adicionalmente se utilizó una herramienta de entrevista a gerentes. En resumen, el autor considera que el control interno puede permitir a las empresas mejorar la gestión de ventas, identificar dificultades y riesgos causados por una mala gestión e identificar la necesidad de la empresa de mejorar el control de ventas utilizando una matriz de riesgos.

Según Obando & Parhuay (2018), en su artículo “Controles Internos en Materia de Ventas y Rentabilidad de las Empresas Mediscience S.A.C para el Período 2016-2017”, (...). Ayuda ver la implementación de un sistema de control interno que fortifique a la unidad de ventas como un objetivo integral que incide en mejorar de la rentabilidad de la compañía. También utilizaron un diseño no experimental y un enfoque de nivel descriptivo para llevar a cabo el estudio. Utilizaron métodos y herramientas de observación, investigación y análisis bibliográfico. El autor concluye comentando que el control interno es fundamental en la gestión organizacional haciéndola eficaz en una empresa a través del conocimiento de políticas formales, procedimientos operativos acordados y el fortalecimiento de la función de ventas.

En un artículo titulado “Evaluación del control interno en el área de ventas de Mueblería Unimuebles S.A.”, (Pumagualli 2018), propuso examinar al C.I. sustentándose en COSO II, buscando mejorar a la empresa de su efectividad operacional. El método del estudio fue analítica y deductiva, y se utilizó como instrumento el cuestionario en razón al control interno según COSO (ERM). Concluyó que la confianza era baja, pero tendía a aumentar a medida que se buscaban efectivamente las mejores alternativas para aumentar las ventas.

Aunque Abad (2018), tuvo como propósito de: identificar y describir el C.I. de los inventarios de las micro y pequeñas empresas del sector empresarial del Perú y “casa del agricultor y de ganaderos E.I.R.L.” - Tingo María, 2017. El estudio es un estudio bibliográfico, bibliográfico y de caso utilizado para

recolectar registros bibliográficos informativos y se utilizó un cuestionario que se aplicó a los directivos y empleados de las empresas estudiadas y se obtuvo los algunos resultados: Número de autores a nivel nacional, las autoridades regional y local era limitada. describir el impacto del C.I. en las Micro y Pequeñas Empresas El impacto de la gestión de inventarios en el sector empresarial peruano no ha sido demostrado estadísticamente. Sin embargo, según la literatura relevante revisada, el control interno tiene un efecto positivo en la gestión de inventarios. En segundo lugar, se puede demostrar que el control interno no se aplica adecuadamente en la empresa investigada y por lo tanto no tiene un efecto positivo en el manejo de inventarios de la empresa investigada.

Es por ello Romero (2018), el cual tiene como objetivo describir el control interno del área de almacén de la empresa Comercializadora Grupo DICOSUR S.R.L, la zona donde más debilidades se encontraron en nuestra empresa es la ciudad de Huancayo, por la falta de una adecuada supervisión. o intervención en el área de depósito de la empresa La implementación del control interno ha ocasionado pérdidas en las zonas de depósito de la empresa. El estudio considerará la implementación de un sistema de control apropiado para el uso del sistema COSO. (...).el análisis de los resultados indican la necesidad de controles internos que inciden especialmente en el área de almacén, la conclusión se resumiría en la necesidad de implementar un adecuado sistema de control interno que ayude a mejorar la gestión del almacén.

En tanto Condori (2018), en su estudio sugirió comprender el control interno de inventario. Este estudio describe sus hechos acontecidos, utilizan métodos e instrumentos apropiados. Finalmente, se presentan varias conclusiones y resultados que destacan la necesidad de implementar políticas y procedimientos de buen gobierno corporativo. Una institución pública es responsable de los métodos de control interno. Sus instituciones, funcionarios y servidores son responsables de su implementación y funcionamiento. Los resultados ayudan a fortalecer la agencia al hacer recomendaciones al poder ejecutivo para que tome las medidas adecuadas para superar las brechas e ineficiencias identificadas. Cuando se trata de control interno, incluye planes organizacionales que se pueden

implementar dentro de una empresa, unidad o empresa. Se sabe que el control interno carece de un sistema de informes desde hace muchos años. Los controles internos deben garantizar la corrección y seguridad de toda la información, factor esencial en el funcionamiento de la empresa, sobre la cual se toman decisiones y planes futuros en su funcionamiento. En tanto se deben identificar todos los riesgos de control interno y su impacto. El control interno es una prueba paralela especial.

Para Escobar (2018), en su estudio sugirió comprender el control interno de inventario. Este trabajo es narrativo y en este estudio se utilizaron métodos y herramientas apropiadas. Finalmente, se presentan varias conclusiones y resultados que destacan la necesidad de implementar políticas y procedimientos de buen gobierno corporativo. Una institución pública es responsable de los métodos de control interno. Sus instituciones, funcionarios y servidores son responsables de su implementación y funcionamiento. Los resultados ayudan a fortalecer la agencia al hacer recomendaciones al poder ejecutivo para que tome las medidas adecuadas para superar las brechas e ineficiencias identificadas.

Cuando se trata de control interno, incluye planes organizacionales que se pueden implementar dentro de una empresa, unidad o empresa. Se sabe que el control interno carece de un sistema de informes desde hace muchos años. Los controles internos deben garantizar la corrección y seguridad de toda la información, factor esencial en el funcionamiento de la empresa, sobre la cual se toman decisiones y planes futuros en su funcionamiento. También se deben identificar todos los riesgos de control interno y la naturaleza de su impacto. El control interno es una prueba paralela especial.

Nos dicen Fajardo & Lorenzo (2017), "Un sistema basado en la web para la gestión de inventario de la ferretería de Christopher", desarrollado por la Universidad de Ciencias y Humanidades de Lima, Perú, para implementar un sistema basado en la web para mejorar la gestión de inventario. Proporcionado por Christopher's Hardware . tienda en el distrito del Rímac Producto. La investigación se basa en el desarrollo de un sistema de gestión de inventarios que facilite y acelere el desarrollo y ejecución de las actividades diarias en las

ferreterías.

El objetivo general de Aldoradin (2017) es determinar la ocurrencia del control interno de inventarios en Negocios y Servicios ALFACE E.I.R.L. en áreas comerciales, Trujillo, 2017; (...). La investigación de la aplicación observó incidentes como ausencia de registros de entrada y salida de material, ausencia de manuales de procedimientos, registro, control y rendición de cuentas de los encargados de almacenes y puntos de venta. Por lo tanto, la propuesta de mejorar la gestión del inventario interno tuvo un impacto positivo en el volumen de ventas de la empresa, lo que se tradujo en un aumento del 43% en el margen de utilidad con respecto al período anterior.

En lo que concierne a la fundamentación científica con el diseño de desarrollar el vigente y actual informe de averiguación se definen las subsiguientes teorías, sobre el Control Interno De Inventario.

El inventario corresponde ser uno de los trascendentales recursos que una compañía consigue monopolizaron el diseño de monitorear y controlar sus proporcionados recursos, consiguiendo comunicar a gerentes, clientes y provisosores del inventario de materia prima, mecanismos y mercancías. Corresponde extremeñamente significativa poseer un inventario autosuficiente, por motivo que de los antes aludido obedecen las trascendentales diligencias del establecimiento de la compañía, de esta manera se perpetran las sistematizaciones de adquisición y comercialización, por lo que conseguirán ganancias y prometerán el flujo de caja demandado con el diseño de la circulación del mismo, encaminados a reiniciar la compañía financiera. El C.I. es un mecanismo de apoyo a la gestión que está orientado a metas u objetivos, pero no es una meta u objetivo en sí mismo (Guevara & Quiroz, 2014). Siendo un componente de control basado en los procedimientos y métodos acordados por la organización. Un sistema de control interno adecuado proporciona una garantía razonable, pero no absoluta, de que se lograrán las metas y objetivos de la organización (Guevara & Quiroz, 2014)

Según Santillana(2015), es el conjunto de planes, métodos, principios, políticas, ordenamientos y componentes de comprobación y estimación patrocinados por una distribución a cargo, es importante que la empresa

identifique las políticas encaminadas a la intervención universalmente de las diligencias con el designio de atestiguar que las antes aludidas se consten perpetrando en correspondencia a los objetivos propuestos y cualquier desviación que trascienda relevante se consigan corregir a tiempo con el designio de comunicar potenciales peligros que perturban a los recursos mediante registros confiables, exactos.

Los Objetivos del control interno, tenemos; Salvaguardar los activos y preservar los activos propiedad de la distribución en acatando en correspondencia a con las regulaciones, políticas y procedimientos instituidos en la entidad. Los registros comprometen residir restablecidos con el designio de confrontar la razonabilidad y confiabilidad de los imperfectos contables y administrativos con el fin de impedir infernal gestión, expendio fenomenal o anormalidades en la gestión de la compañía. Actualizar membrecía a las capacidades administrativas determinadas con el designio de conseguir el acatamiento de las términos y objetivos proyectados .Motivar a los trabajadores con el designio de seguir las políticas y se encuentren capacitados para su puesto de trabajo. Estos objetivos certifiquen que los activos residen adecuadamente salvaguardados, agregando que los registros contables yacen ciertos y además que la diligencia de la compañía se desenvuelve fervorosamente en correspondencia a los discernimientos manifiestos por la distribución. (Baquero, 2013).

Los Principios del Control Interno: Con el designio de efectuar un inmejorable control interno, para ello corresponde ser ineludible reflexionar los subsiguientes compendios:

Orientación al logro de objetivos: equilibrio en las responsabilidades, establecer medidas de desempeño para evaluar su cumplimiento, con la que se perpetraran las prontitudes, para que sea oportuno y suficiente.

El departamento administrativo y la junta directiva coordinan y establecen: control de procesos, estructuras, sistemas y personal responsable del provecho de metas.

La organización determina los riesgos involucrados en el provecho de las metas establecidas, y perpetra el análisis correspondiente con el designio de

determinar cómo la gerencia corresponde manipular.

Aplicación del principio de exceptuación: específicamente dirigidos a los sitios que verdaderamente se requieren, comprimiendo costos y estaciones.

Evitar la desviación de inhabilitar o comprimir su impacto; adquirir medidas preventivas y predecir adecuadamente su ingeniosidad.

En cuanto a la Importancia del Control interno: Según Arbieto (2020), nos refiere: Revisar y actualizar los controles internos (si aplica) en correspondencia de las permutaciones que está experimentando el modelo de negocio de la empresa. Especialmente las ocupaciones que involucran las tres rutas propuestas por el Instituto de Auditores Internos (IAA).

Relevancia de las funciones de gestión de peligros, acatamiento y auditoría internacionales que, de ahora en adelante, consiguen y corresponden ser un conducto de comunicación y de instauración de valor en materia de comisión de peligros a paralelismo transversal en las compañías.

La segunda y tercera corresponde ser las representantes de contribuir al encadenamiento del negocio, cada vez que adquieran acomodarse a las permutaciones concernientes a la destreza instituida, ocasionados en base a la pandemia o cualquier acostumbrado o escenario perpetrado.

Los Inventarios: Según (Emprende Pyme, 2017) nos indica: “La concepción de inventario intrínsecamente en una compañía corresponde basarse en todos los productos y materias primas que conserva la compañía, y los mencionados coexisten permisibles con el diseño de la futura comercialización y que suministre provechos a la ordenación”

El inventario corresponde coexistir instituido universalmente por el stock de la compañía, el cual no se ha traspasado, asimismo, los elementos primos que conservan su vez les condescienden instaurar nuevas mercancías y todas aquellas mercancías que se localizan en el sumario de fabricación de la compañía e inmediatamente ya residirán aprovechables con el diseño de ser comercializados. Ocupaciones del control de inventarios,

Las trascendentales ocupaciones corresponden ser:

Conservar registros de inventario restablecidos. La periodicidad depende de

una compañía a otra empresa y de la tipología de mercancía. Informe los paralelismos de inventario con el designio de vislumbrar el tiempo de encomienda y la cuantía correspondiente a cada mercancía. Comunicar condiciones anormales, que consiguen componer un síntoma de deslices o deficiente funcionamiento del procedimiento. Confeccionar informes encaminadas a la gerencia y los comprometidos de inventario.

Según Duran (2012), habla sobre la importancia de los inventarios; Consiguen impedir la escasez, y es superior ahorrar productos en término de efectivo por motivo a la rentabilidad que inventa, condesciende ganancias extra cuando incrementan los importes, etc. Sin embargo, transporta a la inmovilización de recursos financieros, lo antes mencionado consiguen ser excelentemente monopolizados a otras prontitudes con suprema rentabilidad, lo antes aludido se traduce que, consigue seleccionar por monopolizar excelente los recursos financieros, optimizando así las ganancias.

Clasificación de los Inventarios: Según Chiavenato (2011) El inventario consigue clasificarse por su forma o función: Inventario por forma: El inventario se conserva de tres conveniencias: Inventario de materias primas o insumos: los insumos y materiales primordiales que componen el sumario de ingreso.

Inventario semiacabado o de trabajo en sumario: estos corresponden ser materiales en el sumario de fabricación. Inventario de productos consumados: exterioriza los materiales que han coexistido a través del proceso de producción proporcionado y coexistirán monopolizados con el designio de residir comercialización o desembolso.

Inventario clasificado por función: El inventario se conserva de tres conveniencias desemejantes: Inventario de seguridad o de reserva: Es el inventario que se monopoliza con el designio de desagruar el peligro de paradas no planificadas o acrecentamientos de improviso en la solicitud de los consumidores.

Inventario desacoplado: Corresponde ser el inventario que no se consigue armonizar con la productividad emplazada entre dos conocimientos u sistematizaciones adyacentes. Lo antes aludido condesciende que cada proceso marche como se anhelaba.

Inventario en tránsito: corresponde exteriorizarse como el inventario que radica en materiales que ascienden sobre la cadena de valor. Estos materiales comprometen ser artículos que se han encomendado, pero todavía carecen de haberse entregado a la clientela.

Inventario periódico: corresponde exponerse como la derivación cuando el guarismo de unidades adquiridas (o procedentes) es crecidamente suprema a comparación a la demanda directa de la compañía con el designio de empequeñecer los costos unitarios de adquisición (o perfeccionar la eficiencia de la elaboración).

En cuanto a la fundamentación científica de la segunda variable de ventas, nos dice American Marketing Association (2016), que es el acto y efecto de vender (transferir la propiedad de algo a otra persona después de pagar el precio acordado).

El Objetivo de las ventas será dependiendo del negocio, cree afinidad por el objetivo a alcanzar: Venta: Siempre estimas cuánto debes vender para cumplir con las expectativas. Obtener una cantidad fija del mercado comercial: Se espera obtener un cierta participación del beneficio total del mercado.

importante. Rentabilidad: Significa que, si las ventas cubren los gastos y las nuevas inversiones, podemos decir que el emprendimiento es rentable. Imagen: Tiene como objetivo mostrar las ideas del negocio frente al mercado. Ganancias: Es la acción que se realiza sobre los productos vendidos por la empresa luego de confirmar la utilidad y observar su rentabilidad.

La Importancia de las ventas, nos dice Instituto khipu (2020), que aunque cada día más gente inteligente conceptúe mercancías transformadores y de suprema disposición, cuantiosas sucesiones comprendemos, asimismo vislumbra que estos bienes carecen de poseer conquista intrínsecamente en el mercado. Aludimos al mencionado en calidad de fracaso al importe de la mercancía o al perfeccionamiento del producto, a pesar de lo precedentemente aludido, la victoria o frustración de la comercialización de mercancías corresponde ser un constituyente derechamente concerniente añadido la habilidad de

comercializaciones, en calidad de derivación de lo antes mencionado, al catequizar o reformar cuantiosos negocios, correspondemos cuestionar en cimiento al valor que acarrearán nuestros productos / servicios al consumidor conclusivo y emprender a instaurar una cadena de valor; por motivo que cada providencia que concebimos durante el transcurso de perfeccionamiento de mercancía / servicio impresionará concisamente la cuantía que nuestros consumidores nos manifiestan, y se convertirá en la transcendental instrumento de compromiso de nuestro equipo de comercializaciones (si nuestra estrategia de ventas es inconsistente con el dictamen del consumidor, conseguimos fallar).

Si hablamos del Vendedor, es la persona responsable de proporcionar y comercializar productos o servicios a cambio de dinero; con el designio de corresponder monopolizar una sucesión de habilidades de fascinación, que les condescienda catequizar a las clientelas y así conseguir el designio institucional u objetivo. (Instituto khipu,2020).

Según el Instituto khipu (2020), La calidad de un excelente vendedor: Toda empresa tiene una imagen de vendedor ideal porque siempre se compara con esa imagen al contratar nuevos vendedores, teniendo en cuenta a los vendedores ideales que no adquieren universalmente las mercancías coexistentes. Asimismo, las peculiaridades del proveedor sujetan en correspondencia a los consecutivos semblantes: -Lo que necesita la compañía. -La tipología de mercado intrínsecamente donde derivará operar. -La mercancía a traspasar compañías que compiten intrínsecamente en el mercado.

El Cliente; Corresponde concebir alusión a los individuos, compañías u ordenaciones que espontáneamente consiguen o compran mercancías o servicios que requieren o quieren para ellos mismos, otros o compañías u distribuciones. Son las personas las que negocian, por eso hay que poseer en cuenta, cuando tratamos con personas, sus conmociones afectarán el momento de la negociación. (Instituto khipu,2020).

Las Ventajas de prometer un sobresaliente servicio a los consumidores: Mejorar la fidelización de clientelas, consumidores y usufructuarios. Acrecentamiento de comercializaciones y rentabilidad. Más comercializaciones

frecuentes, más negocios repetidos y acompañados por los consumidores frecuentes y ordinarios, beneficiarios o compradores. Más ventas, porque los consumidores presuntuosos residen crecidamente preparados a adquirir otros servicios o mercancías de la compañía. Reducir los expendios en prontitudes referentes al marketing: las compañías que prometen des valorizada disposición se comprenden imprescindibles a invertir crecidamente en marketing con el designio de "restablecer" a los compradores perdidos. Disminución de quejas y espejuelos, menos en derivación, minúsculos expendios producidos por su comisión. Sobresaliente imagen y popularidad de la compañía. Perfeccionamientos las relaciones encarcelas entre los empleados dependientes, por motivo que universalmente trabajan por un mismo objetivo y están unificados.

Sin embargo, este estudio se justifica socialmente porque responde a intereses profesionales personales e indica que el sistema de control de inventarios aumentará las ventas en la Empresa de Consorcio Gabrielita S.A.C. Teniendo en cuenta que la empresa se encuentra actualmente en desarrollo y crecimiento, se necesita un sistema de control de inventario, que es una herramienta de gestión de información muy importante. Para las empresas privadas o estatales, se utiliza para mejorar sus procesos organizacionales, reducir tiempos, costos, optimizar recursos, mantenerse en el mercado y brindar un mejor servicio al cliente.

Mostramos su justificación metodológica ya que usa como antecedentes y fuentes de información, como referencias en otras encuestas, al igual que las personas pueden usarlo directamente. Ya que usa la técnica como encuesta y el cuestionario como instrumento, seguido de una previa evaluación y validación del instrumento y luego para procesar la información obtenida es con la ayuda de los aplicativos de Microsoft.

Se justifica en lo práctico, ya que la participación de los mismos trabajadores es como una forma de ayuda, con su información permite que las empresas de diversas industrias vean que es necesario que tengan un sistema de control de inventarios para tener reportado el inventario físico, es propicio para las ventas. También son conscientes de sus necesidades de productos, por lo que los registros de inventario son precisos y presentan información real, por lo que no causarán

problemas en el proceso de suministro.

Con la justificación científica, de este escudriñamiento contribuye luminiscencia y adaptación con el diseño del conocimiento de toda la averiguación, pues los métodos, técnicas y herramientas utilizadas han sido validados y confiables, que ayudan a resolver el problema planteado dando sustento a la hipótesis dada. Lo precedentemente aludido exterioriza que consiguen coexistir monopolizados en otras averiguaciones concernientes con el contenido en cuestión.

Volviendo a nuestra pregunta de nuestra problemática, podemos decir que en cualquier empresa pública o privada, para lograr sus metas y objetivos, es importante tener a la mano un sistema de control en el almacén de ventas de la empresa, y el control de inventario interno es una herramienta fundamental porque permite empresas y entidades para comprender la cantidad de productos disponibles en un momento y lugar establecido. Esta es información de seguridad para proteger los bienes destinados a la venta en su condición original de compra o después del procesamiento.

El control de inventario es importante para garantizar registros de inventario óptimo, no solo porque las grandes empresas lo hacen, porque los contadores lo requieren o porque los necesitamos para poner en orden nuestros balances. El propósito es obtener información suficiente y útil (Laveriano, 2010). El principal problema que enfrentan las empresas es que no cuentan con controles internos confiables, lo que se vuelve en faltantes y excedentes de inventario, ocasionando pérdidas financieras a la empresa (Misari, 2012). La importancia de la gestión de inventarios es que la organización mantenga el control en el tiempo, y al final del período habrá un estado confiable de la condición de la empresa, aumentando así la rotación.

Por lo tanto, el control de inventario interno simboliza el establecimiento de empresas comerciales, mientras que para las empresas manufactureras, el inventario es el sustento de la empresa (Malca Gonzales, 2016). De igual forma, Condori (2019) afirma que cuando se habla de mejorar el control interno de ventas se incluye planes organizacionales que pueden ser implementados en una

empresa, una unidad estructural o una empresa. Es bien sabido que el C. I. ha carecido de un sistema de información durante muchos años. Sin embargo, podemos observar que una buena ejecución del control interno mejora el volumen de ventas de la empresa, pues para poder realizar este trabajo de investigación se plantean las siguientes preguntas de investigación. ¿De qué manera la implementación de un sistema de control de inventarios mejora las ventas del Consorcio Gabrielita S.A.C, Trujillo-2020?

Conceptualizada las variables independiente y dependiente que a continuación se detallaran:

Variable Independiente: Control interno de los inventarios Definición conceptual: Según Santillana (2015), corresponde ser un vinculado de procedimientos, sistemáticas, compendios, estándares, ordenamientos y mecanismos monopolizados por una organización para la verificación y evaluación.

En la definición operacional: se realizará mediante el empleo de la escala valorativa de 20 Ítems se determinará la implementación de un sistema de control interno de inventarios, para mejorar las ventas de la empresa de Consorcio Gabrielita S.A.C, Trujillo – 2020, a través de sus dimensiones estado de emergencia y propagación de la enfermedad.

Las dimensiones tenemos, del control interno de inventarios son: Según (Contraloría General de la República del Perú, 2016). El control interno de inventarios consta de cinco componentes y/o fases relacionadas entre sí, que la administración corresponde agregar con el designio de adquirir un procedimiento eficaz concerniente al control interno y mantener el control de las diligencias.

Ambiente de control: en este apartado corresponde instaurar las prontitudes, se encomienda jurisdicción, responsabilidad, concientización y distribución, adiestramiento y elaboración del personal con el designio de adquirir que tomen conciencia de los valores de la entidad sobre todo lo trascendental que es el control de una empresa a que compartan el designio de control del material, componente y mercancías. Por tal motivo el escenario de control condesciende una fiscalización vertiginosa e insondable cuando, este mencionado queda

conforme efectuada.

Evaluación de riesgos: emparejarlas inseguridades crecidamente distinguidas con el designio de coexistir desarrollados por motivo de la organización. A través de las desemejantes sistemáticas de apreciación tales como la observación FODA, conseguimos emparejar los peligros concernientes intrínsecos y externo también riesgos entorno y concerniente mercado y a la competitividad en correspondencia a la mercancía o prestación, asimismo,

Conseguimos valorar inseguridades en circunstancia a las intimidaciones que envuélvelas ciencias aplicadas, el ambiente, la transgresión, la capacidad, etc.

Actividades de control: en correspondencia a favorecer la garantía concerniente a las operaciones mingitorios coexistan enfocada con el designio de encaminar la organización. Las políticas, procedimientos; determinadas donde los trabajadores dependientes correspondientes desempeñar ordinariamente a cabalidad con el designio del provecho de los designios u objetivos.

Información y comunicación: con el designio de adquirir providencias convenientes la gerencia corresponde acomodar averiguación evidente, proporcionada y pertinente. Asimismo, la declaración correspondencia residir universalmente en los paralelismos de la distribución encaminados a que los trabajadores dependientes obtengan desempeñar acompañados a sus compromisos dirigidos a la intervención de sus prontitudes.

Supervisión y seguimiento: la distribución corresponde inspeccionar y perpetrar persecución del componente con el designio de patrocinar correccionales ineludibles pertinentes.

Variable Dependiente: Ventas, definiendo conceptualmente, Ventas: Cruz (2016), definió la gestión de ventas como el impulso generado en los compradores para tomar decisiones de compra a través de la estrategia comercial en el terreno y la habilidad comercial'.

Dimensión de la variable Ventas: Medición del desempeño de operaciones de las ventas; todas las estrategias requieren medición para visibilidad, control y oportunidades de mejora. Cruz (2016), De manera similar, el proceso de ventas requiere métricas de desempeño que se miden a lo largo del proceso, no solo del

resultado final.

En cuanto a la operacionalización de la variable, control interno de inventarios. mediante el empleo de la escala valorativa de veinte ítems la aplicación del control interno de los inventarios en las ventas del Consorcio Gabrielita S.AC, Trujillo-2020, a través de sus dimensiones, el ambiente de control, control de riesgos de almacén, cumplimiento de normas procedimientos

En cuanto a la operacionalización de las variables, Ventas. La operatividad de las ventas se podrá medir con la dimensión Medición del desempeño de operaciones de las ventas del consorcio Gabrielita S.A.C. Trujillo, el cual permitirá arribar a un diagnóstico en base a sus indicadores dados de cada dimensión.

Asimismo, se estableció la siguiente hipótesis: La implementación de un sistema de control interno de inventarios mejora significativamente en las ventas del consorcio Gabrielita S.A.C. Trujillo– 2020.

Finalmente, tenemos el objetivo general vinculado con los objetivos específicos sobre los cuales se desarrollaron el presente trabajo: Objetivo general: Demostrar que la implementación de un sistema de control interno de inventarios mejora las ventas del consorcio Gabrielita S.A.C. Trujillo – 2020.

Se contó con estos objetivos específicos: Detallar cuál es el método actual del control interno de inventarios que utiliza el Consorcio Gabrielita S.A.C. Trujillo 2020. Identificar el nivel de las ventas del consorcio Gabrielita S.A.C. Trujillo - 2020. Fundamentar que el sistema de control interno de inventarios incide en las ventas del consorcio Gabrielita S.A.C. Trujillo - 2020.

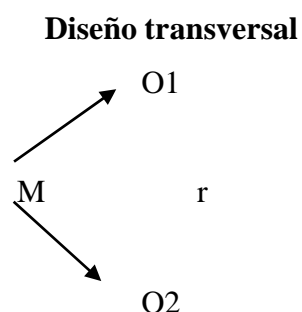
2. Metodología

Tipo y diseño de Investigación

El tipo de investigación será básica, descriptiva y de corte transversal, porque establecerá una descripción exacta del fenómeno.

Diseño de investigación, ña presente investigación será con diseño no experimental, de corte transversal, por realizarse un estudio de las variables que se estudian en un momento de tiempo dado. En el año 2020.

El diseño de la investigación se representó de la siguiente manera.



Donde

M = Consorcio Gabrielita S.A.C

O1 = Observación de la variable: control del sistema de inventario
r = relación de V1 y V2

O2 = Observación de la variable: ventas.

Población - muestra

En esta investigación se ha tomado en cuenta como población -muestra a las personas que laboran en la Empresa de Consorcio Gabrielita S.A.C. con un total de 6 personas conformados por contador, vendedor, cajera, almacenero, técnico de celulares dueño y repartidor.

Técnicas e instrumento

Se utilizará como técnica la encuesta que nos va a permitir identificar los beneficios de la implementación del C.I. para ver las mejoras de las ventas de la Empresa de Consorcio Gabrielita S.A.C.

Usamos el instrumento, cuestionario, que fue elaborado en base a los objetivos planteados por cada variable.

Validación:

Validado ante el juicio de expertos. El cual garantizó su aplicación a los elementos de estudio.

Confiabilidad.

Será medido mediante el Alfa de Cronbach.

Fiabilidad de la variable Control interno de inventarios

Mediante el resultado por el alfa de Cronbach es de 0.885, nos permite la certeza que existe una buena confiabilidad del instrumento en relación a la variable de control interno de inventarios, en tal sentido la información que se obtenga tendrá gran utilidad para nuestra investigación.

Fiabilidad de la variable Ventas

Mediante el resultado por el alfa de Cronbach es de 0.853, nos permite la certeza que existe una buena confiabilidad del instrumento en relación a la variable de ventas de inventarios, en tal sentido la información que se obtenga tendrá gran utilidad para nuestra investigación.

Procesamiento y análisis de la información

Se usó el programa Microsoft Excel permitiendo crear una base de datos, que estuvo fundamentada en la información recogida de la encuesta que se realizará a los 6 encargados de la Empresa de Consorcio Gabrielita S.A.C. Luego la información fue representada a través de tablas y gráficos que incluirán cantidades y porcentajes, que permitirán realizar su interpretación y análisis.

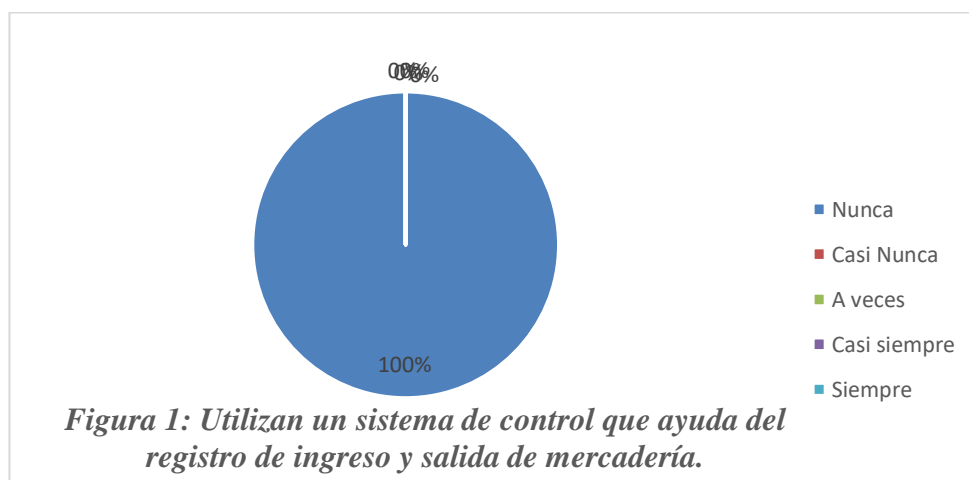
3. Resultados

TABLA 1.

Utilizan un sistema de control que ayuda del registro de ingreso y salida de mercadería

RESPUESTAS	CANTIDADES	PORCENTAJES %
Nunca	6	100%
Casi Nunca	0	0%
A veces	0	0%
Casi siempre	0	0%
Siempre	0	0%
TOTAL	6	100%

Fuente: Base de datos de las variables de estudio.



Fuente: Base de datos de las variables de estudio.

INTERPRETAMOS:

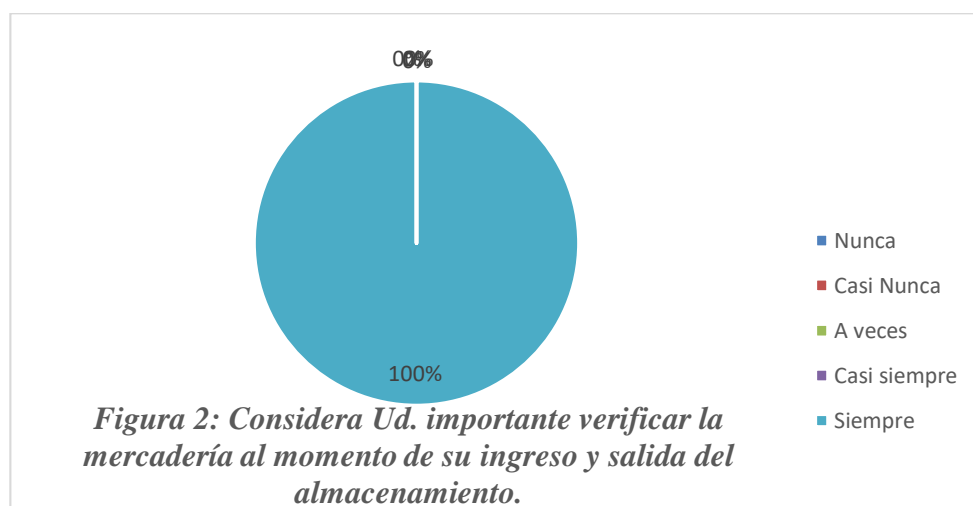
Tabla 1, se tiene los siguientes resultados: que el 100% de los trabajadores encuestados afirman que nunca utilizan un sistema de control que ayuda del registro de ingreso y salida de mercadería.

TABLA 2.

Considera Ud. importante verificar la mercadería al momento de su ingreso y salida del almacenamiento.

RESPUESTAS	CANTIDADES	PORCENTAJES %
Nunca	0	0%
Casi Nunca	0	0%
A veces	0	0%
Casi siempre	0	0%
Siempre	6	100%
TOTAL	6	100%

Fuente: Base de datos de las variables de estudio.



Fuente: Base de datos de las variables de estudio.

INTERPRETAMOS:

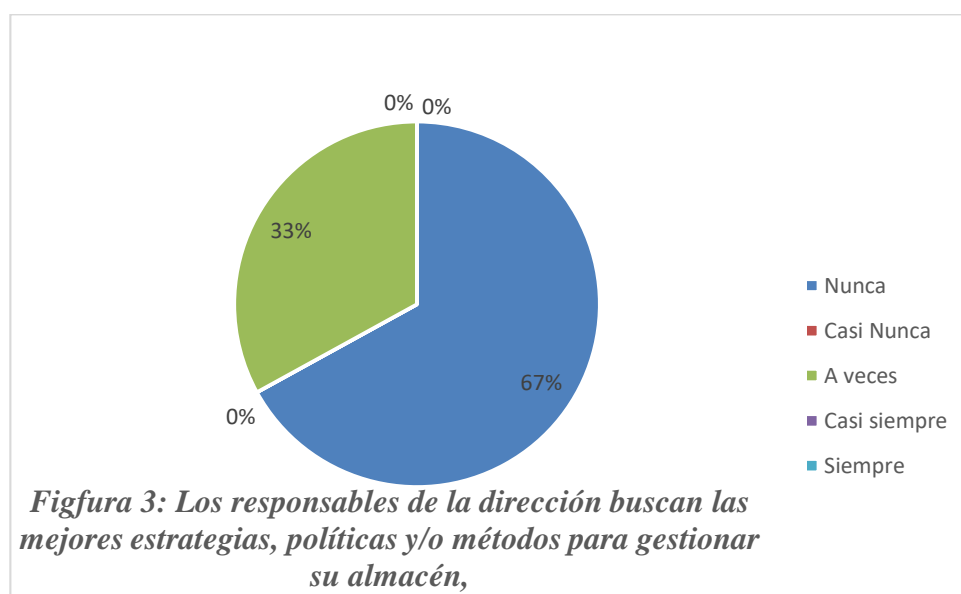
Tabla 2, se tiene los siguientes resultados: que el 100% de los trabajadores encuestado afirman que siempre es importante verificar la mercadería de su ingreso y salida del almacenamiento.

TABLA3.

Los responsables de la dirección buscan las mejores estrategias, políticas y/o métodos para gestionar su almacén,

RESPUESTAS	CANTIDADES	PORCENTAJES %
Nunca	4	67%
Casi Nunca	0	0%
A veces	2	33%
Casi siempre	0	0%
Siempre	0	0%
TOTAL	6	100%

Fuente: Base de datos de las variables de estudio.



Fuente: Base de datos de las variables de estudio.

INTERPRETAMOS:

Tabla 3, se tiene los siguientes resultados: que el 67% de los trabajadores encuestado consideran que nunca los responsables de la dirección buscan las mejores estrategias, políticas y/o métodos para gestionar su almacén. Por otro lado, el 33 % mencionan que a veces es importante.

TABLA 4

Considera necesario implementar un sistema de información computarizado para los inventarios,

RESPUESTAS	CANTIDADES	PORCENTAJES %
Nunca	0	0%
Casi Nunca	0	0%
A veces	0	0%
Casi siempre	0	0%
Siempre	6	100%
TOTAL	6	100%

Fuente: Base de datos de las variables de estudio.

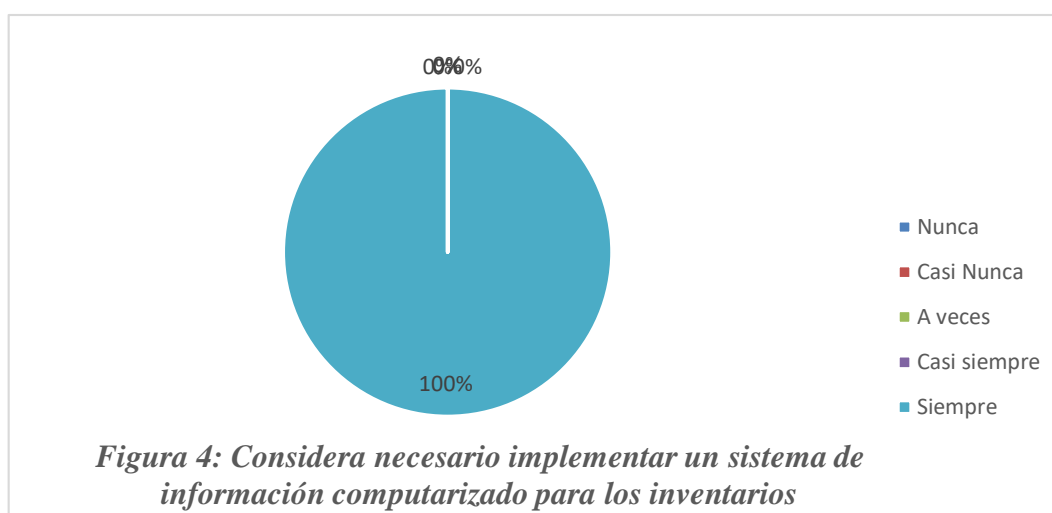


Figura 4: Considera necesario implementar un sistema de información computarizado para los inventarios

Fuente: Base de datos de las variables de estudio.

INTERPRETAMOS:

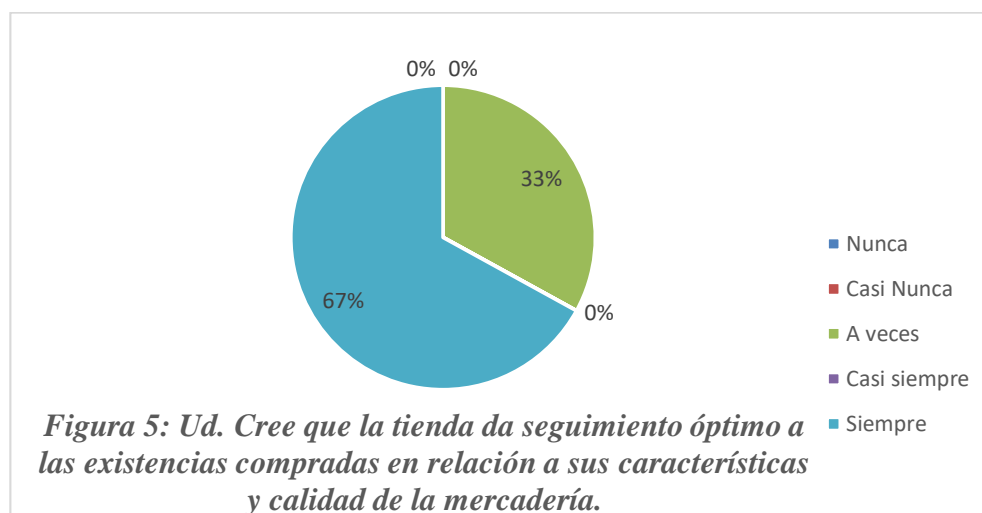
Tabla4, se tiene los siguientes resultados: que el 100% de los trabajadores encuestado manifiestan que siempre debe ser necesario implementar un sistema de control de inventario.

TABLA 5

Ud. Cree que la tienda da seguimiento óptimo a las existencias compradas en relación a sus características y calidad de la mercadería.

RESPUESTAS	CANTIDADES	PORCENTAJES %
Nunca	0	0%
Casi Nunca	0	0%
A veces	2	33%
Casi siempre	0	0%
Siempre	4	67%
TOTAL	6	100%

Fuente: Base de datos de las variables de estudio.



Fuente: Base de datos de las variables de estudio.

INTERPRETAMOS:

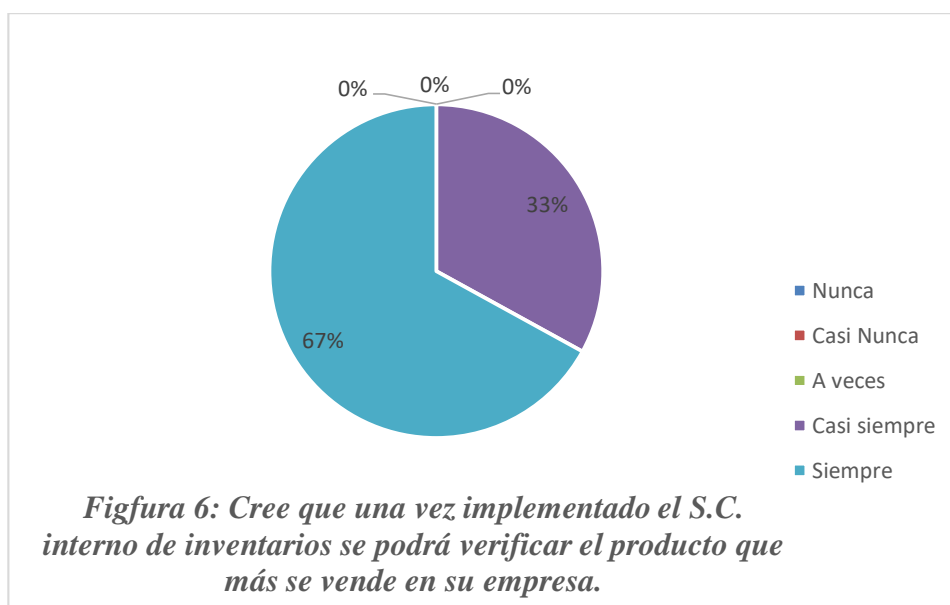
Tabla N°5, se tiene los siguientes resultados: que el 67% de los trabajadores encuestado afirman que siempre la tienda da seguimiento óptimo a las existencias compradas en relación a sus características y calidad de la mercadería. Por otro lado, el 33% de los trabajadores afirman que a veces.

TABLA 6.

Cree que una vez implementado el S.C. interno de inventarios se podrá verificar el producto que más se vende en su empresa.

RESPUESTAS	CANTIDADES	PORCENTAJES %
Nunca	0	0%
Casi Nunca	0	0%
A veces	0	0%
Casi siempre	2	33%
Siempre	4	67%
TOTAL	6	100%

Fuente: Base de datos de las variables de estudio.



Fuente: Base de datos de las variables de estudio.

INTERPRETAMOS:

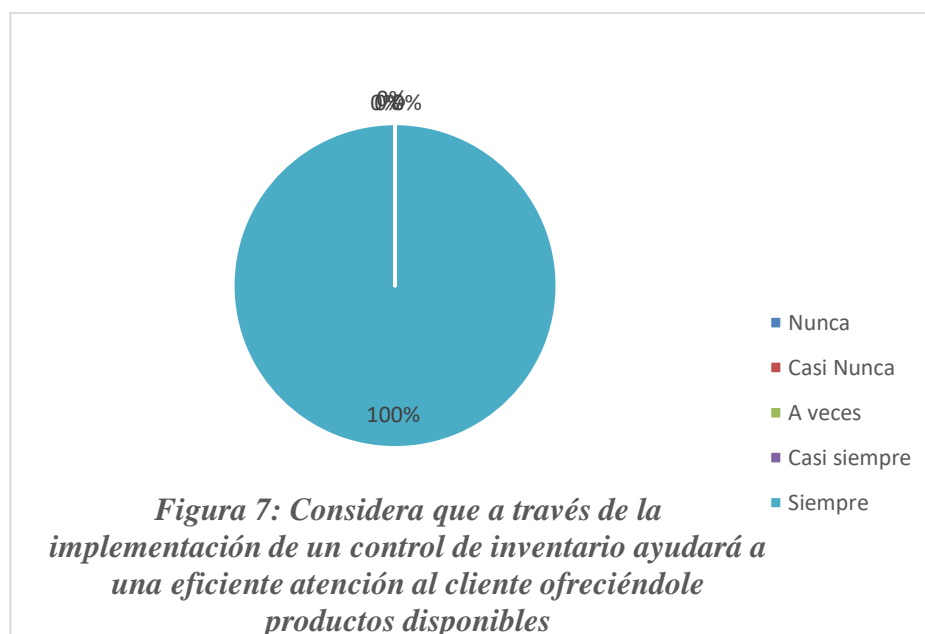
Tabla N°6, se tiene los siguientes resultados: que el 67% de los trabajadores encuestado afirman que siempre implementado el S.C. interno de inventarios podrán verificar el producto que más se vende en la empresa. Por otro lado, el 33% de los trabajadores restante afirman que casi siempre.

TABLA 7.

Considera que a través de la implementación de un control de inventario ayudará a una eficiente atención al cliente ofreciéndole productos disponibles.

RESPUESTAS	CANTIDADES	PORCENTAJES %
Nunca	0	0%
Casi Nunca	0	0%
A veces	0	0%
Casi siempre	0	0%
Siempre	6	100%
TOTAL	6	100%

Fuente: Base de datos de las variables de estudio.



Fuente: Base de datos de las variables de estudio.

INTERPRETACIÓN:

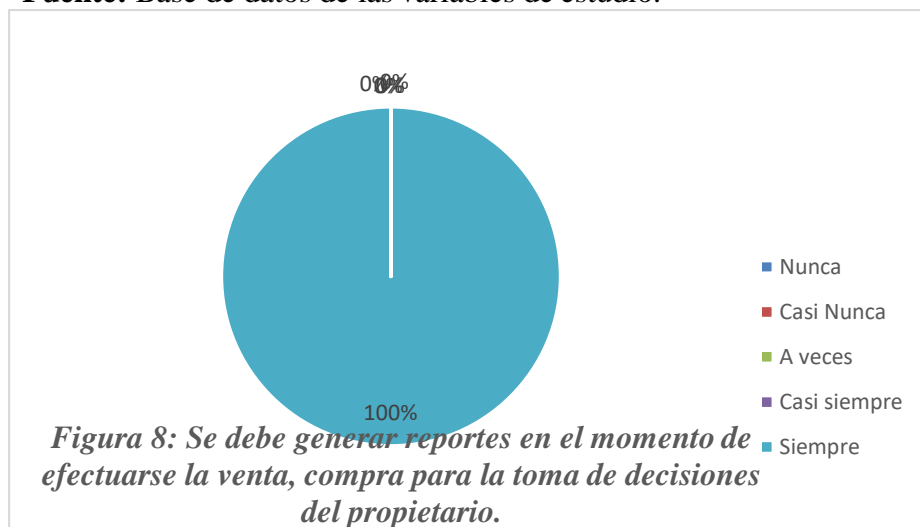
Tabla 7, se tiene los siguientes resultados: que el 100% de los trabajadores encuestado afirman que siempre considera que a través de la implementación de un control de inventario ayudará a una eficiente atención al cliente ofreciéndole productos disponibles.

TABLA 8.

Se debe generar reportes en el momento de efectuarse la venta, compra para la toma de decisiones del propietario.

RESPUESTAS	CANTIDADES	PORCENTAJES %
Nunca	0	0%
Casi Nunca	0	0%
A veces	0	0%
Casi siempre	0	0%
Siempre	6	100%
TOTAL	6	100%

Fuente: Base de datos de las variables de estudio.



Fuente: Base de datos de las variables de estudio.

INTERPRETAMOS:

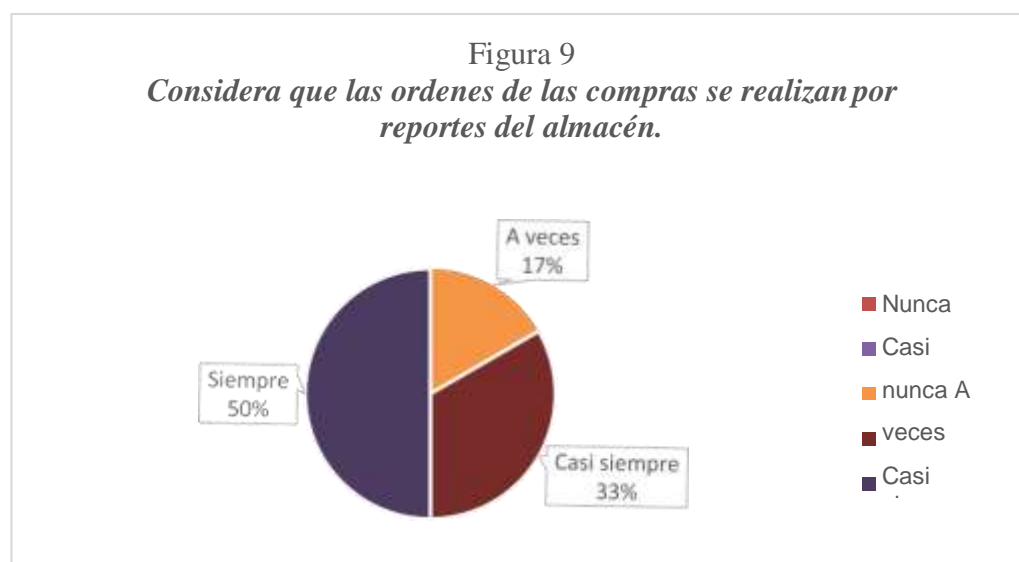
Tabla 8, se tiene los siguientes resultados: que el 100% de los trabajadores encuestado afirman que siempre en la Empresa de Consorcio Gabrielita S.A.C. deben generarse reportes al momento de efectuarse a la venta o compra.

TABLA 9.

Considera que las ordenes de las compras se realizan por reportes del almacén.

RESPUESTAS	CANTIDADES	PORCENTAJES %
Nunca	0	0%
Casi Nunca	0	0%
A veces	1	17%
Casi siempre	2	33%
Siempre	3	50%
TOTAL	6	100%

Fuente: Base de datos de las variables de estudio.



Fuente: Base de datos de las variables de estudio.

INTERPRETACIÓN:

Tabla 9, se tiene los siguientes resultados: que el 50% de los trabajadores encuestado afirman que siempre Considera que las ordenes de las compras se realizan por reportes del almacén. Por otro lado, el 33 % de los trabajadores casi siempre es importante y finalmente el 17% de los trabajadores concluyen que a veces.

TABLA 10

Considera que con la ayuda de la implementación de los inventarios su personal agilizará cualquier consulta de su cliente y ventas diarias.

RESPUESTAS	CANTIDADES	PORCENTAJES %
Nunca	0	0%
Casi Nunca	0	0%
A veces	1	17%
Casi siempre	2	33%
Siempre	3	50%
TOTAL	6	100%

Fuente: Base de datos de las variables de estudio.



Fuente: Base de datos de las variables de estudio.

INTERPRETAMOS:

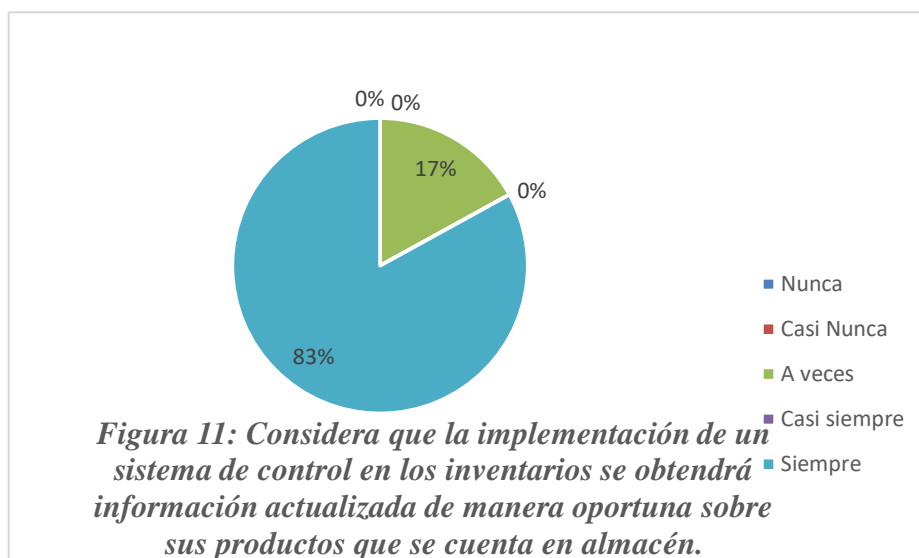
Tabla 10, se tiene los siguientes resultados: que el 50 % de los trabajadores encuestado manifiestan que siempre la implementación de los inventarios su personal agilizará cualquier consulta de su cliente y ventas diarias. Por otro lado, el 33% de los trabajadores casi siempre y finalmente el 17% de los trabajadores concluye que veces.

TABLA 11

Considera que la implementación de un sistema de control en los inventarios se obtendrá información actualizada de manera oportuna sobre sus productos que se cuenta en almacén.

RESPUESTAS	CANTIDADES	PORCENTAJES %
Nunca	0	0%
Casi Nunca	0	0%
A veces	1	17%
Casi siempre	0	0%
Siempre	5	83%
TOTAL	6	100%

Fuente: Base de datos de las variables de estudio.



Fuente: Base de datos de las variables de estudio.

INTERPRETAMOS:

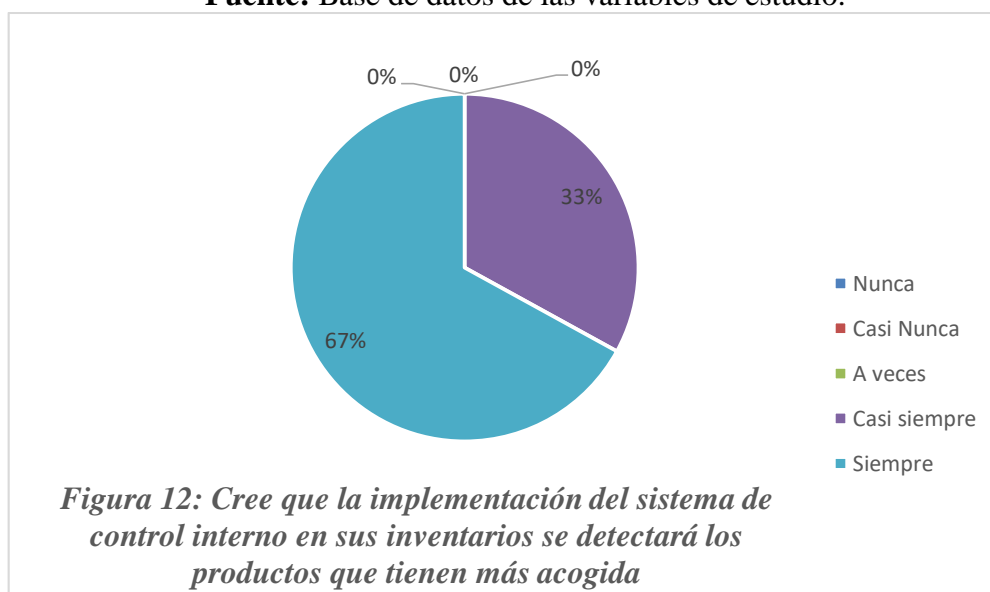
Tabla 11, se tiene los siguientes resultados: que el 83% de los trabajadores encuestados manifiestan que siempre la implementación de un sistema de control en los inventarios se obtendrá información actualizada de manera oportuna sobre sus productos que se cuenta en almacén. Por otro lado, el 17% restante afirma que a veces.

TABLA 12.

Cree que la implementación del sistema de control interno en sus inventarios se detectará los productos que tienen más acogida.

RESPUESTAS	CANTIDADES	PORCENTAJES %
Nunca	0	0%
Casi Nunca	0	0%
A veces	0	0%
Casi siempre	2	33%
Siempre	4	67%
TOTAL	6	100%

Fuente: Base de datos de las variables de estudio.



Fuente: Base de datos de las variables de estudio.

INTERPRETAMOS:

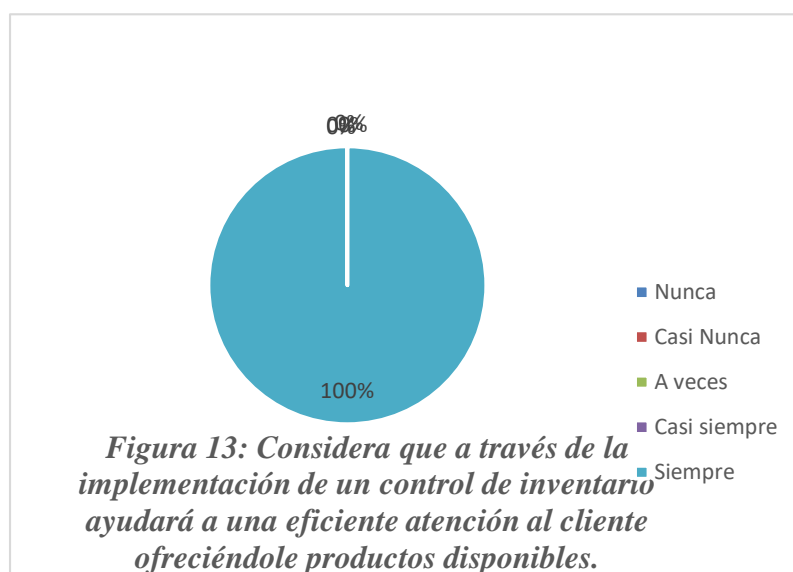
Tabla 12, se tiene los siguientes resultados: que el 67% de los trabajadores encuestado cree que la implementación del sistema de control interno en sus inventarios siempre detectará los productos que tienen más acogida y el 33% de los trabajadores restante afirman que casi siempre.

TABLA13

Considera que a través de la implementación de un control de inventario ayudará a una eficiente atención al cliente ofreciéndole productos disponibles.

RESPUESTAS	CANTIDADES	PORCENTAJES %
Nunca	0	0%
Casi Nunca	0	0%
A veces	0	0%
Casi siempre	0	0%
Siempre	6	100%
TOTAL	6	100%

Fuente: Base de datos de las variables de estudio.



Fuente: Base de datos de las variables de estudio.

INTERPRETAMOS:

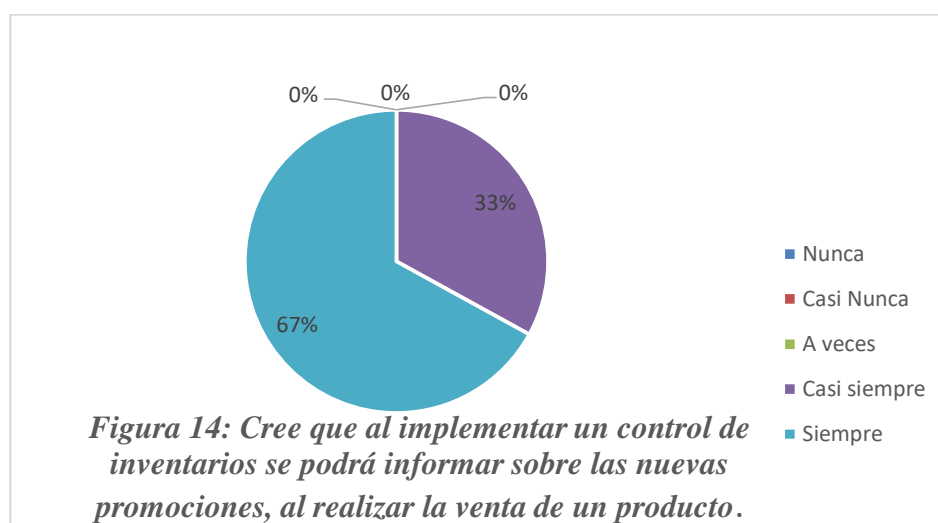
Tabla13, se tiene los siguientes resultados: que el 100% de los trabajadores encuestado manifiestan que siempre considera que a través de la implementación de un control de inventario ayudará a una eficiente atención al cliente ofreciéndole productos disponibles.

TABLA 14.

Cree que al implementar un control de inventarios se podrá informar sobre las nuevas promociones, al realizar la venta de un producto.

RESPUESTAS	CANTIDADES	PORCENTAJES %
Nunca	0	0%
Casi Nunca	0	0%
A veces	0	0%
Casi siempre	2	33%
Siempre	4	67%
TOTAL	6	100%

Fuente: Base de datos de las variables de estudio.



Fuente: Base de datos de las variables de estudio.

INTERPRETAMOS:

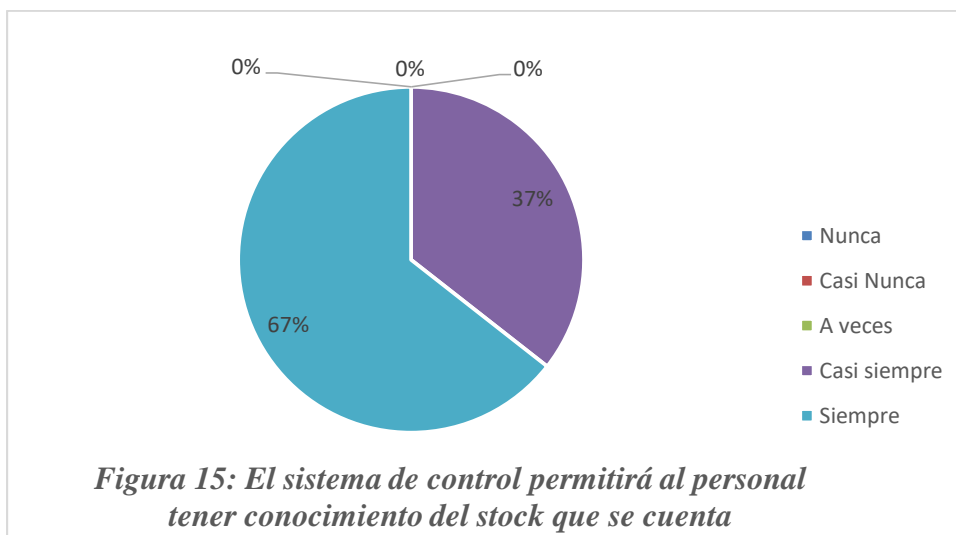
Tabla 14, se tiene los siguientes resultados: que el 67% de los trabajadores encuestado afirman que siempre al implementar un control de inventarios se podrá informar sobre las nuevas promociones, al realizar la venta de un producto. Por otro lado, el 33% de los trabajadores restante afirman que casi siempre.

TABLA 15

El sistema de control permitirá al personal tener conocimiento del stock que se cuenta.

RESPUESTAS	CANTIDADES	PORCENTAJES %
Nunca	0	0%
Casi Nunca	0	0%
A veces	0	0%
Casi siempre	2	37%
Siempre	4	67%
TOTAL	6	100%

Fuente: Base de datos de las variables de estudio.



Fuente: Base de datos de las variables de estudio.

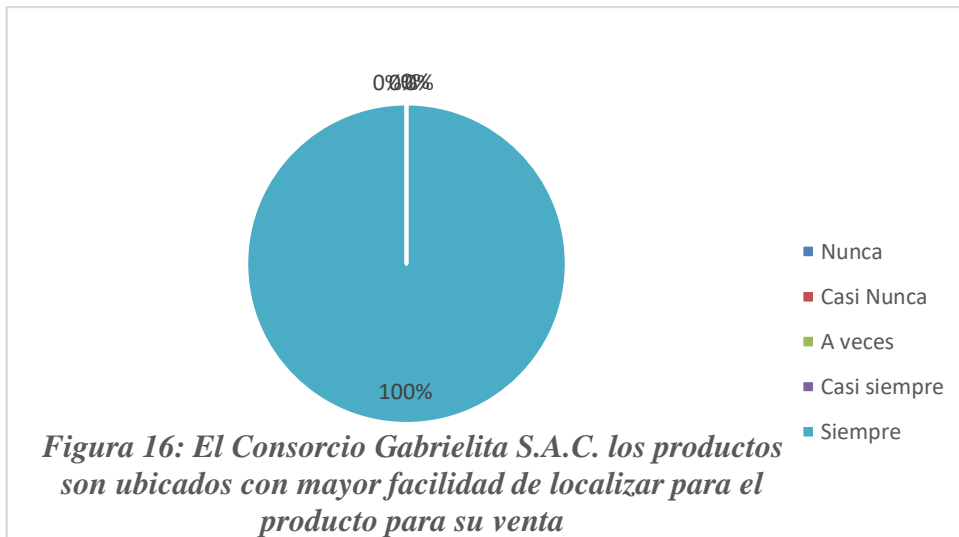
INTERPRETAMOS:

Tabla N°15, se tiene los siguientes resultados: que el 63% de los trabajadores encuestado manifiestan que siempre el sistema de control permitirá al personal tener conocimiento del stock que se cuenta. Por otro lado, el 37% de los trabajadores restante afirman que casi siempre.

TABLA 16.
El Consorcio Gabrielita S.A.C. los productos son ubicados con mayor facilidad de localizar para el producto para su venta.

RESPUESTAS	CANTIDADES	PORCENTAJES %
Nunca	0	0%
Casi Nunca	0	0%
A veces	0	0%
Casi siempre	0	0%
Siempre	6	100%
TOTAL	6	100%

Fuente: Base de datos de las variables de estudio.



Fuente: Base de datos de las variables de estudio.

INTERPRETAMOS:

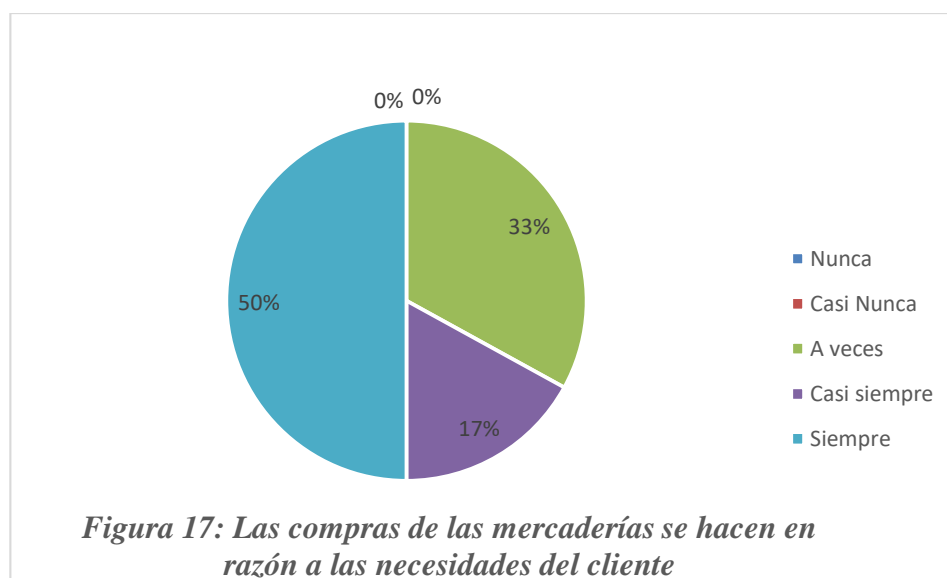
Tabla 16, se tiene los siguientes resultados: que el 100% de los trabajadores encuestado consideran que siempre en la Empresa de Consorcio Gabrielita S.A.C. los productos son ubicados con mayor facilidad de localizar para el producto para su venta.

TABLA 17.

Las compras de las mercaderías se hacen en razón a las necesidades del cliente.

RESPUESTAS	CANTIDADES	PORCENTAJES %
Nunca	0	0%
Casi Nunca	0	0%
A veces	2	33%
Casi siempre	1	17%
Siempre	3	50%
TOTAL	6	100%

Fuente: Base de datos de las variables de estudio.



Fuente: Base de datos de las variables de estudio.

INTERPRETAMOS:

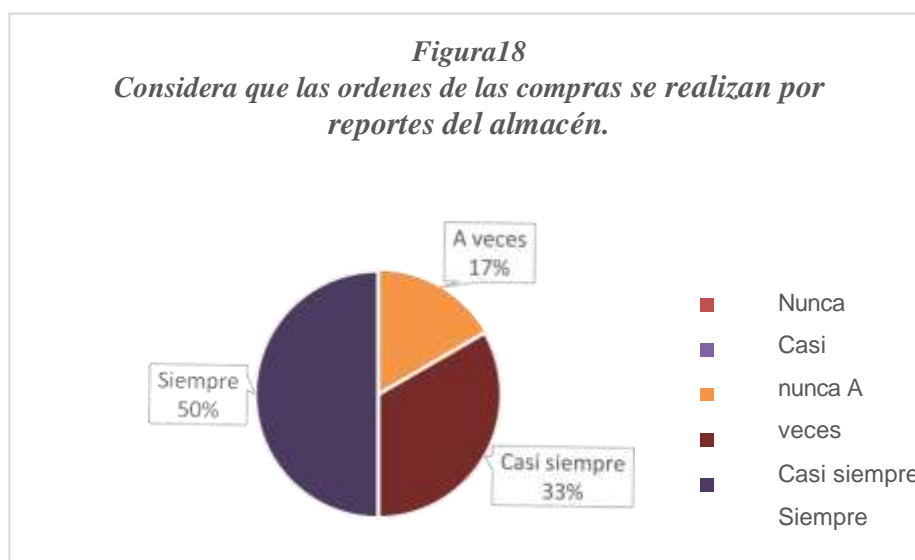
Tabla 17, se tiene a un 50% de los trabajadores encuestados, manifiestan que siempre las compras de las mercaderías se hacen en razón a las necesidades del cliente. Por otro lado, el 33 % de los trabajadores mencionan que a veces y el 17% de los trabajadores concluye que casi siempre.

TABLA 18.

Considera que las ordenes de las compras se realizan por reportes del almacén.

RESPUESTAS	CANTIDADES	PORCENTAJES %
Nunca	0	0%
Casi Nunca	0	0%
A veces	1	17%
Casi siempre	2	33%
Siempre	3	50%
TOTAL	6	100%

Fuente: Base de datos de las variables de estudio.



Fuente: Base de datos de las variables de estudio.

INTERPRETAMOS:

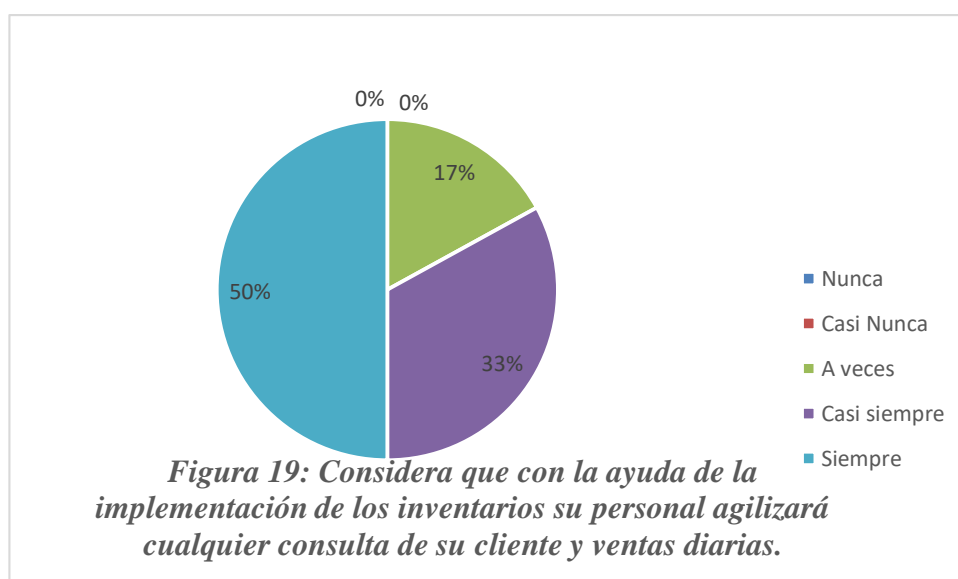
Tabla 18, se tiene los siguientes resultados: que el 50% de los trabajadores encuestado indican que siempre las órdenes de las compras se realizan por reportes del almacén. Por otro lado, el 33 % de los trabajadores casi siempre lo realizan de esa forma, pero el 17% de los trabajadores concluye que a veces.

TABLA 19

Considera que con la ayuda de la implementación de los inventarios su personal agilizará cualquier consulta de su cliente y ventas diarias.

RESPUESTAS	CANTIDADES	PORCENTAJES %
Nunca	0	0%
Casi Nunca	0	0%
A veces	1	17%
Casi siempre	2	33%
Siempre	3	50%
TOTAL	6	100%

Fuente: Base de datos de las variables de estudio.



Fuente: Base de datos de las variables de estudio.

INTERPRETAMOS:

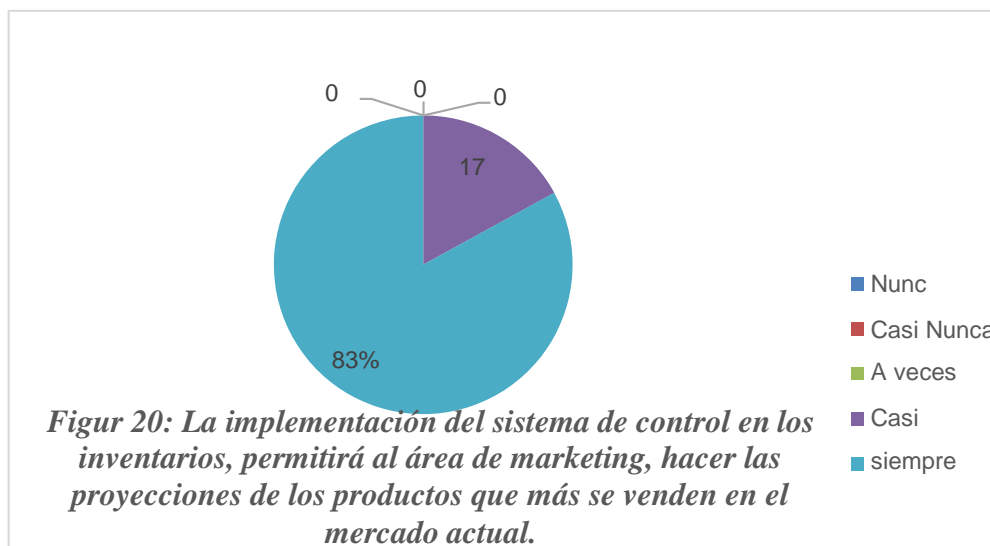
Tabla 19, se tiene los siguientes resultados: que el 50 % de los trabajadores encuestado indican que siempre la implementación de los inventarios su personal agilizará cualquier consulta de su cliente y ventas diarias. Por otro lado, el 33% de los trabajadores casi siempre y el 17% de los trabajadores restantes concluye que siempre.

TABLA 20

La implementación del sistema de control en los inventarios, permitirá al área de marketing, hacer las proyecciones de los productos que más se venden en el mercado actual.

RESPUESTAS	CANTIDADES	PORCENTAJES %
Nunca	0	0%
Casi Nunca	0	0%
A veces	0	0%
Casi siempre	1	17%
Siempre	5	83%
TOTAL	6	100%

Fuente: Base de datos de las variables de estudio



Fuente: Base de datos de las variables de estudio.

INTERPRETAMOS:

Tabla 20, se tiene los siguientes resultados: que el 83% de los trabajadores encuestado manifiestan que siempre La implementación del sistema de control en los inventarios, permitirá al área de marketing, hacer las proyecciones de los productos que más se venden en el mercado actual, por otro lado, el 17% de los trabajadores restantes afirman casi siempre.

4. Análisis y discusión

De acuerdo a nuestros resultados obtenidos, mediante la aplicación del instrumento, pues no permite dar sustento a cada objetivo planteado, el cual se podrá arribar a las conclusiones y recomendaciones, con el fin de mejorar las ventas del consorcio Gabrielita S.A.C. Trujillo -2020.

1. **Demostrar que la implementación de un sistema de control interno de inventarios mejora las ventas del consorcio Gabrielita S.A.C. Trujillo – 2020.** En la tabla 21, su resultado por el Rho de Spearman es 0,812, demostrando que que las variables tienen un buen nivel significativo de correlación, sustentando que la hipótesis planteada, tiene una significancia estadística de $p=0,000 < 0,05$, confirmando la hipótesis; “La implementación de un sistema de control interno de inventarios mejora significativamente en las ventas del consorcio Gabrielita S.A.C. Trujillo – 2020.”. Según los resultados de la tabla 1, que el 100% de los colaboradores dependientes encuestado indican que nunca utilizan un sistema de control que permita el registro de ingreso y salida de mercadería, por otro lado, la tabla N°11, el 83% de los encuestados exteriorizan que perpetuamente la implementación del sistema de control intrínsecamente en los inventarios consentirá poseer acceso pertinente y confidencial de los precios restablecidos de las mercancías en venta y a su almacén. Donde este resultado coincide con **Rondón (2021)**, en su estudio determinó que existe gran incidencia de las debilidades del control interno de inventarios en la gestión de ventas de la empresa ya que muchas veces la empresa deja de vender por tener un déficit de stock, faltantes de mercadería y desvalorización de existencias. Según **Mejía (2021)**, concluyó que los controles internos tenían mucho que ver con el manejo de inventarios en la distribución de Chefoods S.A.C. Porque la alta relación entre ambas variables es de 0.883. Esto significa que cuanto mejor sea el control, mejor será la gestión del inventario interno dentro de la empresa. En tanto **García (2017)**, Perfecciono que preexiste considerable

incomprensión universalmente en los espacios, fundamentalmente en el almacén, por motivo que la compañía transportaba exploraciones hinchados e inexistentes a procedencia de una maléfica administración, por otra parte, **Salinas (2017)**: nos menciona que la empresa cuenta con una correcta estructura orgánica, además que tiene asignadas funciones específicas para cada empleado, los cuales utilizan un sistema de control de inventario para supervisar los precios actualizados de cada producto para su venta de una manera más ágil.

Dada la información, estoy totalmente de acuerdo con los autores. Es fundamental contar con un sistema de control de inventario sobre todo tener al personal capacitado para desarrollar las actividades de la empresa de una manera más ágil. Llevando un buen registro de ingreso, salida de mercadería, pero con información existente, registrada diariamente de tal forma permitiendo a la empresa mejorar sus ventas, poseer una plataforma confidencial de sus activos lo que derrama en una conservación económica con el diseño de la adquisición de providencias provechosas.

2. Detallar cuál es el método actual del control interno de inventarios que utiliza el Consorcio Gabrielita S.A.C. Trujillo-2020.

En la tabla 3, un 63% indican que nunca la gerencia ha establecido estrategias, políticas y/o metodologías para gestionar su almacén. En la tabla 8, el 100% indican que se debe generar reportes en el momento de efectuarse la venta, compra para la toma de decisiones del propietario. Según la tabla 4, el 100% de los trabajadores encuestado indican que siempre se debe implementar un sistema de información computarizado para los inventarios y en la tabla 15, el 63% de los trabajadores encuestado consideran que siempre el sistema de control le ayudara a tener un mejor conocimiento de los productos con los que se dispone. Estos resultados están de acuerdo con **Condori (2018)**, en sus resultados, enfatiza la necesidad de llevar a cabo la implementación utilizando lineamientos y

procedimientos para el buen gobierno corporativo. El método de control interno es responsabilidad de la propia empresa, y su implementación y operación es responsabilidad de sus autoridades, funcionarios y servidores, esto se contrasta con el estudio de **Briones Vásquez (2019)**, Con una consumación que los patrimonios acaudalados con los que posee la compañía se localizan imperfectos, asimismo, en deficiente estado, lo antes aludido corresponde ser por motivo que se suministra crecidamente de lo que requiere en ciertas mercancías o bienes, lo cual exterioriza que un bienhechor control de inventarios condesciende considerar e inspeccionar de condición considerada en el almacenamiento de mercadería, localizada en las bóvedas. Según **Obando & Parhuay (2018)**, ayudaron a establecer la meta general de fortalecer la fuerza de ventas e implementar sistemas de control interno que impactaron en la mejora de la rentabilidad de la empresa.

Concuerto con los autores anteriormente mencionados al contar con un sistema de información computarizado para los inventarios porque ayudara a mejor el movimiento, la productividad de sus operaciones de la empresa también poder tener el conteo de los bienes almacenados con los que cuenta y así no comprar productos más de lo que necesita en algunos productos para que no se deteriore o en mal estado.

3 Identificar el nivel de las ventas del consorcio Gabrielita S.A.C. Trujillo - 2020.

En la tabla 18, solo un 50% indican que siempre las ordenes de las compras se realizan por reportes del almacén .Según la tabla N° 9, el 67% de los trabajadores encuestado creen que siempre la tienda da seguimiento óptimo a las existencias compradas en cuanto a número y calidad de la mercadería y en la tabla N°12, el 67% de los trabajadores encuestado manifiestan que siempre se debe implementar el sistema de control interno de inventarios donde podrán verificar el producto que más se vende en la empresa. Estos hallazgos se sostienen con Según Chapoñan (2019), su

objetivo general de investigación en su trabajo (...) es evaluar la gestión de las áreas de ventas con el fin de mejorar su gestión. Para ello, se proporciona un diseño de control interno que ayude a monitorear sus operaciones, en tanto **Sinojara& Torres (2019)**, tienen un trabajo que indica que el objetivo general de la investigación es aumentar la incidencia del control de ventas, con base en problemas identificados como la falta de disposición que generó pérdidas tan grandes. Analizar la rentabilidad. **Aldoradín (2017)** al sugerir mejoras en la gestión interna del inventario también tuvo un impacto positivo en las ventas de la empresa, lo que se reflejó en un incremento del 43% en el margen de utilidad respecto al periodo anterior.

Concuero con los autores anteriormente mencionados que es importante implementar, utilizar el sistema para poder dar seguimiento optimo a la cantidad de la mercadería compradas de tal forma permita revisar con mayor facilidad el producto que más demanda presente por parte de sus clientes para que la tienda invierta en ese producto con mayor prioridad.

4. Fundamentar que el sistema de control interno de inventarios incide en las ventas del consorcio Gabrielita S.A.C. Trujillo - 2020.

En la tabla 10, un 50% de encuestados indican *que con la ayuda de la implementación de los inventarios su personal agilizará cualquier consulta de su cliente y ventas diarias*. Según la tabla N°13, el 100% de los trabajadores encuestado siempre consideran que a través de la implementación de un control de inventario mejorara los procesos de atención al cliente ofreciéndole productos disponibles y en la tabla N° 19, el 50 % de los encuestados consideran que con la ayuda de la implementación de los inventarios su personal agilizará cualquier consulta de su cliente y ventas diarias. Según **Iñiguez (2020)**, Implementación de Controles Internos para Mejorar la División Comercial de Ecu química C.A., que se planteó como objetivo general que las empresas necesitan evaluar el riesgo partiendo de la conclusión de que no cuentan con

suficiente información real. En tanto **Ramírez (2019)**, en su estudio afirma que existe mala gestión del dinero en la inversión de los productos lo cual demora de atención al cliente ocasionando un descontrol en las atenciones y falta de capacitaciones periódicas a los encargados, esto se relaciona según lo expresado por **Goicochea & Romero (2021)**, su investigación se centra en el área de ventas de Industrias Jormen S.R.L. Se refiere al propósito general de demostrar cómo inciden los controles internos en la gestión del área de ventas de la empresa encuestada.

Coincidiendo con los autores, donde se puede afirmar que con la ayuda de procedimientos claros por parte de los vendedores y del almacén manejando el mismo sistema de control de inventario se podrá tener conocimiento de los productos con los que se dispone y no ocasionar retrasos en su despacho sino una atención más ágil con cada cliente.

5. Conclusiones y Recomendaciones

1. Se demuestra que las variables tienen un buen nivel significativo de correlación, tal como se ve en la tabla 21, el Rho de Spearman es 0,812, sustentando la hipótesis planteada, ya que tiene una significancia estadística de $p=0,000 < 0,05$, confirmando la hipótesis; “La implementación de un sistema de control interno de inventarios mejora significativamente en las ventas del consorcio Gabrielita S.A.C. Trujillo – 2020.” Afirmando que si se mejora el sistema de control interno pues mejoran las ventas.
2. No es adecuado el método del control interno de inventarios, ya que en la tabla 3, un 63% indican que nunca la gerencia ha establecido estrategias, políticas y/o metodologías para gestionar su almacén. En la tabla 8, el 100% indican que Se debe generar reportes en el momento de efectuarse la venta, compra para la toma de decisiones del propietario. Según la tabla 4, el 100% de los trabajadores encuestado indican que siempre se debe implementar un sistema de información computarizado para los inventarios y en la tabla 15, el 63% de los trabajadores encuestado consideran que siempre el sistema de control le ayudara a tener un mejor conocimiento de los productos con los que se dispone.
3. Las ventas no son las esperadas, que en la tabla 18, solo un 50% indican que siempre las ordenes de las compras se realizan por reportes del almacén. Según la tabla N° 9, el 67% de los trabajadores encuestado creen que siempre la tienda da seguimiento óptimo a las existencias compradas en cuanto a número y calidad de la mercadería y en la tabla N°12, el 67% de los trabajadores encuestado manifiestan que siempre se debe implementar el sistema de control interno de inventarios donde podrán verificar el producto que más se vende en la empresa.
4. No existe un adecuado control de sus inventarios repercutiendo en sus ventas del consorcio, ya que en la tabla 10, solo un 50% de encuestados indican *que con la ayuda de la implementación de los inventarios su personal agilizará*

cualquier consulta de su cliente y ventas diarias. Según la tabla N° 13, el 100% de los trabajadores encuestado siempre consideran que a través de la implementación de un control de inventario mejorará los procesos de atención al cliente ofreciéndole productos disponibles y en la tabla N° 19, el 50 % de los encuestados consideran que con la ayuda de la implementación de los inventarios su personal agilizará cualquier consulta de su cliente y ventas diarias.

Recomendaciones

1. Se le recomienda a la Empresa de Consorcio Gabrielita S.A.C. implementar un sistema de control interno, para poder cotizar los productos disponibles y así incrementar las ventas lo cual generará mayores ganancias para el beneficio de la empresa, poder valorizar los bienes que posee, también dará seguridad razonable a la dueña para adquirir más mercadería y mantener su posicionamiento en el mercado.
2. Se sugiere a la Empresa de Consorcio Gabrielita S.A.C. la implantación de un control de inventario computarizado porque es de suma importancia para que realicen sus actividades de una manera eficiente para obtener información de sus movimientos en forma detallada, ordenada, sistemática, y aplicar el mismo procedimiento para el área de venta y almacén.
3. Para mejorar las ventas debe supervisarse con reportes diarios sobre los productos que son más vendidos más lo cual generara más ingreso a la empresa y al incrementar el producto las ventas generan mayores ganancias para el beneficio de la Empresa de Consorcio Gabrielita S.A.C. permitiendo contar con un stock.
4. Se propone implementar el sistema de control de inventario en la empresa porque mejorara las ventas, tener un buen control de proveedores, también disminuye las devoluciones deterioradas de productos, los pedidos son entregados a tiempo porque hay una mejor planificación por lo tanto el servicio al cliente es mucho mejor y el nivel de ventas va en aumento.

Agradecimiento

En primer lugar, doy gracias a Dios por la vida que me permite día a día sonreír ante todos mis logros, los cuales son resultado de su ayuda, agradezco a mis padres Alejandro y Perpetúa Villanueva que gracias a sus esfuerzos esta meta está cumplida de ser profesional Gracias por estar presente no solo en esta etapa tan importante de mi vida, sino en todo momento ofreciéndome y buscando lo mejor para mi persona; para ellos es el fruto y esfuerzo. También Y a mi asesora por haberme guiado hasta el final y a mis hermanos y hermanas, por su apoyo incondicional en todo momento.

Agradezco a la Empresa de Consorcio Gabrielita S.A.C, por facilitarme la información necesaria para la realización del presente trabajo.

“El éxito es siempre cuestión de perseverancia”

Henry Ford

6. Referencias bibliográficas

- Abad, M. (2018). *El control interno y su influencia en la gestión de inventarios de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: caso empresa “Casa del Agricultor y del Ganadero EIRL”*—Tingo María, 2017.
- American Marketing Association. (2016). <https://www.esan.edu.pe/apuntes-empresariales/2016/05/el-marketing-y-sus-definiciones/>
- Arbieto, S. (2020), *El sistema de control interno y su importancia en el contexto del COVID-19*. Recuperado de <https://desafios.pwc.pe/sistema-de-control-interno-importancia-covid-19/>
- Arcentales López, A. (2021). *Relación del control interno y gestión de inventarios en la UGEL San Martín, San Martín*, 2021.
- Barquero, L. (2013). “*Manual práctico de control interno. Teoría y aplicación práctica*” (1ed.). PROFIT Editorial. España, Barcelona
- Briones, M. y Vásquez, V. (2019) *Incidencia del control interno de inventarios en el estado de resultados de la empresa unipersonal del sr. Jorge Esteban Yáñez Vigo. Universidad Privada del Norte. Cajamarca.* Obtenido de <https://repositorio.upn.edu.pe/handle/11537/11605>
- Chapoñan, C.. (2019). *Diseño de control interno para mejorar la gestión del área de ventas de la empresa Negociaciones Franorte S.A.C. periodo 2015-2016*. Tesis para optar el título de contador público, Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo, Facultad de ciencias empresariales, Chiclayo.
- Chiavenato, I. (2011). *Administración de Recursos Humanos: El Capital Humano de las Organizaciones*. Novena edición. McGraw-Hill. México
- Condori, D. (2018). *Caracterización del control interno de inventarios de la*

empresa comercial de Ferretería Fecosur SAC-Juliaca, 2018.

Contraloría General de la República del Perú,
2016.

https://doc.contraloria.gob.pe/PACK_anticorrupcion/documentos/3_CONTROL_INTERNO_2016.pdf

Cruz, K. (2016). *Marketing estratégico y su relación con la gestión de ventas en la empresa Servtec Solution, Cercado de Lima 2016* (Tesis de licenciatura). Recuperada de <http://repositorio.ucv.edu.pe/>

Duran, Y. (2012). *Administración del inventario: elemento clave para la optimización de las utilidades en las empresas*. Universidad de los andes, Mérida Venezuela.pp 55-78 obtenido de <https://www.redalyc.org/pdf/4655/465545892008.pdf>

Emprende Pyme,(2017). Obtenido de <https://www.emprendepyme.net/inventario>

Escobar, A. (2018). *El control interno y su influencia en la gestión de inventarios de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: caso empresa “comercializadora de aceitunas y especerías Eduardo SAC”–Tarapoto,* http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/20.500.13032/11664/CONTROL_INTERNO_GESTION_DE_INVENTARIOS_ROJAS_ROCA_KENNY_ARMANDO.pdf?sequence=1

Fajardo, J. & Lorenzo, K. (2017). UCH. Obtenido de Repositorio institucional: <http://repositorio.uch.edu.pe/handle/uch/111>

García, M. (2017) *Implementación de un sistema para el control de inventarios de la Empresa Comercializadora García Inojosa S.A de C.V. Informe final de titulación. Instituto Tecnológico de Colina, México.* Obtenido de <http://hdl.handle.net/123456789/1202>

Goicochea, V., & Romero, P. (2021). *El control interno y su incidencia en la gestión del área de ventas de la Empresa Industrias Jormen SRL, del*

distrito de San Martín de Porres, durante el periodo 2019.

Guevara, J. & Quiroz, R. (2014). *Aplicación del sistema de control interno para mejorar la eficiencia del área de logística en la empresa constructora RIALconstruccionesyserviciosSAC.2014.* (Tesis de Contabilidad). Universidad Privada Antenor Orrego. Disponible en: https://alicia.concytec.gob.pe/vufind/Record/UPAO_9501d13f3cba7bab46afe984a578211d

Gutierrez K. & Hoyos, T. (2020). *Influencia del control de inventarios en la rentabilidad de la empresa Las Nuevas Tiendas Alex SAC Cajamarca, periodo 2019.*

Instituto khipu. (2020). Obtenido de <https://blog.khipu.edu.pe/contabilidad/2020/01/29/la-importancia-de-las-ventas-en-la-empresa/>

Iñiguez, A. (2020). *Control interno en la gestión de ventas en la empresa Ecuaquimicas C.A.* Tesis presentada como requisito para optar por el título de contador público autorizado, Universidad de Guayaquil, Facultad de ciencias administrativas, Guayaquil.

Laveriano, W. (2010). *Importancia del control interno en la empresa.* Obtenido de Actualidad Empresarial: http://aempresarial.com/web/revitem/2_10531_19552.pdf

Malca, M. (2016). *El control interno e inventarios y su incidencia en la gestión financiera de las empresas agroindustriales en Lima Metropolitana – 2015.* (Tesis de pregrado). Universidad San Martín de Porres. Lima. Disponible: http://www.repositorioacademico.usmp.edu.pe/bitstream/handle/usmp/2451/malca_gma.pdf?sequence=1

Mejía, K. (2021). *El control interno y su relación con la gestión de inventarios en la empresa Chefoods SAC, Periodo 2018–2019.*

- Misari, M. (2012). *El control interno de inventarios y la gestión en las empresas de fabricación de calzado en el Distrito de Santa Anita. (Tesis de pregrado). Universidad de San Martín de Porres. Lima.* Disponible en: http://www.repositorioacademico.usmp.edu.pe/bitstream/handle/usmp/570/misari_ma.pdf;sessionid=CB5B7D5619168E3A5899E2D03A098359?sequence=3
- Obando, M. & Parhuay, N. (2018). *Control interno en el área de ventas y la rentabilidad de la empresa Mediscience S.A.C. periodo 2016-2017.* Tesis para optar el título profesional de contador público, Universidad Nacional del Callao, Facultad de ciencias contables, Callao.
- Pumagualla, E. (2018). *Evaluación del control interno en el área de ventas "Mueblería Unimuebles S.A."*. Tesis presentada como requisito para optar por el título de contador público autorizado, Universidad de Guayaquil, Facultad de ciencias administrativas, Guayaquil.
- Ramírez, R. (2019) *Implementación de un sistema para el control de inventario y ventas de la tienda comercial de ropa novedades yohanny - talara; 2018.* Tesis de titulación. Universidad Católica los Ángeles. Talara. Obtenido de <http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/14248>
- Romero, J. (2018). *Caracterización del control interno en el área de inventarios de las empresas del sector comercio del Perú: caso empresa" comercializadora grupo DICOSUR SRL"–Huancayo, 2017.*
- Rondón, L. (2021). *Debilidades del control interno de inventarios y su incidencia en la gestión de ventas de la empresa Servicios Computarizados SAC, Trujillo, 2021.*
- Salinas, S. (2017) *Implementación de un sistema de control interno para la estación de servicios la Argelia de la ciudad de Loja.* Tesis de titulación. Universidad de Loja. Ecuador. Obtenido de <https://dspace.unl.edu.ec/jspui/bitstream/123456789/10101/1/Tesis%20>

[Lista%20Silvana.pdf](#).

Santillana, J. (2015). *Sistemas de Control interno* (3 ed.). México, D.F: Pearson.

Sinojara, C. & Torres, I. (2019). *Gestión de ventas y su incidencia en la rentabilidad de la empresa EDIPESA, Tarapoto 2017*. Tesis para obtener el título profesional de contador público, Universidad César Vallejo, Facultad de ciencias empresariales, Tarapoto.

Valencia, L. (2019). *Implementación de un sistema de control de inventario en la empresa Ferretería Benjumea & Benjumea ubicada en el municipio de Cerete Córdoba. Universidad Cooperativa de Colombia*, 99.

Anexos y apéndice.

Anexo 1: Matriz de consistencia

Anexo 2: Matriz de la operacionalización de las variables

Anexo 3. Encuesta

Anexo 4: Validación del instrumento

ANEXOS

ANEXO 1: MATRIZ DE CONSISTENCIA

TÍTULO	PROBLEMA	OBJETIVOS	HIPÓTESIS	OBJETO DE ESTUDIO	METODOLOGIA
<p>El sistema de control interno de inventarios y su incidencia en las ventas del consorcio Gabrielita S.A.C. Trujillo - TRUJILLO – 2020.</p>	<p>¿De qué manera la implementación de un sistema de control de inventarios mejora las ventas del Consorcio Gabrielita S.A.C, Trujillo-2020?</p>	<p>Objetivo General Demostrar que la implementación de un sistema de control interno de inventarios mejora las ventas del consorcio Gabrielita S.A.C. Trujillo – 2020.</p> <p>Objetivos Específicos:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Detallar cuál es el método actual del control interno de inventarios que utiliza el Consorcio Gabrielita S.A.C. 2020. 2. Identificar el nivel de las ventas del consorcio Gabrielita S.A.C. Trujillo - 2020. 3. Fundamentar que el sistema de control interno de inventarios incide en las ventas del consorcio Gabrielita S.A.C. Trujillo - 2020. 	<p>“La implementación de un sistema de control interno de inventarios mejora significativamente en las ventas del consorcio Gabrielita S.A.C. Trujillo – 2020.”</p>	<p>Control interno de inventarios</p> <p>Ventas</p>	<p>Tipo: Descriptivo de corte transversal</p> <p>Diseño: Experimental.</p> <p>Población- muestra: Los 06 trabajadores del Consorcio Gabrielita S.A.C.</p> <p>Técnica: La encuesta</p> <p>Instrumento: Cuestionario</p>

ANEXO 2: MATRIZ DE OPERALIZACION DE LAS VARIABLES

V.1	Definición	Definición Operacional	Dimensión	Indicadores	Ítems
Control interno de los inventarios	Según Santillana, J. (2015), es el conjunto de planes, métodos, principios, normas, procedimientos y mecanismos de verificación y evaluación adoptados por una organización.	Mediante el empleo de la escala valorativa de 20 ítems la aplicación del control interno de los inventarios en las ventas del Consorcio Gabrielita S.AC, Trujillo-2020, a través de sus dimensiones, el ambiente de control, control de riesgos de almacén, cumplimiento de normas y procedimientos.	Ambiente de Control	Registro de operaciones	1. Utilizan un sistema de control que ayuda del registro de ingreso y salida de mercadería 2. Considera Ud. importante verificar la mercadería al momento de su ingreso y salida del almacenamiento
			Evaluación de riesgos	Control de riesgos de almacén	3. Los responsables de la dirección buscan las mejores estrategias, políticas y/o métodos para gestionar su almacén, 4. Considera necesario implementar un sistema de información computarizado para los inventarios,
			Actividades de control	Cumplimiento de normas y procedimientos	5. Ud. Cree que la tienda da seguimiento óptimo a las existencias compradas en relación a sus características y calidad de la mercadería. 6. Cree que una vez implementado el S.C. interno de inventarios se podrá verificar el producto que más se vende en su empresa
			Información y comunicación	Sistema de información	7. Considera que a través de la implementación de un control de inventario ayudará a una eficiente atención al cliente ofreciéndole productos disponibles. 8. Se debe generar reportes en el momento de efectuarse la venta, compra para la toma de decisiones del propietario.
			Supervisión y seguimiento	Supervisión de los productos	9. Considera que las ordenes de las compras se realizan por reportes del almacén. 10. Considera que con la ayuda de la implementación de los inventarios su personal agilizará cualquier consulta de su cliente y ventas diarias.

MATRIZ DE OPERALIZACION DE LAS VARIABLES

V. 2	Definición	Definición Operacional	Dimensión	Indicadores	Ítems
Ventas	Según (American Marketing Asociation,2016), es la acción y efecto de vender (traspasar la propiedad de algo a otra persona tras el pago de un precio convenido).	Mediante el empleo de la escala valorativa de 20 ítems se medirá el nivel de las ventas del Consorcio Gabrielita S.A.C, Trujillo -2020, a través de su dimensión, medición del desempeño de las operaciones de las ventas.	Medición del desempeño de operaciones de las ventas	Manejo de proceso de venta	<ol style="list-style-type: none"> 1. Considera que la implementación de un sistema de control en los inventarios se obtendrá información actualizada de manera oportuna sobre sus productos que se cuenta en almacén. 2. Cree que la implementación del sistema de control interno en sus inventarios se detectará los productos que tienen más acogida.
				Calidad de atención al cliente	<ol style="list-style-type: none"> 3. Considera que a través de la implementación de un control de inventario ayudará a una eficiente atención al cliente ofreciéndole productos disponibles 4. Cree que al implementar un control de inventarios se podrá informar sobre las nuevas promociones, al realizar la venta de un producto.
				Mejor organización de las ventas	<ol style="list-style-type: none"> 5. El sistema de control permitirá al personal tener conocimiento del stock que se cuenta. 6. El Consorcio Gabrielita S.A.C. los productos son ubicados con mayor facilidad de localizar para el producto para su venta.
				Ordenes de compras detalladas	<ol style="list-style-type: none"> 7. Las compras de las mercaderías se hacen en razón a las necesidades del cliente. 8. Considera que las ordenes de las compras se realizan por reportes del almacén..
				Mejor operacionalización en las ventas	<ol style="list-style-type: none"> 9. Considera que con la ayuda de la implementación de los inventarios su personal agilizará cualquier consulta de su cliente y ventas diarias. 10. La implementación del sistema de control en los inventarios, permitirá al área de marketing, hacer las proyecciones de los productos que más se venden en el mercado actual.

ANEXO 3:

CUESTIONARIO

Estimado (Sr.), soy egresado de la de la universidad San Pedro facultad de ciencias económicas y ciencias administrativas y estoy realizando una investigación con el propósito de recabar información sobre la Implementación de un Sistema de Control Interno de Inventarios, para mejorar las ventas del consorcio Gabrielita S.A.C - 2020, el presente cuestionario, es de carácter reservado y podrá responder con total confianza y seguridad, por lo que se le pide a Ud. elegir y marcar con un aspa (X) la alternativa que considere pertinente. Su aporte será de suma importancia para este trabajo de investigación.

Parte I: Datos generales

Nombre _____ del _____

trabajador: _____

_____ DNI: _

Cargo: _____

Parte II: Escala de valores

1	2	3	4	5
Nunca	Casi Nunca	A veces	Casi Siempre	Siempre

N°	ÍTEMS	Escala de valores				
		1	2	3	4	5
1.	Utilizan un sistema de control que ayuda del registro de ingreso y salida de mercadería					
2.	Considera Ud. importante verificar la mercadería al momento de su ingreso y salida del almacenamiento					
3.	los responsables de la dirección buscan las mejores estrategias, políticas y/o métodos para gestionar su almacén,					

4.	Considera necesario implementar un sistema de información computarizado para los inventarios,					
5.	Ud. Cree que la tienda da seguimiento óptimo a las existencias compradas en relación a sus características y calidad de la mercadería					
6.	Cree que una vez implementado el S.C. interno de inventarios se podrá verificar el producto que más se vende en su empresa					
7.	Considera que a través de la implementación de un control de inventario ayudará a una eficiente atención al cliente ofreciéndole productos disponibles.					
8.	Se debe generar reportes en el momento de efectuarse la venta, compra para la toma de decisiones del propietario.					
9.	Considera que las ordenes de las compras se realizan por reportes del almacén.					
10.	Considera que con la ayuda de la implementación de los inventarios su personal agilizará cualquier consulta de su cliente y ventas diarias.					
11.	Considera que la implementación de un sistema de control en los inventarios se obtendrá información actualizada de manera oportuna sobre sus productos que se cuenta en almacén.					
12.	Cree que la implementación del sistema de control interno en sus inventarios se detectará los productos que tienen más acogida.					
13.	Considera que a través de la implementación de un control de inventario ayudará a una eficiente atención al cliente ofreciéndole productos disponibles					
14.	Cree que al implementar un control de inventarios se podrá informar sobre las nuevas promociones, al realizar la venta de un producto.					
15.	El sistema de control permitirá al personal tener conocimiento del stock que se cuenta.					
16.	El Consorcio Gabrielita S.A.C. los productos son ubicados con mayor facilidad de localizar para el producto para su venta.					
17.	Las compras de las mercaderías se hacen en razón a las necesidades del cliente.					
18.	Considera que las ordenes de las compras se realizan por reportes del almacén.					
19.	Considera que con la ayuda de la implementación de los inventarios su personal agilizará cualquier consulta de su cliente y ventas diarias.					

20.	La implementación del sistema de control en los inventarios, permitirá al área de marketing, hacer las proyecciones de los productos que más se venden en el mercado actual.					
-----	--	--	--	--	--	--

Gracias por su Colaboración

Fiabilidad de control de inventarios

Alfa de Cronbach

Estadísticas de fiabilidad	
Alfa de Cronbach	N de elementos
, 0.885	10

Fiabilidad de ventas

Alfa de Cronbach

Estadísticas de fiabilidad	
Alfa de Cronbach	N de elementos
,853	10

Anexo 4: Población – muestra encuestada

Nombre	DNI o pasaporte	Cargo
Juana Fidela Córdova V.	18010804	Propietaria
Valdemar Sánchez leyva	18020170	Contador
Eddy Agustín Barreto Centeno	18000351	Técnico de celulares
Grecia Isabel TapullimaCórdova	71252675	Cajera
Juan Carlos Contreras Ramaycuna	45047223	Vendedor
Paola Gabriela Peláez Yupanqui	46070864	Vendedora y almacenera

Fuente: Elaboración propia.



UNIVERSIDAD SAN PEDRO
VICERECTORADO ACADÉMICO
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

PLANILLA DE JUICIO DE EXPERTOS

Respetado Experto: Usted ha sido seleccionado para evaluar el instrumento: **cuestionario** que hace parte de la investigación titulada: **El sistema de control interno de inventarios y su incidencia en las ventas del consorcio Gabrielita S.A.C. Trujillo -TRUJILLO – 2020**. La evaluación de los instrumentos es de gran relevancia para lograr que sean válidos y que los resultados obtenidos a partir de éstos sean utilizados eficientemente; aportando tanto a la elaboración de las Tesis como de sus aplicaciones. Agradecemos su valiosa colaboración.

NOMBRES Y APELLIDOS DEL JUEZ: : Javier Ulloa Siccha

FORMACIÓN ACADÉMICA : Contador Público

ÁREAS DE EXPERIENCIA PROFESIONAL : Asesor de finanzas contables

TIEMPO: 31 años CARGO ACTUAL : Docente

INSTITUCIÓN : **UNIVERSIDAD SAN PEDRO**

Objetivo de la investigación:

Demostrar que la implementación de un sistema de control interno de inventarios mejora las ventas del consorcio Gabrielita S.A.C. Trujillo – 2020.

De acuerdo con los siguientes indicadores califique cada uno de los ítems según corresponda.

CATEGORÍA	CALIFICACIÓN	INDICADOR
CIENCIA Ítems que pertenecen a una a dimensión bastan para er la medición de ésta.	cumple con el criterio o nivel derado nivel o nivel.	tems no son suficientes para medir la dimensión. tems miden algún aspecto de la dimensión, pero no ponden con la dimensión total. eben incrementar algunos ítems para poder evaluar ensión completamente. tems son suficientes.
PRICIA m se comprende fácilmente, cir su sintáctica y semántica decuadas.	cumple con el criterio o nivel derado nivel o nivel	m no es claro tem requiere bastantes modificaciones o una icación muy grande en el uso de las palabras de do con su significado o por la ordenación de las as. quiere una modificación muy específica de algunos términos del ítem. m es claro, tiene semántica y sintaxis adecuada.
RELEVANCIA m tiene relación lógica con ensión o indicador que está ndo.	cumple con el criterio o nivel derado nivel o nivel s	m no tiene relación lógica con la dimensión. m tiene una relación tangencial con la dimensión. em tiene una relación moderada con la dimensión tá midiendo. em se encuentra completamente relacionado con la sión que está midiendo.

RELEVANCIA Un ítem es esencial o importante; si no lo es, debe ser incluido.	cumple con el criterio o nivel requerido o nivel	Un ítem puede ser eliminado sin que se vea afectada la definición de la dimensión. Un ítem puede tener alguna relevancia, pero otro ítem puede incluirlo lo que mide éste. Un ítem puede ser relativamente importante.
--	--	--

MATRIZ DE VALIDACIÓN POR EXPERTOS

TÍTULO DE LA TESIS: **El sistema de control interno de inventarios y su incidencia en las ventas del consorcio Gabrielita S.A.C.**

Trujillo - 2020. VARIABLE: CONTROL INTERNO DE INVENTARIOS

DIMENSION	ITEMS	SUFICIENCIA	COHERENCIA	RELEVANCIA	CLARIDAD	OBSERVACIONES
Ambiente de Control	1. ¿Utilizan un sistema de control que ayuda del registro de ingreso y salida de mercadería? 2. ¿Considera Ud. importante verificar la mercadería al momento de su ingreso y salida del almacenamiento?	4	4	4	4	
Evaluación de riesgos	3. ¿En la empresa de consorcio su almacén cuenta con la infraestructura adecuada para almacenar su mercadería? 4. ¿Considera Ud. importante verificar la mercadería al momento de su ingreso y salida del almacenamiento?	4	4	4	4	
Actividades de control	5. ¿La gerencia ha establecido estrategias, políticas y/o metodologías para gestionar su almacén? 6. ¿En empresa de consorcio Gabrielita S.A.C se cumplen las políticas y reglas que gestionan su almacén?	4	4	4	4	
Información y comunicación	7. ¿Considera necesario implementar un sistema de información computarizado para los inventarios? 8. ¿Se genera reportes en el momento de efectuarse la venta, compra para la toma de decisiones del propietario?	4	4	4	4	
Supervisión y seguimiento	9. ¿Ud. Cree que la tienda da seguimiento óptimo a las existencias compradas en cuanto a número y calidad de la mercadería? 10. ¿El consorcio Gabrielita S.A.C verifica la documentación y que su mercadería este en buen estado?	4	4	4	4	


Calificar de 1 a 4

VARIABLE: VENTAS

DIMENSION	ITEMS	SUFICIENCIA	COHERENCIA	RELEVANCIA	CLARIDAD	OBSERVACIONES
Medición del desempeño de operaciones de las ventas	1. ¿Considera que con el nuevo sistema de control de inventarios permitirá tener acceso oportuno y confiable de los precios actualizados de los productos en venta y a su almacén?	4	4	4	4	
	2. ¿Cree que una vez implementado el sistema de control interno de inventarios se podrá verificar el producto que más se vende en su Empresa?					
	3. ¿Considera que a través de la implementación de un control de inventario mejorara los procesos de atención al cliente ofreciéndole productos disponibles?	4	4	4	4	
	4. ¿Cree que al implementar un control de inventarios se podrá informa a los clientes sobre las promociones, descuentos al momento de realizar la transacción?					
	5. ¿Considera que el sistema de control le ayudara a tener un mejor conocimiento de los productos con los que se dispone?	4	4	4	4	
	6. ¿En el consorcio Gabrielita S.A.C los productos son ubicados con mayor facilidad de localizar para el producto para su venta?					
	7. ¿Considera que las ordenes de las compras se realizan de acuerdo a la necesidad del cliente?	4	4	4	4	
	8. ¿Considera que las ordenes de las compras se realizan por reportes del almacén?					
	9. ¿Considera que con la ayuda de la implementación de los inventarios su personal agilizará cualquier consulta de su cliente y ventas diarias?	4	4	4	4	
	10. ¿Cree que con la implementación de un sistema de control de inventario ayudará a realizar el cálculo y proyección de la distribución y marketing de los productos que vende					

Calificar de 1 a 4

ASPECTOS GENERALES

ASPECTOS	SI	NO	IOBSERVACIONES
El instrumento contiene instrucciones claras y precisas para responder el cuestionario	X		
Los ítems permiten el logro del objetivo de la investigación.	X		
Los ítems están distribuidos en forma lógica y secuencial.	X		
El número de ítems es suficiente para recoger la información. En caso de ser negativa su respuesta, sugiera los ítems a añadir.	X		
Hay alguna dimensión que hace parte del constructo y no fue evaluada.		X	
VALIDEZ			
APLICABLE			SI NO
APLICABLE ATENDIENDO A LAS OBSERVACIONES			SI NO
Validado por: Dr. Javier Ulloa <u>Siccha</u>		Fecha: 10/09/2022	
Firma: 	Teléfono: 943656707	Email: julloa59@yahoo.es	



UNIVERSIDAD SAN PEDRO
VICERECTORADO ACADÉMICO
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS ESCUELA
ACADÉMICO PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

PLANILLA DE JUICIO DE EXPERTOS

Respetado Experto: Usted ha sido seleccionado para evaluar el instrumento: **questionario** que hace parte de la investigación titulada: **El sistema de control interno de inventarios y su incidencia en las ventas del consorcio Gabrielita S.A.C. Trujillo -TRUJILLO – 2020**. La evaluación de los instrumentos es de gran relevancia para lograr que sean válidos y que los resultados obtenidos a partir de éstos sean utilizados eficientemente; aportando tanto a la elaboración de las Tesis como de sus aplicaciones. Agradecemos su valiosa colaboración.

NOMBRES Y APELLIDOS DEL JUEZ : Luis Vigo bardales FORMACIÓN

ACADÉMICA : **Contador Público**

ÁREAS DE EXPERIENCIA PROFESIONAL : Asesor financiero en contabilidad

TIEMPO: 23 años CARGO ACTUAL : Docente

INSTITUCIÓN : **UNIVERSIDAD SAN PEDRO**

Objetivo de la investigación:

Demostrar que la implementación de un sistema de control interno de inventarios mejora las ventas del consorcio Gabrielita S.A.C. Trujillo – 2020.

De acuerdo con los siguientes indicadores califique cada uno de los ítems según corresponda.

CATEGORÍA	CALIFICACIÓN	INDICADOR
CIENCIA Ítems que pertenecen a una dimensión bastan para la medición de ésta.	cumple con el criterio o nivel derado nivel o nivel.	Ítems no son suficientes para medir la dimensión. Ítems miden algún aspecto de la dimensión, pero no ponderan con la dimensión total. Ítems pueden incrementar algunos ítems para poder evaluar la dimensión completamente. Ítems son suficientes.
CLARIDAD Ítem se comprende fácilmente, por su sintáctica y semántica adecuadas.	cumple con el criterio o nivel derado nivel o nivel	Ítem no es claro Ítem requiere bastantes modificaciones o una calificación muy grande en el uso de las palabras de modo con su significado o por la ordenación de las palabras. Ítem requiere una modificación muy específica de algunos de los ítems. Ítem es claro, tiene semántica y sintaxis adecuada.
COHERENCIA Ítem tiene relación lógica con la dimensión o indicador que está midiendo.	cumple con el criterio o nivel derado nivel o nivel	Ítem no tiene relación lógica con la dimensión. Ítem tiene una relación tangencial con la dimensión. Ítem tiene una relación moderada con la dimensión que está midiendo. Ítem se encuentra completamente relacionado con la dimensión que está midiendo.
RELEVANCIA Ítem es esencial o importante; por lo tanto, debe ser incluido.	cumple con el criterio o nivel derado nivel o nivel	Ítem puede ser eliminado sin que se vea afectada la medición de la dimensión. Ítem tiene alguna relevancia, pero otro ítem puede estar midiendo lo que mide éste. Ítem es relativamente importante.

MATRIZ DE VALIDACIÓN POR EXPERTOS

TÍTULO DE LA TESIS: **El sistema de control interno de inventarios y su incidencia en las ventas del consorcio Gabrielita S.A.C. Trujillo - 2020. VARIABLE: CONTROL INTERNO DE INVENTARIOS**

DIMENSION	ITEMS	SUFICIENCIA	COHERENCIA	RELEVANCIA	CLARIDAD	OBSERVACIONES
Ambiente de Control	<p>11. ¿En la empresa de consorcio Gabrielita S.A.C cuentan con personal directo para el almacenamiento de su mercadería?</p> <p>12. ¿Utilizan un sistema de control para el registro de ingreso y salida de mercadería?</p>	4	4	4	4	
Evaluación de riesgos	<p>13. ¿En la empresa de consorcio su almacén cuenta con la infraestructura adecuada para almacenar su mercadería?</p> <p>14. ¿Considera Ud. importante verificar la mercadería al momento de su ingreso y salida del almacenamiento?</p>	4	4	4	4	
Actividades de control	<p>15. ¿La gerencia ha establecido estrategias, políticas y/o metodologías para gestionar su almacén?</p> <p>16. ¿En empresa de consorcio Gabrielita S.A.C se cumplen las políticas y reglas que gestionan su almacén?</p>	4	4	4	4	
Información y comunicación	<p>17. ¿Considera necesario implementar un sistema de información computarizado para los inventarios?</p> <p>18. ¿Se genera reportes en el momento de efectuarse la venta, compra para la toma de decisiones del propietario?</p>	4	4	4	4	
Supervisión y seguimiento	<p>19. ¿Ud. Cree que la tienda da seguimiento óptimo a las existencias compradas en cuanto a número y calidad de la mercadería?</p> <p>20. ¿El consorcio Gabrielita S.A.C verifica la documentación y que su mercadería este en buen estado?</p>	4	4	4	4	

Calificar de 1 a 4


VARIABLE: VENTAS

DIMENSION	ITEMS	SUFICIENCIA	COHERENCIA	RELEVANCIA	CLARIDAD	OBSERVACIONES
Medición del desempeño de operaciones de las ventas	11. ¿Considera que con el nuevo sistema de control de inventarios permitirá tener acceso oportuno y confiable de los precios actualizados de los productos en venta y a su almacén?	4	4	4	4	
	12. ¿Cree que una vez implementado el sistema de control interno de inventarios se podrá verificar el producto que más se vende en su Empresa?					
	13. ¿Considera que a través de la implementación de un control de inventario mejorara los procesos de atención al cliente ofreciéndole productos disponibles?	4	4	4	4	
	14. ¿Cree que al implementar un control de inventarios se podrá informa a los clientes sobre las promociones, descuentos al momento de realizar la transacción?					
	15. ¿Considera que el sistema de control le ayudara a tener un mejor conocimiento de los productos con los que se dispone?	4	4	4	4	
	16. ¿En el consorcio Gabrielita S.A.C los productos son ubicados con mayor facilidad de localizar para el producto para su venta?					
	17. ¿Considera que las ordenes de las compras se realizan de acuerdo a la necesidad del cliente?	4	4	4	4	
	18. ¿Considera que las ordenes de las compras se realizan por reportes del almacén?					
	19. ¿Considera que con la ayuda de la implementación de los inventarios su personal agilizará cualquier consulta de su cliente y ventas diarias?	4	4	4	4	
	20. ¿Cree que con la implementación de un sistema de control de inventario ayudará a realizar el cálculo y proyección de la distribución y marketing de los productos que vende					

Calificar de 1 a 4

ASPECTOS GENERALES



ASPECTOS	SI	NO	IOBSERVACIONES
El instrumento contiene instrucciones claras y precisas para responder el cuestionario	X		
Los ítems permiten el logro del objetivo de la investigación.	X		
Los ítems están distribuidos en forma lógica y secuencial.	X		
El número de ítems es suficiente para recoger la información. En caso de ser negativa su respuesta, sugiera los ítems a añadir.	X		
Hay alguna dimensión que hace parte del constructo y no fue evaluada.		X	
VALIDEZ			
APLICABLE			SI <input checked="" type="checkbox"/> NO
APLICABLE ATENDIENDO A LAS OBSERVACIONES			SI <input type="checkbox"/> NO
Validado por: Mg. Luis Vigo Bardales		Fecha: 11/09/2022	
Firma: 	Teléfono: 998396668	Email: luis_vigob@yahoo.es	



UNIVERSIDAD SAN PEDRO
VICERECTORADO ACADÉMICO
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS ESCUELA
ACADÉMICO PROFESIONAL DE CONTABILIDAD
PLANILLA DE JUICIO DE EXPERTOS

Respetado Experto: Usted ha sido seleccionado para evaluar el instrumento: **cuestionario** que hace parte de la investigación titulada: **El sistema de control interno de inventarios y su incidencia en las ventas del consorcio Gabrielita S.A.C. Trujillo -TRUJILLO – 2020**. La evaluación de los instrumentos es de gran relevancia para lograr que sean válidos y que los resultados obtenidos a partir de éstos sean utilizados eficientemente; aportando tanto a la elaboración de las Tesis como de sus aplicaciones. Agradecemos su valiosa colaboración.

NOMBRES Y APELLIDOS DEL JUEZ : Mg. Jimmy Javier Rodríguez Pérez
FORMACIÓN ACADÉMICA : **Contador Público**
ÁREAS DE EXPERIENCIA PROFESIONAL : Asesoría contable TIEMPO: 14
años CARGO ACTUAL : Docente
INSTITUCIÓN : **UNIVERSIDAD SAN PEDRO**

Objetivo de la investigación:

Demostrar que la implementación de un sistema de control interno de inventarios mejora las ventas del consorcio Gabrielita S.A.C. Trujillo – 2020.

De acuerdo con los siguientes indicadores califique cada uno de los ítems según corresponda.

CATEGORÍA	CALIFICACIÓN	INDICADOR
CIENCIA Ítems que pertenecen a una a dimensión bastan para la medición de ésta.	cumple con el criterio o nivel derado nivel o nivel.	Ítems no son suficientes para medir la dimensión. Ítems miden algún aspecto de la dimensión, pero no ponderan con la dimensión total. Ítems incrementan algunos ítems para poder evaluar la dimensión completamente. Ítems son suficientes.
CLARIDAD Ítem se comprende fácilmente, por su sintáctica y semántica adecuadas.	cumple con el criterio o nivel derado nivel o nivel	Ítem no es claro Ítem requiere bastantes modificaciones o una clarificación muy grande en el uso de las palabras de acuerdo con su significado o por la ordenación de las palabras. Ítem requiere una modificación muy específica de algunos de los ítems. Ítem es claro, tiene semántica y sintaxis adecuada.
COHERENCIA Ítem tiene relación lógica con la dimensión o indicador que está midiendo.	cumple con el criterio o nivel derado nivel o nivel	Ítem no tiene relación lógica con la dimensión. Ítem tiene una relación tangencial con la dimensión. Ítem tiene una relación moderada con la dimensión que está midiendo. Ítem se encuentra completamente relacionado con la dimensión que está midiendo.
RELEVANCIA Ítem es esencial o importante; no redundante.	cumple con el criterio o nivel derado nivel o nivel	Ítem puede ser eliminado sin que se vea afectada la medición de la dimensión. Ítem tiene alguna relevancia, pero otro ítem puede estar midiendo lo que mide éste. Ítem es relativamente importante.

MATRIZ DE VALIDACIÓN POR EXPERTOS

TÍTULO DE LA TESIS: El sistema de control interno de inventarios y su incidencia en las ventas del consorcio Gabrielita S.A.C. Trujillo - 2020. VARIABLE: CONTROL INTERNO DE INVENTARIOS

DIMENSION	ITEMS	SUFICIENCIA	COHERENCIA	RELEVANCIA	CLARIDAD	OBSERVACIONES
Ambiente de Control	<p>21. ¿En la empresa de consorcio Gabrielita S.A.C cuentan con personal directo para el almacenamiento de su mercadería?</p> <p>22. ¿Utilizan un sistema de control para el registro de ingreso y salida de mercadería?</p>	4	4	4	4	
Evaluación de riesgos	<p>23. ¿En la empresa de consorcio su almacén cuenta con la infraestructura adecuada para almacenar su mercadería?</p> <p>24. ¿Considera Ud. importante verificar la mercadería al momento de su ingreso y salida del almacenamiento?</p>	4	4	4	4	
Actividades de control	<p>25. ¿La gerencia ha establecido estrategias, políticas y/o metodologías para gestionar su almacén?</p> <p>26. ¿En empresa de consorcio Gabrielita S.A.C se cumplen las políticas y reglas que gestionan su almacén?</p>	4	4	4	4	
Información y comunicación	<p>27. ¿Considera necesario implementar un sistema de información computarizado para los inventarios?</p> <p>28. ¿Se genera reportes en el momento de efectuarse la venta, compra para la toma de decisiones del propietario?</p>	4	4	4	4	
Supervisión y seguimiento	<p>29. ¿Ud. Cree que la tienda da seguimiento óptimo a las existencias compradas en cuanto a número y calidad de la mercadería?</p> <p>30. ¿El consorcio Gabrielita S.A.C verifica la documentación y que su mercadería este en buen estado?</p>	4	4	4	4	

Calificar de 1 a 4

VARIABLE: VENTAS

DIMENSION	ITEMS	SUFICIENCIA	COHERENCIA	RELEVANCIA	CLARIDAD	OBSERVACIONES
Medición del desempeño de operaciones de las ventas	21. ¿Considera que con el nuevo sistema de control de inventarios permitirá tener acceso oportuno y confiable de los precios actualizados de los productos en venta y a su almacén?	4	4	4	4	
	22. ¿Cree que una vez implementado el sistema de control interno de inventarios se podrá verificar el producto que más se vende en su Empresa?					
	23. ¿Considera que a través de la implementación de un control de inventario mejorara los procesos de atención al cliente ofreciéndole productos disponibles?	4	4	4	4	
	24. ¿Cree que al implementar un control de inventarios se podrá informa a los clientes sobre las promociones, descuentos al momento de realizar la transacción?					
	25. ¿Considera que el sistema de control le ayudara a tener un mejor conocimiento de los productos con los que se dispone?	4	4	4	4	
	26. ¿En el consorcio Gabrielita S.A.C los productos son ubicados con mayor facilidad de localizar para el producto para su venta?					
	27. ¿Considera que las ordenes de las compras se realizan de acuerdo a la necesidad del cliente?	4	4	4	4	
	28. ¿Considera que las ordenes de las compras se realizan por reportes del almacén?					
	29. ¿Considera que con la ayuda de la implementación de los inventarios su personal agilizará cualquier consulta de su cliente y ventas diarias?	4	4	4	4	
	30. ¿Cree que con la implementación de un sistema de control de inventario ayudará a realizar el cálculo y proyección de la distribución y marketing de los productos que vende					

Calificar de 1 a 4

ASPECTOS GENERALES

ASPECTOS	SI	NO	IOBSERVACIONES
El instrumento contiene instrucciones claras y precisas para responder el cuestionario	X		
Los ítems permiten el logro del objetivo de la investigación.	X		
Los ítems están distribuidos en forma lógica y secuencial.	X		
El número de ítems es suficiente para recoger la información. En caso de ser negativa su respuesta, sugiera los ítems a añadir.	X		
Hay alguna dimensión que hace parte del constructo y no fue evaluada.		X	
VALIDEZ			
APLICABLE			SI <input checked="" type="checkbox"/> NO
APLICABLE ATENDIENDO A LAS OBSERVACIONES			SI NO
Validado por: Mg. Jimmy Javier Rodríguez Pérez		Fecha: 11/09/2021	
Firma: 	Teléfono: 996 869 057	Email: jimy.rodriguez@usanpedeo.edu.pe	

Implementación Descripción de la empresa:

Empresa de Consorcio Gabrielita S.A.C. Es una empresa dedicada a la comercialización de accesorios de celulares, así como también a brindar servicio técnico, establecida en la ciudad de Trujillo desde el 06 de junio del 2019, y posicionada en hasta la presente fecha, brindando a sus clientes un buen servicio y productos de calidad.

Reseña Histórica

La empresa nace en el año de 2019, constituida con el nombre comercial Empresa de Consorcio Gabrielita S.A.C., y lograr una gran aceptación gracias a la acogida y confianza de sus clientes, y el buen servicio de sus trabajadores.

La Empresa de Consorcio Gabrielita S.A.C. dedicada a la compra y/o venta de accesorios de celulares también ofrece servicio técnico, con su propietaria la Srta. Juana Córdova. La empresa ha venido creciendo exitosamente hasta la presente fecha y luego aumentar su mercadería, ha tenido un crecimiento económico sostenible. En la actualidad la empresa a crecido en todo gracias a sus clientes y tiene como objetivo la empresa que sea reconocida a nivel de Trujillo.

Objetivos:

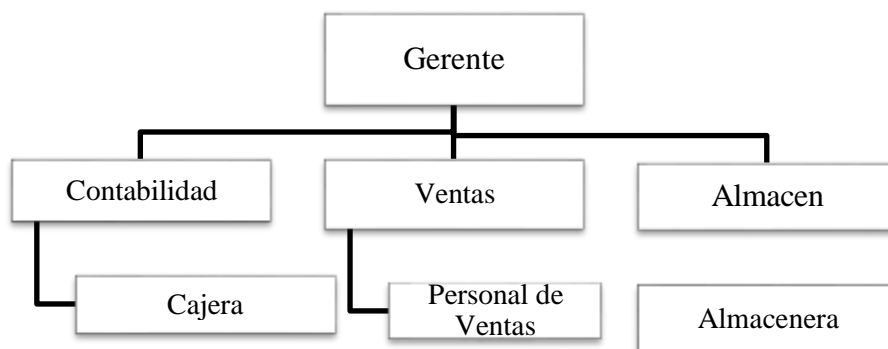
- Ofrecer accesorios de la mejor calidad al alcance del público general.
- Estar constantemente con los accesorios de moda.
- Ampliar el negocio para poder llegar a ser una más de las empresas reconocidas como la mejor a nivel de la Ciudad de Trujillo.

- Buscando tener variedad para cubrir las necesidades de los clientes.

Organigrama

El presente organigrama esquematiza la estructura de la empresa, representando los organismos que la componen e indicando las relaciones jerárquicas que existen entre ellos. Este organigrama representa las diferentes componentes que constituyen la empresa con sus respectivos niveles jerárquicos; así mismos reflejos los diversos tipos de trabajo, especializados, que se realizan en la empresa debidamente asignados por área de responsabilidad.

Gráfico N° 1: Organigrama de la empresa de Consorcio Gabrielita S.A.C.



Fuente: Elaboración propia.

Implementación de un sistema de Control de Inventarios

Este sistema es muy importante ya que permitirá tener un buen control del proceso de ventas y en almacén desde la recepción de la mercadería hasta la entrega del producto a los clientes.

Para dar inicio con la implementación se convocará a una reunión a todo el personal de la empresa de Consorcio Gabrielita S.A.C. sobre el diseño del

control interno a implantar, se dará a conocer y se creará las políticas, procedimientos y llenado de los formatos así mismo se repite lo que se pretende alcanzar con la implantación del diseño y la importancia de cumplir.

Estructura

Para el área de almacén y ventas se implementó un sistema computarizado(Kardex) de la empresa de Consorcio Gabrielita S.A.C, que permita tener un control exacto de entradas y salidas de cada accesorio.

Empresa de Consorcio Gabrielita S.A.C												
Kardex												
Fecha:				Accesorio:								
Proveedor:				Marca:			Stock Maximo:					
RUC:				Tipo:			Stock Minimo:					
Documento Probatorio				Descripcion	Entradas		Salidas			Saldo		
Fecha	Doc	Serie	Numero		Cantidad	Total	Cantidad	C.Unit	Total	Cantidad	C.Unit	Total

Registro del Kardex:

1. El kardex será actualizado diariamente, con la finalidad de poder hacer comparaciones con existencias de productos, así como los registros de almacén, para evitar descuadres.
2. La gerencia solicitara dos veces al mes el kardex así revisar las operaciones generadas en ese periodo de tiempo.

3. Si se encuentran diferencias en dicha comparación se investigará el origen de las mismas y se deberá realizar el ajuste correspondiente, tendrá que ser autorizado por el contador.

Funciones:

- Registrar las entradas y salidas de los accesorios diariamente.
- Verificar que los accesorios que llegan estén de acuerdo a los comprobantes correspondientes.
- Seleccionar los accesorios que viene en mal estado para poder hacer la respectiva devolución.
- Estar en constante comunicación con contabilidad sobre los reportes emitidos.
- Mantener informado a los dueños sobre los stocks de materia prima existente en el área.
- Las salidas de materia prima tienen que ser las que entraron primeras.

Políticas internas del área de ventas y almacén:

- Ser puntual a la hora de ingresar al trabajo.
- Cumplir el manual de organización y funciones.
- Velar por que la mercadería este correctamente almacenada y ordenada de acuerdo a su categoría.
- Rechazar el ingreso de personas que no estén autorizadas en el área.
- Reportar semanalmente el stock de materia prima existente.

Manual de procedimientos del Área De Ventas:

Empresa de Consorcio Gabrielita S.A.C.
Gerencia
Procedimientos: <ul style="list-style-type: none">– Gerencia estará encargado de autorizar algún descuento que se puedan otorgar al cliente.– Responsable de prestar atención a los vendedores y controlar las ventas realizadas.– El área de ventas deberá llevar un adecuado control y análisis de las ventas.– El departamento de ventas debe mantener una relación directa con el almacén a fin de contar con suficiente mercadería para cubrir la demanda.

Si en la organización existe una deficiente administración de los inventarios afecta directamente a las diferentes áreas de la empresa de Consorcio Gabrielita S.A.C.:

- Área de ventas: no cuenta con la mercadería, se genera pérdida de la clientela.
- Área de finanzas: si no se tiene dominio de inventarios puede llegar a la acumulación de inventarios innecesarios perjudicando a la estabilidad de la empresa.

Empresa de Consorcio Gabrielita S.A.C.
Trabajadores de ventas
Procedimientos: <ul style="list-style-type: none">– Encargado de organizar y guiar a los trabajadores de ventas correctamente en la atención al cliente.– Encargado de atender y ofrecer a los clientes información sobre los productos.– Controlar las ventas realizadas y reportar a gerencia.– Revisión de reportes de ventas de los vendedores.– Mantener la información del stock con el almacén actualizada.– Responder a las consultas que se reciban por la página web de empresa de Consorcio Gabrielita S.A.C. o WhatsApp.– Acceso a la actualización de los precios.

REPOSITORIO INSTITUCIONAL DIGITAL

FORMULARIO DE AUTORIZACIÓN PARA LA PUBLICACIÓN DE DOCUMENTOS DE INVESTIGACIÓN

1. Información del Autor			
BORDOBA VILLANUEVA MIGUEL FIDENCIO		32976129	mico@villanueva.edu.2011@hotmail.com
Apellidos y Nombres		ONI	Correo Electrónico
2. Tipo de Documento de Investigación			
<input checked="" type="checkbox"/> Tesis	Trabajo de Suficiencia Profesional	Trabajo Académico	Trabajo de Investigación
3. Grado Académico o Título Profesional			
Bachiller	<input checked="" type="checkbox"/> Título Profesional	Título Segunda Especialidad	Maestría Doctorado
4. Título del Documento de Investigación			
El Sistema de Control Interno de Inventarios y su Incidencia en los Ventos del Consorcio O Abicita S.A.C. Trujillo-2020			
5. Programa Académico			
Contabilidad			
6. Tipo de Acceso al Documento			
<input checked="" type="checkbox"/> Abierta a Pública (*) (info@repositorio.usp.edu.pe/acceso/)		<input type="checkbox"/> Acceso restringido (*) (info@repositorio.usp.edu.pe/acceso/?)	
(*) 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 COMMONS¹

El autor, por medio de este documento, autoriza a la Universidad, publicar su trabajo de investigación en formato digital en el Repositorio Institucional Digital, el cual se podrá acceder, preservar y difundir de forma libre y gratuita, de manera íntegra a todo el documento.²

Chimbote 14 12 2023



[Handwritten Signature]
Firma

Importante

- Según Resolución de Consejo Rectoral N° 001-2009-UNSPD-CC, Reglamento del Registro Nacional de Trabajos de Investigación para obtener Grados Académicos y Títulos Profesionales, del 2 de febrero del 2009.
- Según Ley N° 28035 (Ley que regula el Repositorio Institucional Digital de la Ciencia, Tecnología e Innovación de la Universidad San Pedro) y Ley N° 28036 (Ley que regula el Repositorio Institucional Digital de la Universidad San Pedro) una función exclusiva para que se pueda hacer accesible de forma en la web y difundir en el Repositorio Institucional Digital, sustentado con el Derecho de Autor y Propiedad Intelectual de acuerdo con el artículo 17 de la Ley N° 28035.
- En caso de que el autor sea la universidad se publicará en el nombre del autor y no en el de la universidad.
- Las funciones de este repositorio digital son: almacenar, preservar y difundir de forma libre y gratuita los trabajos de investigación de los autores en formato digital y de herramientas tecnológicas que se utilicen en el desarrollo de investigaciones científicas, tecnológicas y creativas, entre otros. Tener también la función de garantizar que el autor obtenga el crédito por su obra.
- Según el artículo 17.1 del artículo 17 del Reglamento del Registro Nacional de Trabajos de Investigación para obtener grados académicos y títulos profesionales (RNT) las universidades, instituciones y personas de educación superior tienen como obligación registrar todos los trabajos de investigación y proyectos, sustentados en sus repositorios institucionales, en el sistema de acceso abierto de la red digital, accesible para el Repositorio Digital (RDI) a través del Protocolo AICD.

Nota: En caso de restricción en los datos de acceso al documento digital, el RDI en el 2014, 2015 y 2016.

El sistema de control interno de inventarios y su incidencia en las ventas del consorcio Gabrielita S.A.C. Trujillo -2020

INFORME DE ORIGINALIDAD

29%

INDICE DE SIMILITUD

28%

FUENTES DE INTERNET

3%

PUBLICACIONES

13%

TRABAJOS DEL ESTUDIANTE

FUENTES PRIMARIAS

1	repositorio.usanpedro.edu.pe Fuente de Internet	9%
2	repositorio.uladech.edu.pe Fuente de Internet	4%
3	repositorio.ucv.edu.pe Fuente de Internet	3%
4	hdl.handle.net Fuente de Internet	3%
5	Submitted to Universidad Cesar Vallejo Trabajo del estudiante	1%
6	repositorio.upao.edu.pe Fuente de Internet	1%
7	docplayer.es Fuente de Internet	1%
8	es.scribd.com Fuente de Internet	1%
9	repositorio.upeu.edu.pe Fuente de Internet	

