

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



Control interno y su influencia en las ventas de la Empresa Andahuasi
Km 41.5 SAC, año-2024

Tesis para optar el título profesional de Contador Público

Autor:

Bach. Gallardo Cortez, Jhong Kennedy

Asesor – Código ORCID

Mg. Vigo Bardales, Luis Alberto

0000-0002-4328-853X

Chimbote - Perú

2025

Índice general

Índice general.....	i
Índice de tablas	ii
Palabras clave	iv
Constancia de Originalidad	v
Título.....	vi
Resumen.....	vii
Abstract	viii
1. Introducción	1
2. Metodología	17
3. Resultados.....	19
4. Discusión	46
5. Conclusiones.....	49
6. Recomendaciones	50
Agradecimiento.....	51
Referencias bibliográficas.....	52
Anexos	61

Índice de tablas

Tabla 1: El ente cuenta con estructura intitucional facilitando control interno.....	19
Tabla 2: Observa la gerencia una muestra de compromiso en mejorar el control interno..	20
Tabla 3: El ente cuenta con personal capacitado y comprometido con el control interno..	21
Tabla 4: El ente a dispuesto una partida presupuestal para la mejora del control interno...	22
Tabla 5: En su área se ha determinado posibles riesgos sobre los productos.....	23
Tabla 6: Ha observado continua supervision sobre la mitigación de riesgos en su área..	24
Tabla 7: El ente cuenta con controles de detección de veracidad de registros de ventas	25
Tabla 8: La empresa cuenta con controles de prevención de pérdida de materiales y documentación.....	26
Tabla 9: Se cumple con el monitoreo programado en la empresa	27
Tabla 10: Se realizan los monitoreos periódicos en las diferentes áreas de la empresa.....	28
Tabla 11: Se realizan las acciones de mitigación de riesgos identificados en la empresa..	29
Tabla 12: Se reportan las evaluaciones de control interno adecuadamente en la empresa.	30
Tabla 13: El ente asegura sus niveles de inventarios para el proceso de ventas.....	31
Tabla 14: Observa que el almacén del ente tiene las condiciones apropiadas para asegurar las ventas.....	32
Tabla 15: Las frecuencias de compras de nuevos productos son apropiadas.....	33
Tabla 16: Las cantidades de mercancías ingresantes son suficientes para la demanda....	34
Tabla 17: Se capacitan constantemente al personal de atención en cierre de ventas y calidad del servicio.....	35
Tabla 18: Observa que el personal de ventas proyecta empatía y buena disposición	36
Tabla 19: Aplica efectivamente los principios del marketing en publicidad y precio.....	37

Tabla 20: Aplica efectivamente los principios del marketing en promoción y plaza....	38
Tabla 21: Se optimiza efectivamente el costo administrativo asociado a las ventas.....	39
Tabla 22: Controla con rigidez los niveles de costos administrativos asociados a ventas	40
Tabla 23: Observa niveles favorables de venta bruta en la empresa	41
Tabla 24: Considera que el margen de utilidad se encuentra en el promedio del sector.	42
Tabla 25: Normalidad de las variables.....	43
Tabla 26: Contraste de hipótesis general.....	44
Tabla 27: Contraste específico N°01.....	44
Tabla 28: Contraste específico N°02.....	45
Tabla 29: Contraste específico N°03.....	45

Palabras clave: Control Interno y Ventas

Keywords: Internal Control and Sales

Líneas de investigación:

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



USP
UNIVERSIDAD SAN PEDRO

VICERRECTORADO DE INVESTIGACIÓN

CONSTANCIA DE ORIGINALIDAD

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

HACE CONSTAR

Que, de la revisión del trabajo titulado "**Control interno y su influencia en las ventas de la Empresa Andahuasi Km 41.5 SAC, año-2024**" del (a) estudiante: **GALLARDO CORTEZ JHONG KENNEDY**, identificado(a) con Código N° **1616200208**, se ha verificado un porcentaje de similitud del **26%**, 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, 02 de enero de 2026

UNIVERSIDAD SAN PEDRO
VICERRECTORADO DE INVESTIGACIÓN

Dr. JAVIER MARTÍNEZ CARRIÓN
VICERRECTOR



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

Título:

**Control interno y su influencia en las ventas de la Empresa Andahuasi
Km 41.5 SAC, año-2024**

Resumen

En el contexto sobre gestión empresarial y procesos administrativos concerniente en una administración efectiva de las instituciones, surge la iniciativa para esta tesis. En este contexto, se estableció el primer objetivo sobre "Determinar incidencia del control interno sobre las ventas del ente Andahuasi Km 41.5 SAC, periodo 2024; siendo crucial la recopilación de información referente a proyección, también ejecución, por último, supervisión sobre control interno, también en grado de inventario, como capacidad en proceso de intercambio y los resultados de ventas. Donde el estudio fue de clase aplicada no experimental de diseño, donde 21 empleados fueron encuestados. Se observa un resultado de 0.573 Rho Spearman indicando una correlación moderada; concluyendo que es posible afirmar que el control interno tiene una influencia positiva en la mejora de las ventas del ente Andahuasi Km 41.5 SAC, periodo 2024, indicando que a medida que se optimiza su control interno del ente, se podrá tener disponibilidad oportuna sobre productos donde faciliten su venta,

Abstract

Within the context of business management and administrative processes concerning the effective administration of institutions, the initiative for this thesis arose. In this context, the first objective was established: "To determine the impact of internal control on the sales of Andahuasi Km 41.5 SAC, 2024." Crucial to this was the collection of information regarding projections, execution, and supervision of internal control, as well as inventory levels, exchange capacity, and sales results. The study employed a non-experimental, applied design, in which 21 employees were surveyed. A Spearman's rho of 0.573 was observed, indicating a moderate correlation. The conclusion is that it is possible to affirm that internal control has a positive influence on improving sales at Andahuasi Km 41.5 SAC, 2024, indicating that as the entity's internal control is optimized, timely product availability will be achieved, facilitating sales.

1. INTRODUCCIÓN

En el trabajo de investigación considero varios antecedentes relacionados con dos variables de análisis:

De acuerdo con Bravo (Ecuador 2023); presenta su trabajo titulado "Control interno sobre administración en ventas del ente ferretera ABC, localidad de Guayaquil, país Ecuador-2022", cuyo objetivo general es "Establecer el vínculo existente sobre control interno versus gestión en ventas del ente ferretera ABC, localidad de Guayaquil, país Ecuador". En este estudio, el autor emplea la metodología hipotético-deductiva, utilizando no experimental como diseño, de índole transversal. Solo 15 empleados fue la muestra del ente mencionado, y los resultados revelaron niveles de significancia superiores a 0.05 (0.408), lo que condujo a aceptar su hipótesis nula. En conclusión, se establece que "hay un vínculo considerable y directo sobre control interno versus gestión en ventas en ente del rubro comercial, dado que se pudo verificar el valor de la significancia.

Manifiesta Castillo (Chiclayo 2023); expuso su trabajo titulado "Sistema sobre control interno a las ventas optimizando su administración comercial del ente Urbana Innovación EIRL, ciudad Chiclayo 2022", en la que definió su objetivo "Demostrar el efecto del sistema sobre control interno a sus ventas puede potenciar su gestión comercial del ente Urbana Innova EIRL, ciudad Chiclayo 2022". Este análisis se ejecutó teniendo un criterio descriptivo, como cuantitativo aplicando la observación como una técnica. También el tesista concluye que "el ente muestra su control interno inadecuado a su oficina de ventas, donde afecta de manera negativa su gestión comercial", sugiriendo la adecuación del sistema sobre control interno para el departamento en ventas con criterios que promuevan la mejora continua en el ente.

Propone Mendoza (Ecuador 2023); Se llevó a cabo el análisis: implementación del control interno para su departamento en ventas aplicando Coso III del ente comercializadora Mermex. Su primer objetivo fue implementar un control interno para departamento en ventas aplicando Coso III del ente comercializadora Mermex. Para el presente análisis la población utilizada fueron documentos tales como;

facturas y ordenes sobre compras, con comprobantes de 255 en total. Se anticipó que su muestra del estudio correspondió un grupo de 255 comprobantes, donde fueron emitidos por el ente durante el periodo 2022, con grado de confianza de solo 95%, además margen sobre error estimado del 5%, también empleó un diseño experimental de manera metodológica, siendo este un análisis de campo, se ejecutó una recolección de datos al lugar donde ocurre la problemática sobre control interno a ventas, con finalidad de ofrecer solución óptima. Examinando resultados, concluyó que su control interno del ente presenta deficiencias que afecta directamente sobre su rentabilidad como desempeño. De acuerdo con el análisis, los elementos que resulten más perjudicados son aquellos que implican la aplicación sobre normas al control de su data, con el fin de facilitar efectivas decisiones de implicancia estratégica dentro del ente. Los elementos más impactados fueron el ambiente sobre control y el monitoreo. Partiendo de estos hallazgos, se ha diseñado una propuesta que se fundamenta en líneas sobre acción vinculadas a procedimientos como políticas que deben ser socializados y comunicados por el ente, con el propósito de fortalecer el elemento sobre información y comunicación, evitando así que los colaboradores de ventas, tanto antiguos como nuevos, desconozca estas normativas. Es crucial señalar que ningún metodo sobre control interno puede considerarse efectiva si no se lleva a cabo un manejo adecuado sobre sus observaciones y la administración del seguimiento vinculados con ellos. Generalmente, la entidad de Auditoría Interna, Contraloría o su equivalente deberá llevar a cabo esta administración y informar los hallazgos de sus revisiones, utilizando el metodo de evaluación basado en riesgo que propone en las sugerencias dadas.

Considero Hurtado (Ecuador 2023); se presentó su trabajo titulado "Control interno a la gestión financiera y administrativa del ente ganadero Santa Amalia, Cuenca-Ecuador". El objetivo establecido fue "Evaluar el efecto sobre control interno en su gestión financiera y administrativa del ente ganadero Santa Amalia, Cuenca-Ecuador". Donde el trabajo aplico un metodo inductivo, deductivo, con síntesis y análisis, con 10 empleados como muestra para ser analizadas a través de técnicas sobre observación, encuestas y entrevistas. Se llegó a la conclusión, en términos generales, donde su control interno implementado sobre gestión financiera

y administrativa presenta deficiencias, dado que refleja un elevado riesgo y moderada confianza. En tanto, se origina por escasos de conocimiento por parte de empleados operativos sobre reglamentos vigentes y normas internas, que falta ser aplicados ni comunicados, lo que genera descoordinación en la ejecución de las operaciones transaccionales, impactando forma negativa sobre cumplimiento de sus objetivos deseados."

Argumenta Murrieta y Aceves (Ancash-2023), muestra su artículo de nombre "Control interno sobre ventas para una pyme de rubro comercial, considerando servicio sobre consultoría, Huaraz 2022". Su objetivo primario fue "Formalizar su control interno en ventas mediante un instrumento tecnológico, donde facilite las decisiones a tomar para una pyme del rubro comercial". Ejecutando su investigación con un enfoque metodológico, con integral diagnóstico, realizando encuestas. Concluyó que al lograr un aumento en las ventas y lograr una alta participación del sector, es obligatorio tener una proyección de control interno, donde asegure un crecimiento constante, adecuado y confiable, generando así un alto volumen de ventas.

Propone Aguirre (Ecuador 2022), analizo propuestas para un sistema sobre control interno fundamentado en el COSO como metodo, a raíz de las discrepancias vigentes observadas en procesos del departamento sobre ventas del ente Agromaisa S.A. Su objetivo primario fue determinar un plan sobre mejora para procesos netamente operativos, la contabilidad como sus activos para el sistema sobre control interno vigente, utilizan el método COSO con el fin de optimizar sus operaciones del departamento en ventas del ente Agromaisa S.A. Su población de estudio estuvo compuesta por empleados del ente Agromaisa S.A dado que en este periodo se implementará el modelo COSO sobre control interno, que abarca 250 colaboradores. Su muestra estuvo compuesta por cada colaborador que participó en el análisis, quienes tienen las mismas probabilidades de ser seleccionados, formando así parte de nuestro estudio para hallar su muestra del análisis. Donde ejecuto una fórmula sobre finita población. Metodológicamente, se empleó un criterio experimental con índole descriptivo. Concluyendo, sobre sus resultados donde indican implementar un sistema sobre control interno relacionado al COSO como metodo, siendo un instrumento de control integral que abarca criterios

organizacionales totalmente de su negocio, enfatizando el departamento de ventas, permitiendo así una mejor visualización del control en el despacho de mercancías. Se supervisan los procesos como controles que gestionan del departamento de ventas. Con un COSO como metodo, los EE. FF actualmente proporcionan datos oportunos y útiles para decisiones a tomar.

Considera Morante (Ecuador 2022), realizo el análisis: Estrategias sobre aumentar la rentabilidad del ente distribuidora YYS en bebidas gaseosas. Su objetivo importante fue fomentar estrategias donde ayuden a mejorar su liquidez que presenta el ente XYZ del rubro comercio en bebidas gaseosas, localidad General Villamil P. Se aplicó un enfoque metodológico inductivo, comenzando desde lo particular hacia lo general, es decir, recopilando información de cada uno de los elementos del problema mediante diálogos con el gerente del ente. Al examinar los resultados, concluyó que la crisis que atraviesa la nación, junto con reiterados cambios en impuestos aplicables a las bebidas gaseosas, ofrece a la distribuidora la oportunidad de mejorar su estado financiero como administrativo. Esto le permitirá mejor desarrollo para sus actividades, mantener a sus usuarios actuales y atraer a nuevos clientes. Asimismo, durante la realización del seminario de motivación, se apreció un cambio beneficioso en la totalidad de colaboradores sobre su forma de trabajar, lo que indica una actitud afirmativa hacia el logro del objetivo propuesto. En la propuesta se incluye el conforming, que, si se implementa, será muy positivo donde superará la actual liquidez del ente. Por el momento, ya se apertura la Cta. Cte. correspondiente al Banco. Donde se anticipa que, tras la implementación sobre estrategias delineadas en el punto 5.5 de su sugerencia, se obtendrán óptimos resultados. La aplicación de estas estrategias deberá ser verificadas por la tesista, en colaboración con la alta dirección del ente, donde se evaluará y aseguran en tomar decisiones más acertadas.

Argumenta Toro (Ecuador 2022), investigo la relación sobre control interno e impacto de su rentabilidad del ente Cerámicas S.A. Esta es una tesis de pregrado, UG. El objetivo primario fue investigar cómo su control interno puede mejorar su rentabilidad del ente, un total de 12 colaboradores fue la población compuesta por colaboradores de la institución cerámica. Se implementará para la muestra un muestreo aleatorio de carácter simple, donde utilizará una tabla en números al azar.

Metodológicamente, fue no experimental como diseño de análisis de campo. Concluyendo sobre resultados, donde se establece que, a través de una encuesta, se ha evidenciado la ausencia sobre un sistema netamente de control a nivel institucional, lo cual este prototipo permitirá alcanzar la meta, para ser competitivos del rubro. El empleado operativo del ente señala que la compañía no se ejecutó un examen al personal para ver su efectividad en sus respectivos departamentos como también funciones. En tanto, refieren que el ente debería permitir la revisión de la gestión del personal para ejecutar correcciones obligatorias en mejorar de supervisar, lo que facilitaría en decisiones a tomar, concerniente sobre su control interno. También parte de colaboradores menciona sobre implementar un sistema sobre control interno al ente, donde impactaría negativamente en la situación económica del ente debido a la necesaria asignación de capital humano y herramientas, dado los costos altos del efectivo modelo.

Considera Bach. Mechan R & Bach. Vásquez, P (Lima 2021); en su análisis para obtener su grado, ejecutada en el ente COMPROTEX S.A, ubicada en la ciudad de Lima, tras un exhaustivo proceso de análisis y la utilización de un instrumento adecuado, se llegó a la conclusión donde el problema primario que enfrenta la institución sería una deficiencia del departamento en gestión administrativa, primordialmente a causa de la falta sobre control interno. En tanto, se proponía juntar de forma tradicional, e incorporando un elemento esencial en la actualidad: la tecnología. Es relevante señalar que esta propuesta se desarrolló con base en el informe COSO.

Refiere, Bautista (Ancash 2021), del análisis "El examen de cumplimiento, instrumento efectivo en mejora continua del área del talento humano en la comuna distrital de Casma – 2020", se propuso establecer que el examen cumplimiento es un instrumento efectivo en mejora continua del área del talento humano en el ente. Donde el método ejecutado fue de clase cualitativa-bibliográfico, como descriptivo y de caso documental. Las conclusiones a las que se llegó son las siguientes: según el gráfico y cuadro N°01, solo un 93% y también un 77% de interrogados consideró que el examen de cumplimiento es un instrumento de mejora continua del área del talento humano. En relación al gráfico y cuadro N°02, un 70% de interrogados opina que el examen de cumplimiento sería un servicio de evaluación posterior

confiable. Por último, en base al gráfico y cuadro N°03, solo un 83% de interrogados sostiene que el adecuado uso de recursos estatales, conforme a reglas legales, influye en la administración del área del talento humano de la comuna distrital de Casma, Ancash.

Sostiene, Berrocal (Ancash 2021), en su trabajo titulado "Calidad en el examen Gubernamental e incidencias en una auditoría sobre cumplimiento en la comuna provincial del Santa-2020", el objetivo principal fue determinar si la calidad del examen gubernamental incide en auditoría sobre cumplimiento de la comuna provincial del Santa durante el año 2020. La investigación se realizó mediante un enfoque cualitativo descriptivo, utilizando una revisión bibliográfica documental de casos, a través del recobro de datos de varias fuentes tales como textos, también tesis, como trabajos, por último, artículos. Se alcanzaron las siguientes conclusiones: Del gráfico y cuadro N°01, un 87% de interrogados considera que sus mecanismos en control sobre calidad aplicada a procedimientos de una auditoría de clase cumplimiento afectan la comuna provincial del Santa. Indica del gráfico y cuadro N°02, donde un 90% de interrogados afirma que sus controles en calidad sobre la realización de una auditoría de clase cumplimiento ayudan a mejorar la administración en la comuna provincial del Santa. Finalmente, considera el gráfico y cuadro N°03, solo un 73% de interrogados opina que sus controles en calidad para presentación como elaboración del informe del examen de cumplimiento lo cual son efectivos en la comuna provincial del Santa.

Refiere Campos (2021 Lima); en su tesis elaborada en Barranca, realizó un estudio del ente Concisa Constructora del mismo lugar. A través del metodo cuantitativo-cualitativo, se constató que sus deficiencias del ente eran muy evidentes, resaltando las escasas conciliaciones bancarias, como deficiencias en contratar el capital humano, la carencia en capacitaciones, deficiencias en saldar la caja debido a inconsistencias entre lo registrado como lo físico del sistema, así como montos elevados sobre su caja chica donde podrían ocasionar altas pérdidas por posibles robos. Además, se detectaron problemas en el departamento de tesorería que, si no se corrigen, podrían llevar a la quiebra a cualquier empresa.

Refiere, Canaza et al. (Puno 2021), tuvo como primer objetivo en analizar el impacto de administración del capital humano sobre calidad en el servicio comunal de la localidad Usicayos Carabaya. Para ello, se aplicó un metodo documental-descriptivo, concluyendo que existe ausencia sobre procesos selectivos al personal, la capacitación inadecuada según el puesto y mínimas remuneraciones son factores que impactan negativamente sobre su gestión al talento humano. Esto resulta en un rendimiento de empleo deficiente, lo que a su vez se traduce en una calidad de servicio insatisfactoria para los ciudadanos, evidenciada por demoras en la atención a solicitudes, personal desinformado sobre asuntos municipales y una actitud apática en la atención al público, entre otros aspectos.

Plantea Domínguez, S (Lima 2021); en su tesis llevada a cabo en el ente Consul Comercial SAC de la localidad de Huacho, aplico un método exploratorio, propositivo y descriptivo, ejecutando como herramientas un análisis netamente documental y entrevistas. Se llegó a la conclusión de que la entidad no dispone de un plan adecuado que defina los mecanismos a seguir durante el almacenamiento, realizando un análisis sobre políticas en existencias, además al identificar deficiencias, se sugiere un plan en gestión específica para el dicho almacén.

Relaciona, Espino (Ancash 2021); trata un tema de análisis titulado “Examen de cumplimiento e incidencia sobre detección en fraudes de proyectos en ejecución de inversión por gestión directa del Gobierno de Ancash 2020”. El objetivo primero de este estudio es evidenciar que el examen de cumplimiento donde tiene un efecto considerable en identificar y prevenir fraudes en realizar proyectos sobre inversión gestionados directamente por la región Ancash, año 2020. Dada la naturaleza del estudio, se considera que cumple con metodos necesarios para clasificarlo como un estudio documental-bibliográfico, donde todos sus aspectos se fundamentan teóricamente en elaboración del informe final del examen de cumplimiento. Sus conclusiones alcanzadas son las que siguen: El gráfico N°07 y cuadro N°09, se observa que un 90% de interrogados afirmaron que el examen de cumplimiento ha permitido detectar fraudes en adquisiciones a precios inflacionarios, mientras que el 7% indicó lo contrario y el 3% no tenía conocimiento al respecto. Es fundamental indicar que el examen de cumplimiento se considera un instrumento efectivo para detectar fraudes en adquisiciones ejecutadas a precios inflacionados. Según el

cuadro 10 y el gráfico 8, el 93% de interrogados afirmaron que el examen de cumplimiento ha sido eficaz en la identificación de fraudes vinculados al control de calidad de los materiales, mientras que el 7% no estuvo de acuerdo. De manera similar el anterior cuadro, son formas fraudulentas más comunes está relacionada con calidad de mercancía aplicada en los proyectos, ya que a menudo son reemplazados por materiales de inferior calidad, lo que resulta en ejecución sobre obra con condiciones de durabilidad inadecuadas.

Considera, García y Huayta (Ayacucho 2021); en su informe, se propusieron establecer la relación sobre examen de cumplimiento y la administración del capital humano en un ente educativo de la localidad de Ayacucho. En ello, realizaron un análisis correlacional-descriptivo de carácter no experimental. El resultado importante reveló que existían efectos entre sus variables, donde concluyo que el examen de cumplimiento está orientada a mejorar la gestión institucional, evidenciando a través de un informe final en auditoría todas sus falencias que deben ser corregidas para alcanzar los objetivos establecidos.

Plantea, Jumady y Lilla (Lima 2021); en su artículo, se propusieron examinar la influencia de factores asociados a la administración del área de ventas en el rendimiento del empleo, donde clasifica este estudio como explicativa. Los hallazgos de este análisis reflejan que tanto una motivación laboral como ambiente laboral tienen efecto considerable del desempeño. El análisis refleja que, tanto desde una perspectiva teórica como a través de investigaciones empíricas previas, aumentar su motivación y mejorar el clima laboral ayudará a optimizar el rendimiento de los servidores estatales.

Afirma, León (Ancash 2021); ejecuto un análisis proponiendo en analizar el impacto de la auditoría de cumplimiento con la administración del área de ventas en un ente comercial de Huaraz. En ello, se realizó un análisis básico, de carácter no experimental con criterio cuantitativo utilizando 48 empleados como muestra a quienes se les proporcionó preguntas que conformaron dicho cuestionario dando su respuesta. Los resultados más relevantes indicaron solo un 56% en planificación, la además un 60% sobre ejecución, por último 58% elaboración de un informe final sobre examen de cumplimiento tenían una influencia positiva sobre la

administración del departamento en ventas. Por lo tanto, al implementar las recomendaciones del informe, la institución comercial podría alcanzar los objetivos que se había propuesto.

Oscoco (Apurímac 2021), propone su tesis titulado "La administración del área de ventas y su vínculo con examen de cumplimiento de un ente comercial, localidad Pacucha" donde su objetivo primario es demostrar la conexión entre la Gestión del área en ventas y su vínculo con examen de cumplimiento de un ente comercial. Su análisis fue de tipo documental-bibliográfico. Sus conclusiones alcanzadas son: Se halló que la Gestión del departamento en ventas tiene una relación débil positiva sobre un desempeño del examen de cumplimiento de un ente comercial, localidad Pacucha, lo cual se evidencio a través de un coeficiente 0.552 de correlación Spearman. Además, se estableció que la planificación del área en ventas también se relaciona de forma positiva débil de coeficiente 0.475 de correlación Spearman con el examen de cumplimiento de un ente comercial, localidad Pacucha

Manifiesta Rosas (Ancash 2021), en su tesis, tuvo como propósito examinar la conexión entre un examen de cumplimiento y el departamento en ventas en un ente del sector industrial en Chimbote. En ello, utilizó una correlacional-descriptiva como metodo, se aplicó un cuestionario a 86 participantes como muestra para cada variable. Los hallazgos más destacados revelaron que el examen de cumplimiento tenía en un grado medio (50%), al igual que la gestión del departamento en ventas (72%). Esto sugiere que la carencia del examen de cumplimiento optimo afecta negativamente la administración del capital humano del área en ventas, lo que a su vez ocasiona retrasos en el cumplimiento de planes como objetivos parametrados por el ente. En consecuencia, se concluye que hay relación significativa entre sus variables analizadas.

En lo que respecta sobre fundamentación científica, se tomaron en cuenta fuentes teóricas relacionadas con 02 variables; primero, al considerar la variable exógena, control interno. Argumenta Estupiñán (2016), tiene como objetivo resaltar operaciones financieras dentro de procedimientos contables. Este contexto, la gerencia del ente es la encargada de implementar su control interno, con el fin de garantizar sus resultados sobre gestión.

Describe Santillán (2015), señala que un control interno es fundamental para alcanzar los objetivos, actuando como base del proceso de administración.

Coopers & Librand (2017), sostienen sobre "control interno; se compone de 05 elementos interrelacionados" (p. 5), que incluyen entorno, la evaluación sobre riesgos, las actividades, la comunicación, por último, supervisión, los cuales deben colaborar bajo un entorno de sinergia, formando uno solo, adaptándose a sus condiciones del ente. En este contexto, Coopers & Librand (2017), añaden sobre "control interno, donde puede facilitar que el ente logre sus objetivos diversos sobre rentabilidad como rendimiento, así como prevenir una posible pérdida en activos" (p. 7). Esto asegura en poder gestionar información fidedigna, mejorar la confianza sobre un cumplimiento normativo del rubro empresarial y prevenir efectos adversos vinculados con calidad como reputación del ente.

Fonseca (2021), señala que "mayor parte de entes del rubro privado han desarrollado, funciones necesarias para su proceso en crecimiento evolutivo; diversos sistemas sobre procedimientos de control que puede ser simple o complejo, para que los colaboradores ejecuten actividades de forma diaria". (p. 41). Así, es fácil apreciar en su estructura institucional jerárquica las áreas del ente.

Fonseca (2021), refiere sobre "COSO, donde se representa mediante estructura tridimensional, compuesta por componentes, factores y objetivos, donde interactúan entre ellos dentro del ente" (p. 42).

Barquero (2018), menciona que, desde la perspectiva del gestor, la definición de procedimientos sobre control interno es netamente su responsabilidad, a pesar que debido a la falta de tiempo, no siempre se puede dedicar el tiempo necesario.

De manera similar, la base teórica relacionada con mi segunda variable, ventas; en este contexto, García (2021), comenta que "la función en ventas representa una excelente opción profesional para muchos colaboradores, se refiere sobre lo que no tiene que dudar". (p. 19). El experto sugiere una fórmula al agente vendedor, donde consiste en la combinación de formación, y actitud práctica como teórica.

En tanto, Schnarch (2016), menciona que hay diversas modalidades en venta, como también venta individual (tanto interior como exterior), la venta telefónica (telemarketing), por último venta en línea (a través de internet). Por tanto, vender viene hacer el oxígeno vital para la supervivencia del ente.

Schnarch (2016), añade que "el proceso en ventas es interactivo debido a la constante interrelación entre comprador como vendedor, también es perenne por su naturaleza cíclica, combinando retroalimentación". (p. 76). El experto también refiere que "el embudo sobre ventas puede asociarse con su proceso en decisión netamente de compra" (p. 86).

Schnarch (2016), aclara que realmente "unos robots no reemplazarán a agentes de ventas, aunque una inteligencia artificial representa la mayor revolución sobre ventas desde el inicio del teléfono celular, por tanto esto no eliminará al agente en ventas" (p. 94), como se explica por el carácter emocional de la venta, donde puede desarrollarse considerando la empatía, ser carismático como simpático.

En cuanto la justificación, Baptista, Fernández y Hernández (2015), la justificación del actual análisis se concentro en siguientes puntos:

Justificación científica, los resultados del presente trabajo sobre la vinculación que podría tener su control interno y su incidencia las ventas del ente Andahuasi Km 41.5 SAC; por ende sería de aporte a nuevos estudios vinculados a dicho tema de investigación y análisis; además podría servir como materiales de consulta para nuevos tesis que pudieran tocar los temas impartidos en este estudio a realizar. También se considera justificación social; lo cual considera problemática y objetivos planteados, el presente trabajo de investigación, y con la finalidad de cumplir objetivos, donde involucro tanto a la empresa, proveedores y sobre todo a la comunidad para así fortalecer su control Interno para todas las áreas en especial ventas, y los resultados que se obtendría en esta investigación aportaría grado de efectividad, y económico en control y orientación sobre fondos estatales; lo cual tendría una repercusión significativo en la población del distrito, con más obras para ellos. En ese sentido se tiene justificación teórica; donde este estudio propuso como su control interno, incide en las ventas del ente Andahuasi Km41.5 SAC, periodo 2024; para la cual servirá de base para diferentes sustentos sobre fundamentos bibliográficos, para verificar el desarrollo en sus variables de análisis. Por tanto se tuvo una justificación práctica, donde el estudio ofrece instrumentos pertinentes al ente Andahuasi Km 41.5 SAC, lo cual podría permitir mejorar sustancialmente las ventas y lo que sería fundamental en poder optimizar la eficiencia en los

trabajadores de la empresa, sujeto de estudio. Y por ultimo se tuvo una justificación metodológica, donde el estudio empleo un diseño descriptivo-propositivo con el fin en analizar factores donde permitirían al tesista establecer posibles carencias que se podría encontrar en el area de ventas, y cogiendo como base sus variables y metodos estudiados.

En relación con el problema de estudio, podemos afirmar que la administración empresarial podría ser vista como una sinergia sobre procesos de planificación, también organización, además integración, del mismo modo dirección, por ultimo control sobre recursos dentro del ente. En este contexto, la totalidad de procesos son relevantes; no obstante, muchas administraciones descuidan el control, que es un proceso de sumo interes para el ente. En tanto este marco, sobre control interno se define como el proceso influenciado por su estructura, su trabajo, como también flujos en autoridad, así como por individuos y sistemas, diseñado con asistir al ante en el logro de sus metas acordadas. Por tanto, muchas empresas operan en contextos completamente diferentes a los mencionados en los renglones anteriores, ya que se distancian considerablemente de condiciones buenas, debido al factor humano, institucionales o circunstanciales. Viene hacer el caso del ente Andahuasi Km 41.5 SAC, donde se evidencia la ausencia del sistema sobre control interno eficaz, dado que no disponen de un MOF". Los empleados no está debidamente calificado, tampoco no se implementan políticas adecuadas en ventas, menos en control, provocando, en muchas ocasiones, pérdidas sobre productos, también confusión y por ende desmotivación entre los empleados, manifestándose problemas tanto a nivel funcional como laboral, debido a la evidente falta de claridad en las Operaciones ejecutadas.

En tanto no se llevan a cabo acciones de modificación en el ente, en lo que respecta sobre control interno, podrían surgir problemas graves en cuanto a la disponibilidad en productos para venderse, registros que no reflejan una realidad, falta de documentación, cuando hay supervisión, también pérdida sobre productos, labores redundante, entre otros casos; lo que podría impactar económicamente a la empresa.

A fin de revertir la problemática, para lo cual la investigación planteó las siguientes interrogantes:

Problemática general

¿En qué medida el control interno influye en las ventas de la empresa Andahuasi Km 41.5 SAC, año-2024?

Problemas específicos:

¿En qué medida la proyección del control interno influye en las ventas de la empresa Andahuasi Km 41.5 SAC, año-2024?

¿En qué medida la ejecución del control interno influye en las ventas de la empresa Andahuasi Km 41.5 SAC, año-2024?

¿En qué medida la supervisión del control interno influye en las ventas de la empresa Andahuasi Km 41.5 SAC, periodo-2024?

En tanto su conceptualización como también operacionalización de sus variables; la variable primera (VI) es control interno, refiere Bani y Sharairi (2016), es el grupo de procesos, como políticas y procedimientos acordados dentro de un ente con finalidad de proteger sus recursos, como garantizar la precisión en data financiera, asegurar cumplimiento en leyes y normas, como promover eficiencia operativa. Por eso en otras palabras, control interno sirve para mitigar errores, fraudes y pérdidas, y para que las operaciones del ente se ejecuten de forma ordenada y confiable. Ejemplo: Revisar las facturas antes de realizar un pago o que dos personas diferentes autoricen una transacción importante son ejemplos de controles internos.

Por consiguiente, la definición operacional de la variable control interno, su condición es cualitativa, donde se operativizará en una extensión, teniendo tres dimensiones y seis indicadores.

En conclusión, Vélez & Boza, (2020), identifica tres dimensiones fundamentales para el control interno. La primera dimensión refiere sobre la proyección de control interno, es una conclusión refiriéndose al proceso sobre planificación y anticipación de las acciones, políticas y procedimientos que una empresa

implementará para cerciorar que su sistema sobre control interno funcione correctamente en el futuro. En otras palabras, es la etapa en la que se diseña o proyecta cómo se aplicará un control interno interiormente al ente, considerando los riesgos, objetivos y recursos disponibles. En términos simples: La proyección de control interno es planear cómo se va a controlar que todo dentro de la empresa se haga bien, de forma ordenada, segura y eficiente; de ello se desprende los objetivos principales como es; prevenir errores, fraudes o pérdidas, asegurar que las operaciones sigan las normas y políticas establecidas, mejorar la efectividad en procesos financieros y administrativos.

Garantizar información contable confiable y oportuna. Por otro lado, Vallejo (2021), sobre la segunda dimensión ejecución sobre control interno, es la parte donde se ponen en práctica todas las políticas, normas y procedimientos que fueron planificados en la proyección del control interno. En otras palabras, es aplicar las medidas de control dentro del ente para asegurar una funcionalidad total correcta y se cumplan los objetivos establecidos. En forma simple; la ejecución de control interno viene hacer funcionar el plan sobre control interno, es decir, poner en marcha las acciones de control para verificar sus operaciones se ejecuten de forma correcta, segura y eficiente; y de ello se desprende los objetivos, tales como cumplir con políticas y también procedimientos definidos; detectar y corregir errores o irregularidades; proteger sus recursos del ente, como garantizar la confiabilidad de datos contable y administrativa. Como ejemplo podría ser que, durante la ejecución del control interno, una empresa revisa diariamente ingresos, como egresos de efectivo, además controla los inventarios con reportes semanales, y también supervisa que las facturas estén correctamente registradas.

Finalmente nos argumenta, Vélez & Boza, (2020), sobre la tercera dimensión de supervisión del control interno, donde refiere que es la etapa en la que se revisa y evalúa si un sistema sobre control interno está funcionando correctamente dentro del ente. Es decir, se vigila y controla que las normas, procedimientos y políticas que se aplicaron realmente estén dando buenos resultados y se cumplan adecuadamente. En forma simple: La supervisión del control interno consiste en verificar y evaluar cómo se está aplicando el control interno, para detectar fallas, corregir errores y mejorar los procesos; en tanto sus objetivos, son en comprobar

que las medidas de control interno se cumplan; también detectar deficiencias o irregularidades, como además tomar medidas correctivas a tiempo; y asegurar que la empresa siga funcionando de manera eficiente y segura; ejemplos claros serían, que durante la supervisión del control interno, una empresa puede; revisar los informes financieros y los registros contables; evaluar si los empleados siguen los procedimientos establecidos; y realizar auditorías internas para detectar errores o fraudes.

La variable dependiente que contempla ventas, según Vélez y Boza (2020), es el proceso donde un individuo o ente ofrece un bien o servicio a cambio de dinero u otra forma de pago. También se puede conceptualizar como una actividad económica donde consiste en convencer y satisfacer las necesidades del cliente, generando un beneficio al vendedor como también al comprador. Ejemplo: Cuando una tienda vende ropa a sus clientes, está realizando una venta.

En tanto su definición operacional, de la variable ventas, fue de naturaleza cualitativa y se operó en una extensión, teniendo tres dimensiones y seis indicadores. En conclusión, Valenzuela (2022), identifica tres dimensiones fundamentales para la variable venta. La primera dimensión sobre nivel de inventario disponible, es el número de productos o mercancía que un ente tiene en existencia y que están listos para ser utilizados o vendidos. En otras palabras, es el stock real disponible después de considerar los artículos ya comprometidos (por ejemplo, los que ya están reservados para pedidos de clientes). Un ejemplo podría ser, si una tienda tiene 500 camisetas, pero 200 ya fueron vendidas y están por entregarse, el nivel de inventario disponible es 300 camisetas. Del mismo modo la importancia engloba a poder permitir saber si hay suficiente producto para atender la demanda; ayuda a evitar faltantes (quedarse sin stock) o excesos de inventario y es clave para la planificación de compras y producción. En tanto, Valenzuela (2022), sobre la segunda dimensión relacionado a capacidad de proceso de intercambio se refiere a la habilidad que tiene un sistema, empresa o persona para realizar y manejar transacciones o intercambios de manera eficiente. En términos simples, es la cantidad de operaciones o intercambios que se pueden realizar en un determinado tiempo, manteniendo la calidad y la eficiencia del proceso. Dado un ejemplo, en una tienda, la capacidad de proceso de intercambio puede ser el número de ventas o devoluciones que los empleados pueden atender por hora. En una

fábrica, sería la cantidad de productos que pueden intercambiarse o procesarse entre diferentes etapas de producción. Por otro lado, tenemos las diversas importancias, donde permite medir la eficiencia operativa; ayuda a identificar cuellos de botella en los procesos y facilita la planificación de recursos y tiempos. Por último, Valenzuela (2022), sobre la tercera dimensión relacionado sobre El resultado de ventas es el beneficio o pérdida que obtiene una empresa después de realizar sus ventas, una vez que se restan los costos y gastos relacionados. En palabras simples, muestra si la empresa ganó o perdió dinero con sus ventas. En tanto su Fórmula básica es:

Resultado de ventas = Ingresos por ventas – Costos y gastos de venta. Un ejemplo claro es; si una empresa vendió S/10,000 en productos y gastó S/7,000 en producir y venderlos, el resultado de ventas es S/3,000 de ganancia.

La operacionalización de variables, como la variable independiente que es el Control Interno, se desprenderá tres dimensiones como son: Proyección sobre control interno, ejecución sobre control interno y supervisión de control interno, donde cada dimensión de apoyara en dos indicadores cada una como son: Nivel estructural institucional, recursos institucionales, administración de riesgos, proceso sobre control, monitoreo netamente sistemático y evaluación de control. Del mismo modo la variable dependiente ventas, tendrá tres dimensiones, tales como: Nivel sobre inventario disponible, tener capacidad en procesos intercambiables y resultados en ventas; en ese sentido también se trabajará con indicadores como son: Disponible Stock, frecuencia sobre reabastecimiento, personal capacitado, proceso de marketing, además costos administrativos, por último, margen sobre utilidad.

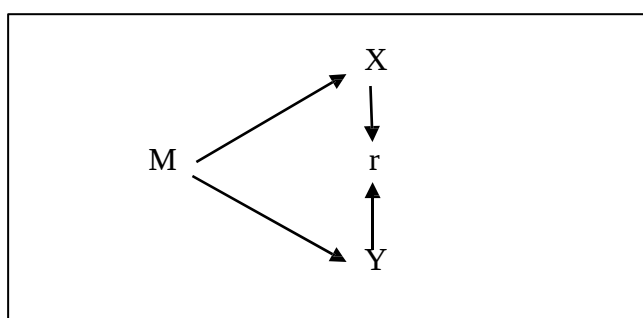
En el estudio del análisis, se planteó las hipótesis como son; hipótesis general: El control interno influye significativamente en las ventas de la empresa Andahuasi Km 41.5 SAC, año-2024. El cual se desprendio las hipótesis específicas: La proyección del control interno influye significativamente en las ventas de la empresa Andahuasi Km 41.5 SAC, año-2024; la ejecución del control interno influye significativamente en las ventas de la empresa Andahuasi Km 41.5 SAC, año-2024; y la supervisión del control interno influye significativamente en las ventas de la empresa Andahuasi Km 41.5 SAC, periodo - 2024.

En tanto, en correlación con su hipótesis de estudio, se formuló su objetivo principal: Establecer en qué medida el control interno influye en las ventas de la empresa Andahuasi Km 41.5 SAC, periodo-2024. Donde desglosamos los objetivos específicos: Determinar en qué medida la proyección del control interno influye en las ventas de la empresa Andahuasi Km 41.5 SAC, año-2024; determinar en qué medida la ejecución del control interno influye en las ventas de la empresa Andahuasi Km 41.5 SAC, año-2024; y determinar en qué medida la supervisión del control interno influye en las ventas de la empresa Andahuasi Km 41.5 SAC, año-2024.

2. METODOLOGIA

Según Vara (2015), “La investigación empresarial casi siempre es aplicada, porque busca solucionar un problema concreto, práctico, de la realidad cotidiana de las empresas”. (p. 235). Así mismo, Kaseng (2017) “cuando se trabaja con seres humanos puede haber un conjunto de características que no son manipulables, y si pudieran ser manipulables, existen factores éticos que lo hacen no recomendable”. (p. 204).

Enmarcados en las definiciones anteriores, es factible afirmar que, la investigación se realizó como tipo aplicada y diseño no experimental.



M = Muestra

r = relación

X = Control Interno

Y = Ventas

Con relación a la población y muestra; se tuvo en cuenta un total 21 personas que trabajan en la empresa analizada, donde según Arias (2022) “Si la población, por el número de unidades que la integran, resulta accesible en su totalidad, no será necesario extraer una muestra. En consecuencia, se podrá investigar u obtener datos de toda la población objetivo, sin que se trate estrictamente de un censo”. (p. 83). En ese marco, la muestra por conveniencia fue de los 21 colaboradores de la misma empresa.

En ese sentido las técnicas e instrumentos de estudio, donde indica Arias (2022) “se define la encuesta como una técnica que pretende obtener información que suministra un grupo o muestra de sujetos acerca de sí mismos, o en relación con un tema particular”. (p. 72).

Por sus características se aplicaron las encuestas en este trabajo de investigación. Además la validez y confiabilidad de instrumentos, donde refiere Arias (2022) “un instrumento de recolección de datos es cualquier recurso, dispositivo o formato (en papel o digital), que se utiliza para obtener, registrar o almacenar información”. (p. 68).

Hernández, Fernández & Baptista (2015), que indica que “La validez, en términos generales, se refiere al grado en que un instrumento mide realmente la variable que pretende medir” (p. 200).

Hernández, Fernández & Baptista (2015) “La confiabilidad de un instrumento de medición se refiere al grado en que su aplicación repetida al mismo individuo u objeto produce resultados iguales” (p. 200),

También el procesamiento y análisis de la información; donde los datos se ordenaron, procesaron y analizaron con el apoyo informático del software Ms Excel 2019 y SPSS v. 26., para todo el soporte estadístico necesario para probar las hipótesis de este trabajo.

Y por último los aspectos éticos, tal como indica Torres (2019) “la ética es un cuerpo de conocimientos que aborda la naturaleza de las acciones humanas en la vida social, desde la óptica de los conceptos y preceptos morales” (p. 10). En ese sentido, es importante señalar que desde la óptica ética se cumplió con los estándares necesarios.

3. RESULTADOS

Variable: Control Interno

Tabla N°01

Considera que la empresa cuenta con una estructura organizacional que facilite el control interno

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	1	4,8	4,8	4,8
	Raramente	3	14,3	14,3	19,0
	Ocasionalmente	8	38,1	38,1	57,1
	Frecuentemente	4	19,0	19,0	76,2
	Siempre	5	23,8	23,8	100,0
	Total	21	100,0	100,0	

Fuente: Aplicación encuesta al ente Andahuasi Km 41.5 SAC, periodo 2024.

Interpretación: Es evidente, al realizar la consulta sobre si se considera que la empresa posee una estructura organizacional que favorezca el control interno, que el 4.8% señala que nunca, el 14.3% destaca que raramente, el 38.9% mencionó que ocasionalmente, el 19% indica que frecuentemente y el 23.8% manifiesta que siempre.

Tabla N°02

Observa que la gerencia de la empresa muestra un compromiso por la mejora del control interno

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	1	4,8	4,8	4,8
	Raramente	4	19,0	19,0	23,8
	Ocasionalmente	6	28,6	28,6	52,4
	Frecuentemente	6	28,6	28,6	81,0
	Siempre	4	19,0	19,0	100,0
	Total	21	100,0	100,0	

Fuente: Aplicación encuesta al ente Andahuasi Km 41.5 SAC, periodo 2024.

Interpretación: Es evidente, al realizar la consulta, que si se observa que la gerencia de la empresa demuestra un compromiso con la mejora del control interno, el 4.8% indica que nunca, el 19% señala que raramente, el 28.6% menciona que ocasionalmente, el 28.6% manifiesta que frecuentemente y el 19% afirma que siempre.

Tabla N° 03

La empresa cuenta con personal capacitado y comprometido con el control interno

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	1	4,8	4,8	4,8
	Raramente	3	14,3	14,3	19,0
	Ocasionalmente	10	47,6	47,6	66,7
	Frecuentemente	4	19,0	19,0	85,7
	Siempre	3	14,3	14,3	100,0
	Total	21	100,0	100,0	

Fuente: Aplicación encuesta al ente Andahuasi Km 41.5 SAC, periodo 2024.

Interpretación: Es claro al realizar la consulta sobre si la empresa dispone de personal cualificado y dedicado al control interno, que el 4.8% señala que nunca, el 14.3% destaca que raramente, el 47.6% mencionó que ocasionalmente, el 19% indica que frecuentemente y el 14.3% manifiesta que siempre.

Tabla N°04

La empresa a dispuesto una partida presupuestal para la mejora del control interno

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	1	4,8	4,8	4,8
	Raramente	3	14,3	14,3	19,0
	Ocasionalmente	5	23,8	23,8	42,9
	Frecuentemente	7	33,3	33,3	76,2
	Siempre	5	23,8	23,8	100,0
	Total	21	100,0	100,0	

Fuente: Aplicación encuesta al ente Andahuasi Km 41.5 SAC, periodo 2024.

Interpretación: Es claro al realizar la consulta sobre si la empresa ha asignado un presupuesto para la mejora del control interno, que el 4.8% señala que nunca, el 14.3% destaca que raramente, el 23.8% mencionó que ocasionalmente, el 33.3% indica que frecuentemente y el 23.8% manifiesta que siempre.

Tabla N°05

En su área de trabajo se ha determinado adecuadamente los posibles riesgos sobre los productos

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	1	4,8	4,8	4,8
	Raramente	2	9,5	9,5	14,3
	Ocasionalmente	5	23,8	23,8	38,1
	Frecuentemente	9	42,9	42,9	81,0
	Siempre	4	19,0	19,0	100,0
	Total	21	100,0	100,0	

Fuente: Aplicación encuesta al ente Andahuasi Km 41.5 SAC, periodo 2024.

Interpretación: Es evidente, al realizar la consulta, que en su área de trabajo no se han identificado adecuadamente los posibles riesgos asociados a los productos. El 4.8% señala que nunca se ha hecho, el 9.5% indica que raramente, el 23.8% menciona que ocasionalmente, el 42.9% manifiesta que frecuentemente y el 19% afirma que siempre.

Tabla N° 06

Ha observado la presencia continua del supervisor sobre la mitigación de riesgos en su área

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	4	19,0	19,0	19,0
	Raramente	2	9,5	9,5	28,6
	Ocasionalmente	3	14,3	14,3	42,9
	Frecuentemente	8	38,1	38,1	81,0
	Siempre	4	19,0	19,0	100,0
	Total	21	100,0	100,0	

Fuente: Aplicación encuesta al ente Andahuasi Km 41.5 SAC, periodo 2024.

Interpretación: Es evidente, al realizar la consulta sobre si ha notado la presencia constante del supervisor en la mitigación de riesgos en su área, que el 19% señala que nunca, el 9.5% destaca que raramente, el 14.3% menciona que ocasionalmente, el 38.1% indica que frecuentemente y el 19% manifiesta que siempre.

Tabla N°07

La empresa cuenta con controles de detección de veracidad de registros de ventas

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	2	9,5	9,5	9,5
	Raramente	2	9,5	9,5	19,0
	Ocasionalmente	2	9,5	9,5	28,6
	Frecuentemente	9	42,9	42,9	71,4
	Siempre	6	28,6	28,6	100,0
	Total	21	100,0	100,0	

Fuente: Aplicación encuesta al ente Andahuasi Km 41.5 SAC, periodo 2024.

Interpretación: Es claro, al consultar si la empresa tiene controles para verificar la veracidad de los registros de ventas, que el 9.5% afirma que nunca, el 9.5% señala que raramente, el 9.5% menciona que ocasionalmente, el 42.9% indica que frecuentemente y el 28.6% manifiesta que siempre.

Tabla N°08

La empresa cuenta con controles de prevención de pérdida de materiales y documentación

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	1	4,8	4,8	4,8
	Raramente	5	23,8	23,8	28,6
	Ocasionalmente	6	28,6	28,6	57,1
	Frecuentemente	5	23,8	23,8	81,0
	Siempre	4	19,0	19,0	100,0
	Total	21	100,0	100,0	

Fuente: Aplicación encuesta al ente Andahuasi Km 41.5 SAC, periodo 2024.

Interpretación: Es claro al realizar la consulta sobre si la empresa dispone de controles para la prevención de la pérdida de materiales y documentación, que el 4.8% señala que nunca, el 23.8% destaca que raramente, el 28.6% mencionó que ocasionalmente, el 23.8% indica que frecuentemente y el 19% manifiesta que siempre.

Tabla N°09

Se cumple con el monitoreo programado en la empresa

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	4	19,0	19,0	19,0
	Raramente	4	19,0	19,0	38,1
	Ocasionalmente	6	28,6	28,6	66,7
	Frecuentemente	6	28,6	28,6	95,2
	Siempre	1	4,8	4,8	100,0
	Total	21	100,0	100,0	

Fuente: Aplicación encuesta al ente Andahuasi Km 41.5 SAC, periodo 2024.

Interpretación: Es evidente, al realizar la consulta sobre el cumplimiento del monitoreo programado en la empresa, que el 19% señala que nunca se lleva a cabo, el 19% destaca que raramente, el 28.6% menciona que ocasionalmente, el 28.6% indica que frecuentemente y el 4.8% manifiesta que siempre.

Tabla N°10

Se realizan los monitoreos periódicos en las diferentes áreas de la empresa

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	3	14,3	14,3	14,3
	Raramente	3	14,3	14,3	28,6
	Ocasionalmente	6	28,6	28,6	57,1
	Frecuentemente	8	38,1	38,1	95,2
	Siempre	1	4,8	4,8	100,0
	Total	21	100,0	100,0	

Fuente: Aplicación encuesta al ente Andahuasi Km 41.5 SAC, periodo 2024.

Interpretación: Es claro, al consultar sobre la realización de monitoreos periódicos en las diversas áreas de la empresa, que el 14.3% señala que nunca se llevan a cabo, el 14.3% destaca que raramente se realizan, el 28.6% menciona que ocasionalmente se efectúan, el 38.1% indica que frecuentemente se llevan a cabo y el 4.8% manifiesta que siempre se realizan.

Tabla N°11

Se realizan las acciones de mitigación de riesgos identificados en la empresa

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	1	4,8	4,8	4,8
	Raramente	3	14,3	14,3	19,0
	Ocasionalmente	6	28,6	28,6	47,6
	Frecuentemente	7	33,3	33,3	81,0
	Siempre	4	19,0	19,0	100,0
	Total	21	100,0	100,0	

Fuente: Aplicación encuesta al ente Andahuasi Km 41.5 SAC, periodo 2024.

Interpretación: Es claro, al consultar sobre la implementación de las acciones para mitigar los riesgos identificados en la empresa, que el 4.8% afirma que nunca se realizan, el 14.3% señala que raramente, el 28.6% menciona que ocasionalmente, el 33.3% indica que frecuentemente y el 19% manifiesta que siempre.

Tabla N°12

Se reportan las evaluaciones de control interno adecuadamente en la empresa

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	3	14,3	14,3	14,3
	Raramente	4	19,0	19,0	33,3
	Ocasionalmente	4	19,0	19,0	52,4
	Frecuentemente	5	23,8	23,8	76,2
	Siempre	5	23,8	23,8	100,0
	Total	21	100,0	100,0	

Fuente: Aplicación encuesta al ente Andahuasi Km 41.5 SAC, periodo 2024.

Interpretación: Es evidente, al realizar la consulta sobre si las evaluaciones de control interno se reportan de manera adecuada en la empresa, que el 14.3% señala que nunca, el 19% destaca que raramente, el 19% menciona que ocasionalmente, el 23.8% indica que frecuentemente y el 23.8% manifiesta que siempre.

Variable Ventas

Tabla N°13

La empresa asegura sus niveles de inventarios para el proceso de ventas

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	4	19,0	19,0	19,0
	Raramente	3	14,3	14,3	33,3
	Ocasionalmente	5	23,8	23,8	57,1
	Frecuentemente	5	23,8	23,8	81,0
	Siempre	4	19,0	19,0	100,0
	Total	21	100,0	100,0	

Fuente: Aplicación encuesta al ente Andahuasi Km 41.5 SAC, periodo 2024.

Interpretación: Es claro, a la luz de la consulta sobre si se considera que la empresa garantiza sus niveles de inventario para el proceso de ventas, que el 19% afirma que nunca, el 14.3% señala que raramente, el 23.8% menciona que ocasionalmente, mientras que, en el otro extremo, el 23.8% indica que frecuentemente y el 19% manifiesta que siempre considera que la empresa asegura sus niveles de inventarios para el proceso de ventas.

Tabla N°14

Observa que el almacén de la empresa tiene las condiciones apropiadas para asegurar las ventas

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	3	14,3	14,3	14,3
	Raramente	4	19,0	19,0	33,3
	Ocasionalmente	4	19,0	19,0	52,4
	Frecuentemente	4	19,0	19,0	71,4
	Siempre	6	28,6	28,6	100,0
	Total	21	100,0	100,0	

Fuente: Aplicación encuesta al ente Andahuasi Km 41.5 SAC, periodo 2024.

Interpretación: Es claro al realizar la consulta que, al observar las condiciones del almacén de la empresa para garantizar las ventas, el 14.3% señala que nunca, el 19% indica que raramente, otro 19% menciona que ocasionalmente, mientras que, en el lado opuesto, el 19% manifiesta que frecuentemente y el 28.6% afirma que siempre.

Tabla N°15

Las frecuencias de compras de nuevos productos en la empresa son apropiadas

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	1	4,8	4,8	4,8
	Raramente	6	28,6	28,6	33,3
	Ocasionalmente	7	33,3	33,3	66,7
	Frecuentemente	5	23,8	23,8	90,5
	Siempre	2	9,5	9,5	100,0
	Total	21	100,0	100,0	

Fuente: Aplicación encuesta al ente Andahuasi Km 41.5 SAC, periodo 2024

Interpretación: Es claro al realizar la consulta sobre si las frecuencias de adquisición de nuevos productos en la empresa son adecuadas, que el 4.8% señala que nunca, el 28.6% destaca que raramente, el 33.3% mencionó que ocasionalmente, mientras que, en el otro extremo, el 23.8% indica que frecuentemente y el 9.5% manifiesta que siempre.

Tabla N°16

Las cantidades de mercancías ingresantes a la empresa son suficientes para la demanda

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	3	14,3	14,3	14,3
	Raramente	3	14,3	14,3	28,6
	Ocasionalmente	4	19,0	19,0	47,6
	Frecuentemente	7	33,3	33,3	81,0
	Siempre	4	19,0	19,0	100,0
	Total	21	100,0	100,0	

Fuente: Aplicación encuesta al ente Andahuasi Km 41.5 SAC, periodo 2024

Interpretación: Es claro al realizar la consulta sobre si las cantidades de mercancías que ingresan a la empresa son adecuadas para satisfacer la demanda, que el 14.3% señala que nunca, el 14.3% destaca que raramente, el 19% mencionó que ocasionalmente, mientras que en el otro extremo, el 33.3% indica que frecuentemente y el 19% manifiesta que siempre.

Tabla N°17

Se capacitan constantemente al personal de atención en cierre de ventas y calidad del servicio

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	5	23,8	23,8	23,8
	Raramente	4	19,0	19,0	42,9
	Ocasionalmente	3	14,3	14,3	57,1
	Frecuentemente	5	23,8	23,8	81,0
	Siempre	4	19,0	19,0	100,0
	Total	21	100,0	100,0	

Fuente: Aplicación encuesta al ente Andahuasi Km 41.5 SAC, periodo 2024

Interpretación: Es claro, a partir de la consulta sobre la capacitación continua del personal de atención en cierre de ventas y calidad del servicio, que el 23.8% afirma que nunca se capacitan, el 19% señala que raramente, el 14.3% menciona que ocasionalmente, mientras que, en el otro extremo, el 23.8% indica que frecuentemente y el 19% manifiesta que siempre.

Tabla N° 18

Observa que el personal de ventas proyecta empatía y buena disposición con los clientes

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	4	19,0	19,0	19,0
	Raramente	2	9,5	9,5	28,6
	Ocasionalmente	7	33,3	33,3	61,9
	Frecuentemente	4	19,0	19,0	81,0
	Siempre	4	19,0	19,0	100,0
	Total	21	100,0	100,0	

Fuente: Aplicación encuesta al ente Andahuasi Km 41.5 SAC, periodo 2024

Interpretación: Es claro al realizar la consulta que si se observa que el personal de ventas muestra empatía y una actitud positiva hacia los clientes, el 19% señala que nunca, el 9.5% indica que raramente, el 33.3% menciona que ocasionalmente, mientras que en el otro extremo, el 19% manifiesta que frecuentemente y el 19% afirma que siempre.

Tabla N°19

La empresa aplica efectivamente los principios del marketing en publicidad y precio

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	2	9,5	9,5	9,5
	Raramente	3	14,3	14,3	23,8
	Ocasionalmente	4	19,0	19,0	42,9
	Frecuentemente	6	28,6	28,6	71,4
	Siempre	6	28,6	28,6	100,0
	Total	21	100,0	100,0	

Fuente: Aplicación encuesta al ente Andahuasi Km 41.5 SAC, periodo 2024

Interpretación: Es claro al realizar la consulta sobre si la empresa implementa realmente los principios del marketing en lo que respecta a publicidad y precios, que el 9.5% señala que nunca, el 14.3% indica que raramente, el 19% manifestó que ocasionalmente, mientras que en el otro extremo, el 28.6% afirma que frecuentemente y el 28.6% menciona que siempre.

Tabla N° 20

La empresa aplica efectivamente los principios del marketing en promoción y plaza

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	2	9,5	9,5	9,5
	Raramente	1	4,8	4,8	14,3
	Ocasionalmente	4	19,0	19,0	33,3
	Frecuentemente	9	42,9	42,9	76,2
	Siempre	5	23,8	23,8	100,0
	Total	21	100,0	100,0	

Fuente: Aplicación encuesta al ente Andahuasi Km 41.5 SAC, periodo 2024

Interpretación: Es evidente ante la consulta si la empresa aplica efectivamente los principios del marketing en promoción y plaza, que el 9.5% indica que nunca, el 4.8% remarca que raramente, el 19% indicó que ocasionalmente, en el otro lado de la moneda, el 42.9% expresa que frecuentemente y el 23.8% expone que siempre.

Tabla N°21

Se optimiza efectivamente el costo administrativo asociado a las ventas en la empresa

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	2	9,5	9,5	9,5
	Raramente	4	19,0	19,0	28,6
	Ocasionalmente	3	14,3	14,3	42,9
	Frecuentemente	6	28,6	28,6	71,4
	Siempre	6	28,6	28,6	100,0
	Total	21	100,0	100,0	

Fuente: Aplicación encuesta al ente Andahuasi Km 41.5 SAC, periodo 2024

Interpretación: Es evidente, al realizar la consulta sobre si se optimiza efectivamente el costo administrativo relacionado con las ventas en la empresa, que el 9.5% señala que nunca, el 19% destaca que raramente, el 14.3% mencionó que ocasionalmente; por otro lado, el 28.6% indica que frecuentemente y el 28.6% manifiesta que siempre.

Tabla N°22

Se controla con rigidez los niveles de costos administrativos asociados a las ventas en la empresa

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	4	19,0	19,0	19,0
	Raramente	2	9,5	9,5	28,6
	Ocasionalmente	9	42,9	42,9	71,4
	Frecuentemente	5	23,8	23,8	95,2
	Siempre	1	4,8	4,8	100,0
	Total	21	100,0	100,0	

Fuente: Aplicación encuesta al ente Andahuasi Km 41.5 SAC, periodo 2024

Interpretación: Es claro, al analizar la consulta sobre el control estricto de los costos administrativos relacionados con las ventas en la empresa, que el 19% señala que nunca, el 9.5% indica que raramente, el 42.9% menciona que ocasionalmente, mientras que, en el extremo opuesto, el 23.8% afirma que frecuentemente y el 4.8% manifiesta que siempre.

Tabla N°23

Observa niveles favorables de venta bruta en la empresa

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	3	14,3	14,3	14,3
	Raramente	4	19,0	19,0	33,3
	Ocasionalmente	3	14,3	14,3	47,6
	Frecuentemente	9	42,9	42,9	90,5
	Siempre	2	9,5	9,5	100,0
	Total	21	100,0	100,0	

Fuente: Aplicación encuesta al ente Andahuasi Km 41.5 SAC, periodo 2024

Interpretación: Es claro al realizar la consulta sobre los niveles de venta bruta en la empresa, que el 14.3% señala que nunca, el 19% destaca que raramente, el 14.3% mencionó que ocasionalmente, mientras que en el otro extremo, el 42.9% indica que frecuentemente y el 9.5% manifiesta que siempre.

Tabla N°24

Considera que el margen de utilidad en la empresa se encuentra en el promedio del sector

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	2	9,5	9,5	9,5
	Raramente	4	19,0	19,0	28,6
	Ocasionalmente	4	19,0	19,0	47,6
	Frecuentemente	5	23,8	23,8	71,4
	Siempre	6	28,6	28,6	100,0
	Total	21	100,0	100,0	

Fuente: Aplicación encuesta al ente Andahuasi Km 41.5 SAC, periodo 2024

Interpretación: Es claro al analizar la consulta sobre si se considera que el margen de utilidad de la empresa está en línea con el promedio del sector, que el 9.5% señala que nunca, el 19% indica que raramente, otro 19% mencionó que ocasionalmente, mientras que en el extremo opuesto, el 23.8% manifiesta que frecuentemente y el 28.6% afirma que siempre.

Prueba de la normalidad

Tabla N°25

Normalidad de las variables

		Shapiro-Wilk		
	Muestra	Estadístico	gl	Sig.
Control interno	Muestra	,930	21	,014
Ventas	Muestra	,905	21	,045

Fuente: Aplicación encuesta al ente Andahuasi Km 41.5 SAC, periodo 2024

Interpretación: Como se puede apreciar en la tabla de normalidad de Shapiro-Wilk, la prueba muestra resultados de significancia (indicador de decisión) menores a 0.05, registrando 0.014 para el control interno y 0.045 para las ventas, lo que demuestra el rechazo de la hipótesis nula y la aceptación de la hipótesis de no normalidad. Por lo tanto, se puede concluir que los datos no presentan una distribución normal, lo que justifica el uso de análisis no paramétrico para las pruebas de hipótesis subsiguientes.

Contrastación de las Hipótesis

Tabla N°26

Contraste de hipótesis general

			Control interno	Ventas
Rho de Spearman	Control interno	Coefficiente de correlación	1,000	,573**
		Sig. (bilateral)	.	,007
		N	21	21
	Ventas	Coefficiente de correlación	,573**	1,000
		Sig. (bilateral)	,007	.
		N	21	21

**. La correlación tiene significancia en el índice 0,01 (bilateral).

Interpretación: Donde se observa correlación moderada entre las variables, confirmando la primera hipótesis de la investigación (general).

Tabla N°27

Contraste específico N°01

			Proyección del control interno	Ventas
Rho de Spearman	Proyección del control interno	Coefficiente de correlación	1,000	,577**
		Sig. (bilateral)	.	,006
		N	21	21
	Ventas	Coefficiente de correlación	,577**	1,000
		Sig. (bilateral)	,006	.
		N	21	21

**. La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).

Interpretación: En el primer contraste específico, se lograron resultados moderados, lo que permite aceptar la hipótesis de la investigación dentro del margen de error aceptable del 5% del estudio.

Tabla N°28*Contraste específico N°02*

			Ejecución del control interno	Ventas
Rho de Spearman	Ejecución del control interno	Coefficiente de correlación	1,000	,403**
		Sig. (bilateral)	.	,030
		N	21	21
	Ventas	Coefficiente de correlación	,403**	1,000
		Sig. (bilateral)	,030	.
		N	21	21

La correlación tiene significancia en el índice 0,01 (bilateral).

Interpretación: En el segundo contraste específico se obtuvieron resultados moderados, por lo que se puede aceptar la hipótesis de la investigación, en el marco del error aceptable del 5% del trabajo.

Tabla N°29*Contraste específico 3*

			Supervisión del control interno	Ventas
Rho de Spearman	Supervisión del control interno	Coefficiente de correlación	1,000	,571**
		Sig. (bilateral)	.	,007
		N	21	21
	Ventas	Coefficiente de correlación	,571**	1,000
		Sig. (bilateral)	,007	.
		N	21	21

** . La correlación tiene significancia en el índice 0,01 (bilateral).

Interpretación: En el tercer contraste específico se obtuvieron resultados moderados, por lo que se puede aceptar la hipótesis de la investigación, en el marco del error aceptable del 5% del estudio.

4. DISCUSION

Considerando Hipotesis general: Según resultados obtenidos, se ha evidenciado sobre control interno tiene correlación positiva regular sobre las ventas de la Empresa Andahuasi Km 41.5 SAC, en el periodo 2024, con una incidencia notable respaldada por el coeficiente de correlación derivado sobre prueba de Rho de Sperman. Este coeficiente sobre correlación no paramétrico dio un indicador significativo de 0.573; donde refiere que correlación regular positiva; por considerarse en el parámetro de 0.4 y 0.6; indicando que vaya aumentando una variable, la otra también tiende a aumentar, pero no teniendo una relación perfecta. Además, el análisis estadístico de correlación mostró un valor bilateral significativo de 0.007, que es menor a 0.05, lo que indica que el vínculo entre las variables es significativo estadísticamente y no es mercancía del azar. Donde resultados hallados del analisis son consistentes con hallazgos de estudios anteriores mencionados en antecedentes anteriores, tal como refiere Castillo (2023), quien concluyó que "el ente presenta control interno deficiente en su oficina de ventas, lo que afecta su gestión comercial negativamente, recomendando implementar un sistema sobre control interno en este departamento con criterios que permitan una mejora al ente".

En base a la primer hipotesis especifica: Con resultados encontrados, se ha observado la proyección del control interno tiene correlación positiva moderada sobre las ventas del ente Andahuasi Km 41.5 SAC, año 2024, con un efecto notable respaldado por el coeficiente de correlación derivado de una prueba de Rho de Sperman. Este coeficiente correlacional no paramétrico arrojó un valor significativo de 0.577; lo cual refiere una positiva correlación media; por hallarse en el intervalo de 0.4 y 0.6; refiriendo que una variable incrementa, la otra también tiende a incrementar, pero no teniendo una relación perfecta. Además, el análisis estadístico de correlación mostró un valor bilateral significativo de 0.006, que es menor a 0.05, lo que inferior que el vinculo entre las variables con significación estadística y no es producto de alguna suerte. En ese ambito los resultados encontrados tienen una coincidencia con lo que refiere, Murrieta y Aceves (2023), donde plantea que esta investigación que para lograr un aumento en las ventas y

obtener mayor crecimiento en el sector, es necesario contar con una proyección sobre control interno, donde asegure un crecimiento constante, adecuado y confiable, generando así un alto grado volumen de ventas.

En base a la segunda hipótesis específica: Con resultados encontrados, se ha observado que su ejecución del control interno tiene correlación positiva moderada sobre las ventas del ente Andahuasi Km 41.5 SAC, año 2024, con un efecto notable respaldado por el coeficiente de correlación derivado una prueba de Rho de Sperman. Este coeficiente sobre correlación no paramétrico arrojó un valor significativo de 0.403; lo cual refiere correlación media posiiva; por hallarse en el intervalo de 0.4 y 0.6; refiriendo que donde una variable incrementa, la otra tambien tiende a incrementar, pero no teniendo una relación perfecta. Además, el análisis estadístico de correlación mostró un valor bilateral significativo de 0.30, que es por debajo a 0.05, lo que refiere un vinculo entre las variables , donde significativo estadisticamente y no es resultado de casualidad. Bajo ese contexto estos resultados se relaciona con el autor, Hurtado (2021), donde señala que la ejecución sobre control interno al departamento sobre ventas como financiero es aconsejable, sustentandose en un soporte necesario, pero contable para lograr resultados confiables financieros. Del análisis sobre resultados, como antecedentes teóricos se concluye, que la dimensión ejecución sobre control interno tiene un efecto positivo en las ventas de la organización.

En base a la hipótesis tercera específica: En tanto, los resultados hallados, se ha comprobado que la supervisión control interno tiene una correlación positiva moderada sobre las ventas del ente Andahuasi Km 41.5 SAC, periodo contable 2024, con una incidencia notable respaldada por el coeficiente de correlación derivado de una prueba de Rho de Sperman. Este coeficiente correlacional no paramétrico dio un valor significativo de 0.571; donde indica correlación positiva media; por hallarse en el intervalo de 0.4 y 0.6; indicando cuando una variable aumenta, la otra tambien tiende a crecer, pero no teniendo un vinculo netamente perfecta. Además, el análisis estadístico de correlación mostró un valor bilateral significativo de 0.007, que es debajo de 0.05, donde comenta que el vinculo entre las variables es con significancia estadistica y no es producto de la eventualidad.

Los resultados obtenidos en el estudio son claros con los hallados de estudios anteriores mencionados en varios antecedentes, tales como Bravo (2023), indicando que los resultados evidenciaron niveles de significancia moderado a 0.05 (0.408), concluyendo en aceptar su hipótesis. Por tanto la conclusión, se establece que "existe un vínculo significativo y directo sobre control interno versus segunda dimensión sobre gestión de ventas en la comercializadora, ya que se pudo comprobar el valor de la significancia.

5. CONCLUSION

Como epílogo de la investigación, se puede afirmar que su control interno impacta positivamente en la mejora de las ventas del ente Andahuasi Km 41.5 SAC. durante el periodo 2024. Esto indica que, a medida que se optimiza el control interno del ente, se podrá garantizar la disponibilidad oportuna de productos que faciliten las ventas. Este hecho se refleja en el resultado de Rho de Spearman de 0.573, lo que indica una correlación moderada dentro de un marco estadístico con un 5% de error.

Como conclusión de la investigación, se puede afirmar que la proyección del control interno también influye de manera positiva en la mejora de las ventas de la Empresa Andahuasi Km 41.5 SAC. en el periodo 2024. Esto sugiere que, al mejorar la proyección del control interno, se podrá anticipar la adquisición de mercancías en los tiempos adecuados, promoviendo así la disponibilidad de productos para la venta, de acuerdo con la demanda fluctuante en la zona de operación de la empresa. Este hecho se evidencia en el resultado de Rho de Spearman de 0.577, que indica una correlación moderada en un marco estadístico del 5% de error.

Como epílogo de la investigación, se puede afirmar que la implementación del control interno tiene una positiva incidencia en la mejora de las ventas del ente Andahuasi Km 41.5 SAC. durante el periodo 2024. Esto indica que a medida que se optimice la ejecución del control interno en la empresa, se podrá garantizar la fiabilidad de los registros y la disponibilidad física de los productos para la venta en las mejores condiciones posibles. Este hecho se refleja en el resultado de Rho de Spearman de 0.403, lo que indica una correlación moderada dentro del marco estadístico del 5% de error.

Como conclusión del estudio, se puede afirmar que la supervisión del control interno tiene positivo efecto en mejorar las ventas del ente Andahuasi Km 41.5 SAC. en el periodo 2024. Esto señala que a medida que se perfeccione la supervisión del control interno en la empresa, se podrá contar con personal capacitado en la cultura del control, que en el futuro llevará a cabo sus acciones en el contexto del aseguramiento de los procesos de venta. Este hecho se evidencia en el resultado de Rho de Spearman de 0.571, lo que indica una correlación moderada dentro del marco estadístico del 5% de error.

6. RECOMENDACION

Se recomienda a la gerencia general de la Empresa Andahuasi Km 41.5 SAC establecer políticas sobre control interno para la oficina en Ventas, donde incluyan normas y valores institucionales, así como la incorporación de seguros para proteger las ventas al crédito, como implementar estrategias sobre recuperación moratoria.

Proponer a la alta dirección del ente Andahuasi Km 41.5 SAC, realizar la proyección del control interno, donde pueda englobar un grupo de diversos planes, como políticas, además métodos, por último, procedimientos del ente, pudiendo establecer sus objetivos, salvaguardar sus activos, como asegurar la confiabilidad de datos financieros y promover efectividad, con transparencia en sus operaciones, enfocado al departamento de ventas.

Recomendar a la gerencia del ente Andahuasi Km 41.5 SAC, un plan de evaluación periódica al sistema de control interno para la oficina en ventas, del cual podrá mejoraría procedimientos como operaciones al procesos en ventas del ente, con el objetivo de hallar información importante, fiable como confiable, y también mejorar la administración comercial del departamento.

Se sugiere al ente Andahuasi Km 41.5 SAC, elaborar un plan de supervisión enfocado al área de ventas y realizar capacitaciones periódicas para todo personal involucrado en mitigar posibles riesgos que puedan ocurrir en desmedro de las ventas, lo cual podría afectar sus utilidades.

Agradecimiento

Agradezco mi investigación a Dios por todas sus ayudas y bendiciones y su ayuda en el logro de todas mis metas.

Agradecimiento especial a mi querida madre, por ser la persona que me ha acompañado todo mi trayecto estudiantil y de vida. A mi padre quien con sus consejos ha sabido guiarme para culminar mi carrera profesional, a mis hermanos por de alguna y otra forma ellos han influido en mi vida con el tiempo, experiencia y confianza que tienen hacia mí, Y a mi asesor por apoyarme incondicionalmente

Referencias bibliográficas.

- Bach, S., & Edwards, M. (2013). *Managing Human Resources: Human Resource Management in Transition*. John Wiley & Sons. Obtenido de https://books.google.com.pe/books?id=nx71etJQYEC&dq=human+resources+management&source=gbs_navlinks_s
- Bani, A., & Sharairi, J. (2014). *The Relationship between Planning of Audit Process and Total Quality Management*. *International Journal of Business and Management*, 9(5), 96-108. Obtenido de: https://www.researchgate.net/publication/314375321_The_Relationship_between_Planning_of_Audit_Process_and_Total_Quality_Management
- Bratton, J., & Gold, J. (2017). *Human Resource Management, 6th Edition: Theory and Practice*. Macmillan Education Reino Unido. Obtenido de: https://books.google.com.pe/books?id=SJpMDwAAQBAJ&dq=human+resources+management&source=gbs_navlinks_s
- Cabezas, D., Andrade, D., & Torres, J. (2018). *Introducción a la metodología de la investigación científica*. Ecuador: Comisión Editorial de la Universidad de las Fuerzas Armadas. Obtenido de: <http://repositorio.espe.edu.ec/jspui/bitstream/21000/15424/1/Introduccion%20a%20la%20Metodologia%20de%20la%20investigacion%20cientifica.pdf>
- Canaza, H., Flores, Y., & Verónica, T. (2021). *Administración de recursos humanos y la calidad del servicio al público en la municipalidad de Usicayos*. *Revista Gestionar*, 1(3), 7-17. Obtenido de <http://www.revistagestionar.com/index.php/rg/article/view/11/11>
- Contraloría General de la República. (2020). *Manual de auditoría financiera gubernamental*. Manual Informativo, Lima. Obtenido de: https://doc.contraloria.gob.pe/normativa/control_posterior/Texto_Integrado_del_Manual_de_Auditoria_Financiera_25-02-2021.pdf

- Arias, F (2012). El proyecto de investigación. Introducción a la metodología científica. 6ta edición. Editorial Episteme. Caracas.
- Barquero, M. (2013). Manual práctico de control interno. Teoría y aplicación práctica. Editorial Profit. Barcelona.
- Bravo, S. (2020). Control interno en la gestión de ventas de una Empresa ferretera ABC ciudad de Guayaquil Ecuador -2019. Universidad César Vallejo. Disponible en <https://hdl.handle.net/20.500.12692/45845>
- Coopers & Librand (1997). Los nuevos conceptos del control interno (informe COSO). Editorial Diaz de Santos. Nueva York
- Castillo, L. (2018). Sistema de control interno en ventas para mejorar la gestión comercial de innovación urbana EIRL, Chiclayo 2018. Universidad Señor de Sipán. Disponible en <https://hdl.handle.net/20.500.12802/5191>
- Delgado, L. (2019). Sistema de control interno para incrementar las ventas en Produtex SAC – Chiclayo 2017. Universidad Señor de Sipán. Disponible en <https://hdl.handle.net/20.500.12802/5730>
- Estupiñán, R. (2016). Control interno y fraudes. Análisis de Informe Coso I, II y III con base en los ciclos transaccionales. Ecoe Ediciones. Tercera edición. Bogotá.
- Fonseca, O. (2011). Sistemas de control interno para organizaciones. Guía práctica y orientaciones para evaluar el control interno. Editorial IICO. Primera edición. Lima.
- García, L. (2011). +Ventas. Editorial ESIC Business Marketing School. Cuarta edición.
- Hernández, R., Fernández, C., & Baptista, P. (2014). Metodología de la Investigación. 6ta Edición México: Mc Graw Hill.
- Hurtado, J. (2021). Control interno a la gestión administrativa y Financiera en la empresa ganadera santa Amalia. Universidad Técnica Estatal de Quevedo. Ecuador. Disponible en <https://repositorio.uteq.edu.ec/handle/43000/6262>.
- Kaseng, F (2017). Guía práctica para elaborar plan de tesis y tesis de post grado. 3era edición. Editor Kaseng. Lima.
- Murrieta, A. y Aceves, J. (2019). Control interno de ventas en una microempresa de giro comercial a través de un servicio de consultoría. Disponible en

<https://www.itson.mx/publicaciones/pacioli/SiteAssets/Paginas/numeros/Pacioli-107-eBook.pdf>

Santillán, J. (2015). *Sistemas de control interno*. Pearson Education. Tercera edición. México.

Schnarch, A. (2016). *Dirección efectiva de equipos de venta. La gerencia de ventas para el siglo XXI*. Ecoe ediciones. Bogotá.

Torres, Z. (2014). *Introducción a la ética*. Grupo editorial Patria. México

Vara, A. (2015). *7 pasos para elaborar una tesis. Cómo elaborar y asesorar una tesis para ciencias administrativas, finanzas, ciencias sociales y humanidades*. Editorial Macro: Lima.

Contraloría General de la República del Perú. (2019). *Auditoría de Cumplimiento*. DIRECTIVA N° 007-2014-CG/GCSII, Lima. Obtenido de: <https://cdn.www.gob.pe/uploads/document/file/2512522/Directiva%20N%C2%B0%20007-2014-CG/GCSII.pdf.pdf>

Cruz, I. (2014). *Apoyo administrativo a la gestión de recursos humanos*. Ministerio de Educación, Cultura y Deporte. Obtenido de https://books.google.com.pe/books?id=L07kBgAAQBAJ&dq=gestion+del+recurso+humano&source=gbs_navlinks_s

Eferakeya, I., & Edgars, P. (2021). *Audit and the Role of Auditing: An Exposition of the Underpinning Theories*. TEST Engineering & Management, 84, 226-248. Obtenido de https://www.researchgate.net/profile/Eferakeya-Idowu/publication/360720143_Audit_and_the_Role_of_Auditing_An_Exposition_of_theUnderpinning_Theories/links/628699e63303d263c466881b/Audit-and-the-Role-of-Auditing-An-Exposition-of-the-Underpinning-Theories.p

El Peruano. (8 de marzo de 2018). *Auditoría de cumplimiento derivada el control concurrente*. El Peruano, págs. 1-15. Obtenido de:

https://doc.contraloria.gob.pe/libros/2/pdf/Directiva_005_2018_CG_DPR_OCAL.pdf

Fernández, M. (2017). *Estudio sobre las competencias específicas en el título de Grado en Trabajo Social*. Universidad Almería. Obtenido de: https://books.google.com.pe/books?id=yWs8DwAAQBAJ&dq=que+es+la+poblaci%C3%B3n+y+muestra&source=gbs_navlinks_s

Fernández, P., Martel, F., & De la O, A. (2023). *Federal and state audits do not increase compliance with a grant program to improve municipal infrastructure: A pre-registered field experiment*. Journal of Development Economics, 162,1-10. Obtenido de: https://www.sciencedirect.com.translate.goog/science/article/abs/pii/S0304387822001857?_x_tr_sl=en&_x_tr_tl=es&_x_tr_hl=es

Gantz, S. (2014). *The Basics of IT Audit: Purposes, Processes, and Practical Information*. Elsevier. Obtenido de: <https://www.sciencedirect.com/book/9780124171596/thebasicsofitaudit#book-description>

García, Y., & Huayta, V. (2019). *Auditoría de Cumplimiento a la Administración de Recursos Humanos y su Incidencia en la Unidad de Gestión Educativa Local Huamanga – Ayacucho*. Tesis de licenciatura, Universidad Peruana los Andes, Huancayo. Obtenido de: http://www.repositorio.upla.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12848/683/T037_43178473_T.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Härtel, C., & Fujimoto, Y. (2014). *Human Resource Management*. Pearson Australia. Obtenido de: https://books.google.com.pe/books?id=nqGaBQAAQBAJ&dq=human+resources+management&source=gbs_navlinks_s

- Hernández, A., Ramos, M., Placencia, B., Indacochea, B., Quimis, A., & Moreno, L. (2018). *Metodología de la Investigación Científica*. Ciencias. Obtenido de: https://books.google.com.pe/books?id=y3NKDwAAQBAJ&printsec=frontcover&hl=es&source=gbs_ge_summary_r&cad=0#v=onepage&q&f=true
- Hernández, R., Fernández, C., & Baptista, P. (2014). *Metodología de la Investigación*. México: McGRAW-HILL. Obtenido de <https://www.uca.ac.cr/wp-content/uploads/2017/10/Investigacion.pdf>
- Hussain, N., Haque, A., & Baloch, A. (2019). *Management Theories: The Contribution of Contemporary Management Theorists in Tackling Contemporary Management Challenges*. Journal of Yaşar University, 14(Special Issue), 156-169. Obtenido de: https://www.researchgate.net/publication/338226336_Management_Theories_The_Contribution_of_Contemporary_Management_Theorists_in_Tackling_Contemporary_Management_Challenges
- Igibaeva, Z. (2019). *System of internal government audit in the republic of Kazakhstan*. Reports of the national academy of sciences of the republic of kazakhstan, 1(323), 113-116. Obtenido de: <https://journals.nauka-nanrk.kz/reports-science/article/view/1393/1274>
- Jumady, E., & Lilla, L. (2021). *Antecedent and Consequence the Human Resources Management Factors on Civil Servant Performance*. Golden Ratio of Human Resource Management, 1(2), 104-116. Obtenido de <https://goldenratio.id/index.php/grhrm/article/view/101>
- León, A. (2020). *La auditoría de cumplimiento y la gestión de recursos humanos en la Municipalidad de Huaraz, año 2019*. Tesis de maestría, Universidad Nacional Santiago Antúnez de Mayolo, Huaraz. Obtenido de: http://www.repositorio.unasam.edu.pe/bitstream/handle/UNASAM/3661/T033_4315390_4_M.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Llumiguano, M., Gavilánez, C., & Chávez, G. (2021). *Importancia de la auditoría de gestión como herramienta de mejora continua en las empresas*. Revista Dilemas Contemporáneos: Educación, Política y Valores. (42),1-14.

Obtenido de:

<http://www.scielo.org.mx/pdf/dilemas/v8nspe3/2007-7890-dilemas-8-spe3-00042.pdf>

Lussier, R., & Hendon, j. (2017). *Human Resource Management: Functions, Applications, and Skill Development*. SAGE Publications. Obtenido de:

https://books.google.com.pe/books?id=_F03DwAAQBAJ&dq=human+resources+management&source=gbs_navlinks_s

Naumov, S. (2018). *Gestión e innovación total del capital humano*. Grupo Editorial Patria. Obtenido de:

https://books.google.com.pe/books?id=k3mSDwAAQBAJ&dq=gestion&source=gbs_navlinks_s

OECD. (2014). *Chile's Supreme Audit Institution Enhancing Strategic Agility and Public Trust: Enhancing Strategic Agility and Public Trust*. OECD. Obtenido de:

https://books.google.com.pe/books?id=MinjAwAAQBAJ&printsec=frontcover&hl=es&source=gbs_ge_summary_r&cad=0#v=onepage&q&f=false

OpenStax. (2012). *Principles of Management*. OpenStax. Obtenido de <https://opentextbc.ca/principlesofmanagementopenstax/front-matter/preface/>

Pereyra, L. (2020). *Metodología de la Investigación*. Klik. Obtenido de: <https://www.google.com.pe/books/edition/x9s6EAAAQBAJ?hl=es&gbpv=0>

Rodríguez, J. (2020). *Acciones necesarias para mejorar la relación causa-efecto entre la inversión en prácticas de gestión de recursos humanos y la motivación en la empresa*. *Acciones necesarias para*, 31(2), 207-220.

Obtenido de:

<https://www.scielo.cl/pdf/infotec/v31n2/078-0764-infotec-31-02-207.pdf>

Rosas, M. (2019). *La auditoría de gestión y su incidencia en la administración de recursos humanos de la empresa Green Fruits Perú Sac- Olmos*, 2019.

Tesis de licenciatura, Universidad Privada del Norte, Trujillo. Obtenido de:

<https://repositorio.upn.edu.pe/bitstream/handle/11537/23302/Rosas%20Alfaro%20Marita%20%281%29.pdf?sequence=6&isAllowed=y>

Salazar, A., & Mucha, Á. (2020). *Auditoría de cumplimiento y su incidencia en la detección de presuntos actos de corrupción en la ejecución de una obra*.

Revista Horizonte Empresarial, 7(1), 61-69. Obtenido de:

<https://revistas.uss.edu.pe/index.php/EMP/article/view/1351/1466>

Shack, N., Pérez, J., & Portugal, L. (2021). *Incidencia de la corrupción y la inconducta funcional en el Perú 2020*. Contraloría General de la República del Perú, Lima. Obtenido de:

https://doc.contraloria.gob.pe/estudiosespeciales/documento_trabajo/2021/INCIDENCIA_DE_LA_CORRUPCION_Y_LA_INCONDUCTA_FUNCIONAL_2020.pdf

Sharma, F. (2020). *Human Resource Management by*. Dr. F. C. Sharma: SBPD Publications. Publicaciones del SBPD. Obtenido de:

https://books.google.com.pe/books?id=NLX5DwAAQBAJ&dq=human+resources+management&source=gbs_navlinks_s

Sharma, S., & Thakur, k. (2015). *Management information system*. Horizon Books. Obtenido de:

https://books.google.com.pe/books?id=ISRJDwAAQBAJ&printsec=frontcover&hl=es&source=gbs_ge_summary_r&cad=0#v=onepage&q&f=true

Slobodianyuk, Y., Shymon, S., & Adam, V. (2018). *Compliance auditing in public Administration: Ukrainian perspectives*. *Baltic Journal of Economic Studies*, 4(5), 320-331. Obtenido de: <http://www.baltijapublishing.lv/index.php/issue/article/view/576>

Souto, L., Marrero, Y., Márquez, F., & Vergara, A. (2020). *Incidencia de la Gestión de los Recursos Humanos en los resultados Organizacionales: ¿mito o realidad?* *Revista Internacional de Gestión del Conocimiento y la Tecnología*, 8(1), 1-23. Obtenido de: <https://upo.es/revistas/index.php/gecontec/article/view/5410/4785>

Spencer, k. (2013). *Audit Planning: A Risk-Based Approach*. John Wiley & Sons. Obtenido de: https://books.google.com.pe/books?id=uKQ5EAAAQBAJ&dq=compliance+audit+phase s&source=gbs_navlinks_s

Srinivas, D., & Sirisetti, S. (2022). *The impact of Human Resources audit practices*. *Journal of Positive School Psychology*, 6(4), 7497 – 7504. Obtenido de <https://journalppw.com/index.php/jpsp/article/view/4972>

Stewart, G., & Brown, K. (2019). *Human Resource Management*. John Wiley & Sons. Obtenido de: https://books.google.com.pe/books?id=53eYDwAAQBAJ&dq=human+resources+manag ement&source=gbs_navlinkss

Vallejo, V. (2021). *Manual de Auditoría de Cumplimiento 2021*. Lima: Biblioteca Nacional del Perú. Obtenido de: <https://vvallejo.com/web/wp-content/uploads/2021/12/manual-de-auditoria-de-cumplimiento-2021.pdf>

Vélez, M., & Boza, J. (2020). *Auditoría de Cumplimiento y su incidencia en la gestión de la contratación pública*. Editorial Grupo Compás. Obtenido de:

<http://142.93.18.15:8080/jspui/bitstream/123456789/585/1/lorenzo.pdf>

Vélez, M., Narváez, C., Torres, M., & Erazo, J. (2020). *Examen especial una necesidad permanente de las instituciones públicas no financieras*. Dominio de las Ciencias, 6(1), 167-198. Obtenido de: <https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/7344290.pdf>

Vishal, N. (2013). *A review on audits and compliance management*. Asian Journal of Pharmaceutical and Clinical Research, 6(2), 43-45. Obtenido de: https://www.researchgate.net/publication/263657405_A_review_on_audits_and_compliance_management

Anexos

ANEXO N°01:

Matriz de operacionalización de las variables

Control interno y su influencia en las ventas de la empresa Andahuasi km 41.5 SAC, año-2024

Variables	Definición Conceptual	Definición Operacional	Dimensión	Indicadores	Medición
V. Independiente Control interno	Estupiñán (2016) el control interno contable tiene el objetivo de enmarcar las operaciones financieras con los procedimientos contables, en ese marco, la gerencia de la empresa es la responsable de la implementación del control interno, buscando asegurar los resultados de gestión.	La variable control interno, su naturaleza es cualitativa y se operativizará en una extensión, teniendo tres dimensiones y seis indicadores	Proyección del control interno	Nivel estructural organizacional	Razón/ordinal
				Recursos organizacionales	
			Ejecución del control interno	Gestión de riesgo	
				Proceso de control	
			Supervisión del control interno	Monitoreo sistematico	
				Evaluación del control	
V. Dependiente: Ventas	García (2021) explica que “la función de ventas es una estupenda oportunidad profesional para muchas personas, es algo sobre no hay que tener ninguna duda”. (p. 19), el autor propone su fórmula para el vendedor, que es la suma de formación, actitud, teoría y práctica	La variable ventas, su naturaleza es cualitativa y se operativizará en una extensión, teniendo tres dimensiones y seis indicadores	Nivel de inventario disponible	Disponibilidad de Stock	Razón/ordinal
				Frecuencia de reabastecimiento	
			Capacidad de proesos de intercambio	Capacitación del personal	
				Proceso de Marketing	
			Resultados de ventas	Costos Administrativos	
				Margen de utilidad	

ANEXO N° 02

Matriz de consistencia**Control interno y su influencia en las ventas de la empresa Andahuasi km 41.5 SAC, año-2024**

Problemas	Hipótesis	Objetivos	Variables	Dimensiones	Metodología
Problema General	Hipótesis General	Objetivo General	Variable 1	Dimensiones V1	
¿En qué medida el control interno influye en las ventas de la empresa Andahuasi km 41.5 SAC, año-2024?	El control interno influye significativamente en las ventas de la Andahuasi km 41.5 SAC, año-2024	Establecer en qué medida el control interno influye en las ventas de la empresa Andahuasi Km 41.5 SAC, año-2024	Control interno	1. Proyección del control interno	Enfoque: Cuantitativo Tipo: Aplicada Nivel: Descriptiva – correlacional. Diseño: No experimental, Transeccional
				2. Ejecución del control interno	
				3. Supervisión del control interno	
Problemas Específicos	Hipótesis Específicas	Objetivos Específicos	Variable 2	Dimensiones V2	Población: 21 trabajadores Muestra: 21 trabajadores. Técnica:
1) ¿En qué medida la proyección del control interno influye en las ventas de la empresa Andahuasi km 41.5 SAC, año-2024?	1) La proyección del control interno influye significativamente en las ventas de la empresa Andahuasi km 41.5 SAC, año-2024.	1) Determinar en qué medida la proyección del control interno influye en las ventas de la empresa Andahuasi km 41.5 SAC, año-2024	Ventas	1. Nivel de inventario disponible	

2) ¿En qué medida la ejecución del control interno influye en las ventas de la empresa Andahuasi km 41.5 SAC, año-2024?	2) La ejecución del control interno influye significativamente en las ventas de la empresa Andahuasi km 41.5 SAC, año-2024	2) Determinar en qué medida la ejecución del control interno influye en las ventas de la empresa Andahuasi km 41.5 SAC, año-2024.			Encuesta. Instrumento: cuestionario. Indicador de contraste: Correlaciones bivariadas de Spearman. Contrastación de hipótesis con el SPSS v.26.
3) ¿En qué medida la supervisión del control interno influye en las ventas de la empresa Andahuasi km 41.5 SAC, año-2024?	3) La supervisión del control interno influye significativamente en las ventas de la empresa Andahuasi km 41.5 SAC, año-2024.	3) Determinar en qué medida la supervisión del control interno influye en las ventas en la empresa Andahuasi km 41.5 SAC, año-2024		2. Capacidad de procesos de intercambio o 3. Resultados de ventas	

ANEXO N° 3:

Cuestionario

Estimados colaboradores, solicitamos su apoyo, respondiendo el presente cuestionario.

La información es de carácter confidencial y anónima.

Agradeceré su valiosa colaboración.

OBJETIVO: Determinar en qué medida el control interno influye en las ventas de la empresa Andahuasi km 41.5 SAC, año-2024

DIRIGIDO AL: Personal de la empresa Andahuasi km 41.5 SAC

INSTRUCCIONES

Leer con atención y responder correctamente las preguntas señalando con un aspa (x) en una sola alternativa considerando la escala de medición.

Totalmente satisfecho	Satisfecho	Algo satisfecho	Insatisfecho	Totalmente insatisfecho
5	4	3	2	1

Ítems	Escala				
	1	2	3	4	5
P1. ¿Considera que la empresa cuenta con una estructura organizacional que facilite el control interno?					
P2. ¿Observa que la gerencia de la empresa muestra un compromiso por la mejora del control interno?					
P3. ¿La empresa cuenta con personal capacitado y comprometido con el control interno?					
P4. ¿La empresa a dispuesto una partida presupuestal para la mejora del control interno?					
P5. ¿En su área de trabajo se ha determinado adecuadamente los posibles riesgos sobre los productos?					
P6. ¿Ha observado la presencia continua del supervisor sobre la mitigación de riesgos en su área?					
P7. ¿La empresa cuenta con controles de detección de veracidad de registros de ventas?					
P8. ¿La empresa cuenta con controles de prevención de pérdida de materiales y documentación?					

P9. ¿Se cumple con el monitoreo programado en la empresa?					
P10. ¿Se realizan los monitoreos periódicos en las diferentes áreas de la empresa?					
P11. ¿Se realizan las acciones de mitigación de riesgos identificados en la empresa?					
P12. ¿Se reportan las evaluaciones de control interno adecuadamente en la empresa?					
P13. ¿La empresa asegura sus niveles de inventarios para el proceso de ventas?					
P14. ¿Observa que el almacén de la empresa tiene las condiciones apropiadas para asegurar las ventas?					
P15. ¿Las frecuencias de compras de nuevos productos en la empresa son apropiadas?					
P16. ¿Las cantidades de mercancías ingresantes a la empresa son suficientes para la demanda?					
P17. ¿Se capacitan constantemente al personal de atención en cierre de ventas y calidad del servicio?					
P18. ¿Observa que el personal de ventas proyecta empatía y buena disposición con los clientes?					
P19. ¿La empresa aplica efectivamente los principios del marketing en publicidad y precio?					
P20. ¿La empresa aplica efectivamente los principios del marketing en promoción y plaza?					
P21. ¿Se optimiza efectivamente el costo administrativo asociado a las ventas en la empresa?					
P22. ¿Se controla con rigidez los niveles de costos administrativos asociados a las ventas en la empresa?					
P23. ¿Observa niveles favorables de venta bruta en la empresa?					
P24. ¿Considera que el margen de utilidad en la empresa se encuentra en el promedio del sector?					



UNIVERSIDAD SAN PEDRO
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
VALIDEZ DE INSTRUMENTOS POR JUICIO DE EXPERTOS

I. Información General.

Nombres y apellidos del validador: Mg. Lourdes Valeria Villegas Mendoza

Fecha: Julio 2025

Especialidad: CONTABILIDAD

Nombre del instrumento evaluado: CUESTIONARIO

Autor del instrumento: Cortez Gallardo Jhong Kennedy

Teniendo como base los criterios que a continuación se presenta, requerimos su opinión sobre el instrumento de la investigación titulada:

**CONTROL INTERNO Y SU INFLUENCIA EN LAS VENTAS DE LA EMPRESA
ANDAHUASI KM 41.5 SAC, AÑO-2024**

El cual debe calificar con una valoración correspondiente a su opinión respecto a cada criterio formulado.

II. Aspectos a evaluar:

Indicadores de evaluación del documento	Criterios cualitativos - cuantitativos	Deficiente	Regular	Bueno	Muy Bueno	Excelente
		(1-9)	(10-13)	(14-16)	(17-18)	(19-20)
Claridad	¿Está formulado con lenguaje apropiado?			15		
Objetividad	¿Está expresado con conductas observadas			14		
Actualidad	¿adecuado al avance de la ciencia y calidad?				17	
Organización	¿Existe una organización lógica del instrumento?				18	
Suficiencia	¿Valora los aspectos en cantidad y calidad?			15		
Intencionalidad	¿Adecuado para cumplir con los objetivos?					19
Consistencia	¿Basada en el aspecto teórico científico del tema de estudios?			14		
Coherencia	¿Entre las hipótesis, dimensiones e indicadores?				18	
Propósito	¿Las estrategias responden al propósito de estudio?				18	
Conveniencia	¿Genera nuevas pautas para la investigación y construcción de teorías?				17	
Sumatoria parcial				58	88	19
Sumatoria Total		165				
Valoración cuantitativa (Sumatoria Total x 0.005)		0.83				

Aporte y/o sugerencias para mejorar el instrumento

- III. **Calificación global:** Ubicar el coeficiente de validez obtenido en el intervalo respectivo y escriba sobre el espacio el resultado

Intervalos	Resultados
0,00 - 0,49	Validez nula
0,50 – 0,59	Validez muy baja
0,60 – 0,69	Validez baja
0,70 – 0,79	Validez aceptable
0,80 – 0,89	Validez buena
0,90 – 1,00	Validez muy buena

Coeficiente de Validez

165	=	0.83
-----	---	------

Nota: El instrumento podrá ser considerado a partir de una calificación aceptable


Lourdes Vateria Villegas Mendoza
MATRICULA N° 04 - 5661
CONTADORA PÚBLICA COLEGIADA

Firma del experto



UNIVERSIDAD SAN PEDRO
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
VALIDEZ DE INSTRUMENTOS POR JUICIO DE EXPERTOS

IV. Información General.

Nombres y apellidos del validador: Mg. Wilmer Román Rivera Requejo

Fecha: Julio 2025

Especialidad: CONTABILIDAD

Nombre del instrumento evaluado: CUESTIONARIO

Autor del instrumento: Cortez Gallardo, Jhong Kennedy

Teniendo como base los criterios que a continuación se presenta, requerimos su opinión sobre el instrumento de la investigación titulada:

CONTROL INTERNO Y SU INFLUENCIA EN LAS VENTAS DE LA EMPRESA
ANDAHUASI KM 41.5 SAC, AÑO-2024

El cual debe calificar con una valoración correspondiente a su opinión respecto a cada criterio formulado.

V. Aspectos a evaluar:

Indicadores de evaluación del documento	Criterios cualitativos - cuantitativos	Deficiente	Regular	Bueno	Muy Bueno	Excelente
		(1-9)	(10-13)	(14-16)	(17-18)	(19-20)
Claridad	¿Está formulado con lenguaje apropiado?			16		
Objetividad	¿Está expresado con conductas observadas				18	
Actualidad	¿adecuado al avance de la ciencia y calidad?			14		
Organización	¿Existe una organización lógica del instrumento?			15		
Suficiencia	¿Valora los aspectos en cantidad y calidad?				17	
Intencionalidad	¿Adecuado para cumplir con los objetivos?				18	
Consistencia	¿Basada en el aspecto teórico científico del tema de estudios?			15		
Coherencia	¿Entre las hipótesis, dimensiones e indicadores?			14		
Propósito	¿Las estrategias responden al propósito de estudio?				18	
Conveniencia	¿Genera nuevas pautas para la investigación y construcción de teorías?					19
Sumatoria parcial				74	71	19
Sumatoria Total		164				
Valoración cuantitativa (Sumatoria Total x 0.005)		0.82				

Aporte y/o sugerencias para mejorar el instrumento

- VI. **Calificación global:** Ubicar el coeficiente de validez obtenido en el intervalo respectivo y escriba sobre el espacio el resultado

Intervalos	Resultados
0,00 - 0,49	Validez nula
0,50 – 0,59	Validez muy baja
0,60 – 0,69	Validez baja
0,70 – 0,79	Validez aceptable
0,80 – 0,89	Validez buena
0,90 – 1,00	Validez muy buena

Coeficiente de Validez

$$\boxed{164} = \boxed{0.82}$$

Nota: El instrumento podrá ser considerado a partir de una calificación aceptable



C.P.C. WALTER OMAR RIVERA REQUENA
MAT: 827427
Mtro. EN GESTIÓN PÚBLICA

Mg. en Gestión Pública
DNI: 32984859



UNIVERSIDAD SAN PEDRO
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
VALIDEZ DE INSTRUMENTOS POR JUICIO DE EXPERTOS

I. Información General.

Nombres y apellidos del validador: Mg. Cynthia Tatiana Padilla Colorado

Fecha: Julio 2025

Especialidad: CONTABILIDAD

Nombre del instrumento evaluado: CUESTIONARIO

Autor del instrumento: Cortez Gallardo John Kennedy

Teniendo como base los criterios que a continuación se presenta, requerimos su opinión sobre el instrumento de la investigación titulada:

CONTROL INTERNO Y SU INFLUENCIA EN LAS VENTAS DE LA EMPRESA
ANDAHUASI KM 41.5 SAC, AÑO-2024

El cual debe calificar con una valoración correspondiente a su opinión respecto a cada criterio formulado.

II. Aspectos a evaluar:

Indicadores de evaluación del documento	Criterios cualitativos - cuantitativos	Deficiente	Regular	Bueno	Muy Bueno	Excelente
		(1-9)	(10-13)	(14-16)	(17-18)	(19-20)
Claridad	¿Está formulado con lenguaje apropiado?					19
Objetividad	¿Está expresado con conductas observadas					19
Actualidad	¿adecuado al avance de la ciencia y calidad?			15		
Organización	¿Existe una organización lógica del instrumento?			15		
Suficiencia	¿Valora los aspectos en cantidad y calidad?			15		
Intencionalidad	¿Adecuado para cumplir con los objetivos?				17	
Consistencia	¿Basada en el aspecto teórico científico del tema de estudios?				17	
Coherencia	¿Entre las hipótesis, dimensiones e indicadores?			15		
Propósito	¿Las estrategias responden al propósito de estudio?			15		
Conveniencia	¿Genera nuevas pautas para la investigación y construcción de teorías?			15		
Sumatoria parcial				90	34	38
Sumatoria Total						
Valoración cuantitativa (Sumatoria Total x 0.005)						

Aporte y/o sugerencias para mejorar el instrumento

- III. **Calificación global:** Ubicar el coeficiente de validez obtenido en el intervalo respectivo y escriba sobre el espacio el resultado

Intervalos	Resultados
0,00 - 0,49	Validez nula
0,50 – 0,59	Validez muy baja
0,60 – 0,69	Validez baja
0,70 – 0,79	Validez aceptable
0,80 – 0,89	Validez buena
0,90 – 1,00	Validez muy buena

Coeficiente de Validez

162	=	0.81
-----	---	------

Nota: El instrumento podrá ser considerado a partir de una calificación aceptable


Cynthia Tatiana Padilla Colorado
Matricula N° 02-9852
Contadora Publica Colegiada
Firma del experto

REPOSITORIO INSTITUCIONAL DIGITAL

FORMULARIO DE AUTORIZACIÓN PARA LA PUBLICACIÓN DE DOCUMENTOS DE INVESTIGACIÓN

1. Información del Autor				
GALLARDO CORTEZ JHONG KENNEDY		72790602	jhonggallardo932@gmail.com	
Apellidos y Nombres		DNI	Correo Electrónico	
2. Tipo de Documento de Investigación				
☒	Teoría	☐ Trabajo de Suficiencia Profesional	☐ Trabajo Académico	☐ Trabajo de Investigación
3. Grado Académico o Título Profesional ¹				
☐ Bachiller	☒ Título Profesional	☐ Título Segundo Especialidad	☐ Maestría	☐ Doctorado
4. Título del Documento de Investigación				
CONTROL INTERNO Y SU INFLUENCIA EN LAS VENTAS DE LA EMPRESA ANDAHUASI KM 41.5 SAC, AÑO-2024				
5. Programa Académico				
UNIVERSIDAD SAN PEDRO				
CONTABILIDAD				
6. Tipo de Acceso al Documento				
☒	Abierto o Público * (info:au-repositorio/materia/legendaciones)		☐ Acceso restringido * (info:au-repositorio/materia/restriccion/acceso) (*)	
(i) En caso de restringido, sustentar motivo				

A. Originalidad del Archivo Digital

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

B. Otorgamiento de una licencia CREATIVE COMMONS ²

El autor, por medio de este documento, autoriza a la Universidad, publicar su trabajo de investigación en formato digital en el Repositorio Institucional Digital, al cual se podrá acceder, preservar y difundir de forma libre y gratuita, de manera íntegra a todo el documento. ⁴

Huella Digital



Firma

Lugar	Día	Mes	Año
Chimbote	16	01	2026

Importante

- Según Resolución de Consejo Directivo 14035-2015-UNEDUCO, Reglamento del Registro Nacional de Trabajos de Investigación para optar Grados Académicos y Títulos Profesionales, Art. 5, inciso 5.2.
- Ley N° 30055, Ley que regula el Repositorio Institucional Digital de Ciencia, Tecnología e Innovación de la Universidad y D.S. 005-2015-PCM.
- Si el autor eligió el tipo de acceso abierto o público, otorga la Universidad San Pedro una licencia no exclusiva, para que se pueda hacer uso de forma en la obra y/o difundir en el Repositorio Institucional Digital. Responde al respecto el Consejo de Autor-Propiedad Intelectual de acuerdo a la Ley N° 822.
- En caso de que el autor elija segundo opción, el mismo no se publicará los datos del autor y se sumará de la obra, de acuerdo a la directiva 14004-2015-COVID-19-0022 (Lima) arts. 5.2 y 5.7 que norma el funcionamiento del Repositorio Institucional Digital.
- Las licencias Creative Commons (CC) es una organización internacional sin fines de lucro que pone a disposición de los autores un conjunto de licencias flexibles y de no remuneración tecnológica que facilita la difusión de información, recursos educativos, obras artísticas y científicas, entre otros. Estas licencias también garantizan que el autor conserve los derechos por su obra.
- Según el inciso 12.2, de la Ley N° 127 del Reglamento del Registro Nacional de Trabajos de Investigación para optar grados académicos y títulos profesionales-REI/UT, las universidades, institutos y escuelas de educación superior tienen como obligación registrar todos los trabajos de investigación y proyectos, incluyendo los resultados en sus repositorios institucionales para facilitar el son de acceso abierto o restringido, los cuales serán posteriormente recolectados por el Repositorio Digital (RD/UT) a través del Repositorio DUCUP.

Nota: - En caso de faltar en los datos, se procede a la actualización (Ley 27444) art. 52, párr. 5.2).

UNIVERSIDAD SAN PEDRO | Repositorio Institucional Digital

Control interno y su influencia en las ventas de la Empresa Andahuasi Km 41.5 SAC, año-2024

INFORME DE ORIGINALIDAD

26%	26%	%	4%
INDICE DE SIMILITUD	FUENTES DE INTERNET	PUBLICACIONES	TRABAJOS DEL ESTUDIANTE

FUENTES PRIMARIAS

1	repositorio.upci.edu.pe	15%
	Fuente de Internet	
2	hdl.handle.net	1%
	Fuente de Internet	
3	repositorio.ucv.edu.pe	1%
	Fuente de Internet	
4	Submitted to Universidad Cesar Vallejo	1%
	Trabajo del estudiante	
5	repositorio.uladech.edu.pe	1%
	Fuente de Internet	
6	Submitted to Universidad Privada San Pedro	1%
	Trabajo del estudiante	
7	tesis.usat.edu.pe	1%
	Fuente de Internet	
8	repositorioacademico.upc.edu.pe	1%
	Fuente de Internet	

1library.co

9	Fuente de Internet	<1 %
10	core.ac.uk Fuente de Internet	<1 %
11	dspace.esPOCH.edu.ec Fuente de Internet	<1 %
12	repositorio.upse.edu.ec Fuente de Internet	<1 %
13	revistas.upeu.edu.pe Fuente de Internet	<1 %
14	repositorio.upla.edu.pe Fuente de Internet	<1 %
15	www.593dp.com Fuente de Internet	<1 %
16	intranet.cip.org.pe Fuente de Internet	<1 %
17	observatorio.campus-virtual.org Fuente de Internet	<1 %
18	repositorio.continental.edu.pe Fuente de Internet	<1 %
19	repositorio.ucsm.edu.pe Fuente de Internet	<1 %
20	repositorio.unc.edu.pe Fuente de Internet	<1 %

21 repositorio.upsc.edu.pe <1 %
Fuente de Internet

22 repositorio.uwiener.edu.pe <1 %
Fuente de Internet

Excluir citas

Apagado

Excluir coincidencias

< 6 words

Excluir bibliografía

Activo