



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES DE
CHIMBOTE

**FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES,
FINANCIERAS Y ADMINISTRATIVAS
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

EL CONTROL INTERNO Y SU INFLUENCIA EN EL
ÁREA DE VENTAS DE LAS EMPRESAS
DISTRIBUIDORAS AL POR MAYOR DE AVES VIVAS
DEL PERÚ: CASO GAPECA GOLD S.A.C. LIMA, 2016.

**TESIS PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE
CONTADOR PÚBLICO**

AUTORA:

Br: GRACE MARCHAN LOPEZ

ASESORA:

Mgtr. HAYDEE ROXANA ALVARADO LAVADO DE ARROYO

TRUJILLO – PERÚ

2017



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES DE
CHIMBOTE

**FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES,
FINANCIERAS Y ADMINISTRATIVAS
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

EL CONTROL INTERNO Y SU INFLUENCIA EN EL ÁREA
DE VENTAS DE LAS EMPRESAS DISTRIBUIDORAS AL
POR MAYOR DE AVES VIVAS DEL PERÚ: CASO
GAPECA GOLD S.A.C. LIMA, 2016.

**TESIS PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE
CONTADOR PÚBLICO**

AUTORA:

Br: GRACE MARCHAN LOPEZ

ASESORA:

Mgtr. HAYDEE ROXANA ALVARADO LAVADO DE ARROYO

TRUJILLO – PERÚ
2017

1.TÍTULO

**EL CONTROL INTERNO Y SU INFLUENCIA EN EL ÁREA DE VENTAS
DE LAS EMPRESAS DISTRIBUIDORAS AL POR MAYOR DE AVES VIVAS
DEL PERÚ: CASO GAPECA GOLD S.A.C. LIMA, 2016.**

2. JURADO EVALUADOR

Dr. Marino Celedonio Reyes Ponte
Presidente

Mgtr. Jhimy Franklin Uriol Gonzales
Miembro

Mgtr. Edwin Alberto Arroyo Rosales
Miembro

Mgtr. Haydee Roxana Alvarado Lavado de Arroyo
Asesora

3. AGRADECIMIENTO

Agradezco a Dios por permitirme lograr este gran paso, brindándome fortaleza y constancia para cumplir mis metas, a mi familia, a mis asesores y a todas personas que me ayudaron con el avance y realización de mi informe.

4. DEDICATORIA

Se lo dedico a Dios por ser mi guía y permitirme lograr con cada uno de mis propósitos

A mi familia que son el motivo de mi esfuerzo y constancia, en especial a mi Madre que ha sido siempre un ejemplo de perseverancia y éxito, a mi pequeña hija Andrea que con su amor a logrado que yo impulse y no me rinda en esta lucha, a mi amor Jose Montoya que es mi mejor apoyo porque con su amor y paciencia no me dejo sola en ningún momento.

5. RESUMEN

El presente informe de investigación ha sido elaborado con el objetivo de realizar una investigación sobre el control interno en el área de ventas, donde se puede observar que la falta de control en esta área puede interferir en los procedimientos y métodos de la empresa, el control interno funciona en base a plan de organización entre el sistema de contabilidad, funciones de empleados y procedimientos coordinados, que tienen por objeto obtener información segura, oportuna, confiable y promover la eficiencia de operaciones de ventas.

Después de la entrevista obtenida del contador de la empresa se llegó a la conclusión que: Las empresas dedicadas a las ventas deberían contar con un control interno que permita llevar un adecuado funcionamiento y direccionado a cumplir con los objetivos establecidos; refiriendo que la empresa al contar con adecuado control en el área de ventas, esto le ocasiona una desventaja en su área de cobranzas y créditos.

Se le recomienda a la empresa contar con un mejor control interno en su área de ventas, para así poder visualizar y tener un mayor control en la emisión y cobro de sus facturas, haciendo prevalecer el principio de devengado y evitar así futuras pérdidas.

Palabra Clave: Control Interno, Ventas, Empresas Distribuidoras.

6. ABSTRACT

The present investigation report has been prepared with the objective of conducting an investigation on the internal control in the sales area, where it can be observed that the lack of control in this area can interfere in the procedures and methods of the company, the control Internal functions based on an organizational plan between the accounting system, employee functions and coordinated procedures, which are intended to obtain safe, timely, reliable information and promote the efficiency of sales operations.

After the interview obtained from the accountant of the company, it was concluded that: The companies dedicated to sales should have an internal control that allows to carry out an adequate operation and directed to fulfill the established objectives; Stating that the company having adequate control in the area of sales, this leads to a disadvantage in its area of collections and credits.

The company is recommended to have a better internal control in its sales area, in order to be able to visualize and have a greater control in the collection of its invoices.

Key Words: Internal Control, Sales Área, Distributors Companies.

7. CONTENIDO

1. TÍTULO	i
2. JURADO EVALUADOR	ii
3. AGRADECIMIENTO	iii
4. DEDICATORIA	iv
5. RESUMEN	v
6. ABSTRACT	vi
7. CONTENIDO	vii
I. INTRODUCCIÓN	10
II. REVISIÓN LITERARIA	14
2.1 Antecedentes:	14
2.1.1 Antecedentes Internacionales	14
2.1.2 Antecedentes Nacionales	16
2.1.3 Antecedentes Locales	17
2.2. Bases teóricas de la investigación	19
2.2.1. Marco Teórico	19
2.2.1.1 Control Interno	19
2.2.1.2 Control Interno en el área de Ventas	20
2.2.1.3 Actividades Configuradoras de la Venta	21
2.2.1.4 La Aprobación de la Venta: Concesión del Crédito	22
2.2.1.5 Objetivos de Control Interno	23
2.2.1.6 Limitaciones del Control Interno:	26

2.2.1.7 Datos Informativos de la Empresa:	26
2.2.2 Marco Conceptual	27
III. Hipótesis de la investigación:	34
IV. METODOLOGÍA.....	35
4.1 Tipo de investigación.	35
4.2 Nivel de la investigación de la tesis	35
4.3 Diseño de la investigación.....	35
4.4 Población y muestra.	36
4.4.1 Población	36
4.4.2 La Muestra.....	36
4.5 Definición y operacionalización de variables.....	37
4.6 Técnicas e instrumentos de recolección de datos	38
4.6.1 Técnicas:.....	38
4.6.2 Instrumentos:	38
4.7 Plan de análisis.	38
4.8 Matriz de consistencia:	39
V. RESULTADO.....	40
5.1 Resultados:	40
5.1.1 Resultados del objetivo específico N°1	40
5.1.2 Resultados del objetivo específico N°2.....	42
5.1.3 Resultados del objetivo específico N°3.....	45
5.1.4 Resultados del objetivo específico N°4.....	46

5.2 Análisis de Resultados:.....	46
5.2.1 Respecto al objetivo específico N°1.....	46
5.2.2 Respecto al objetivo específico N°2:.....	47
5.2.3 Respecto al objetivo específico N°3:.....	50
5.2.4 Respecto al objetivo específico N°4.....	50
VI. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	51
6.1. CONCLUSIONES.....	51
6.1.1 Respecto al objetivo específico N°1:	51
6.1.2 Respecto al objetivo específico N°2:	51
6.1.3 Respecto al objetivo específico N°3:	52
6.1.4 Respecto al objetivo específico N°4:	52
6.1.5 Conclusión General:.....	52
6.2. RECOMENDACIONES	53
ASPECTOS COMPLEMENTARIOS	54
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	54
ANEXOS	56
ANEXO 01	57
ENTREVISTA	57
ANEXO 02	59
PLANILLA DE COBRANZAS	59

I. INTRODUCCIÓN

El informe de investigación titulado **“EL CONTROL INTERNO Y SU INFLUENCIA EN EL ÁREA DE VENTAS EN LAS EMPRESAS DISTRIBUIDORAS AL POR MAYOR DE AVES VIVAS DEL PERÚ: CASO GAPECA GOLD S.A.C. LIMA, 2016**. El control interno comprende todo el plan de organización y todos los métodos y procedimientos que en forma coordinada son adoptados por una entidad para salvaguardar sus activos, verificar la razonabilidad y confiabilidad de su información financiera y la complementaria administrativa y operacional, promover eficiencia operativa y estimular la adhesión a las políticas prescritas por la administración” (Santillana, 2015).

El control interno en las ventas comprende procedimientos y métodos con el fin de lograr políticas adecuadas para la empresa, y de esta manera salvaguardar los recursos invertidos y obtenidos en el área central y razón de ser la compañía.

El control interno funciona en base a plan de organización entre el sistema de contabilidad, funciones de empleados y procedimientos coordinados, que tienen por objeto obtener información segura, oportuna, confiable y promover la eficiencia de operaciones de ventas.

En nuestro país la producción y comercialización de pollos se ha desarrollado y difundido con gran proporción, debido a su alta aceptación y rentabilidad, en el mercado peruano con la disposición de encontrar pollos de buena raza y por ende debemos saber que dentro del mercado avícola es considerado uno de los recursos más importantes.

El sector avícola peruano se ha desarrollado con gran aceptación, logrando representar el 28% del total de la producción agropecuaria del país, convirtiéndose en el principal responsable del 65% de la ingesta de proteína de origen animal; Siendo este un sector en constante crecimiento, se ha visto que en los últimos años ha crecido a una tasa de 7.8% anual, motivo por lo cual se tiene una gran expectativa de crecimiento de nuestro país, brindando un producto de excelente calidad, fresco y asequible.

En general el 2015 fue un buen año para la avicultura peruana, que tiene como reto permanente mejorar su competitividad para llegar siempre con la mejor oferta a más peruanos, en particular la franja costera es un territorio que ofrece condiciones favorables para la crianza avícola; sin embargo, el hecho de tener que importar la mayor parte de los insumos que se usan en la crianza nos reta siempre a mejorar nuestra productividad para ser más competitivos.

El consumo per cápita de pollo es de 43.05 kilos y en Lima alcanza los 76.4 kgs. Enorme responsabilidad con la nutrición de nuestra gente, considerándose que los porcentajes han variado, pero a favor de las aves vivas, habiendo pasado de un 75% a un 85%. Actualmente, el crecimiento de las empresas productoras avícolas en el Perú; que han incrementado sus niveles de crianza se ha visto reflejado en un importante incremento en las ventas de aves vivas y no en el mismo sentido en la venta de aves beneficiadas en razón que para el nivel de crianza actual no se han ampliado los canales de beneficio.

Hay que considerar además que en el mercado peruano existe una marcada preferencia por el pollo fresco del mercado tradicional.

Por lo anteriormente expresado, el enunciado del problema del problema de investigación es el siguiente: ¿Cuál es la influencia del control interno en el área de ventas de las empresas distribuidoras al por mayor de aves vivas del Perú y de la empresa GAPECA GOLD SAC Lima, 2016?

Para dar respuesta al problema se ha planteado el siguiente objetivo general: Determinar y describir la influencia del control interno en el área de ventas de las empresas distribuidoras al por mayor de aves vivas del Perú y de la empresa Gapeca Gold S.A.C. Lima, 2016.

Para poder conseguir el objetivo general, nos hemos planteado los siguientes objetivos específicos:

1. Describir la influencia del control interno en el área de ventas de las empresas distribuidoras al por mayor de aves vivas en el Perú, 2016.
2. Describir la influencia del control interno en el área de ventas de la empresa distribuidora al por mayor de aves vivas de la empresa GAPECA GOLD S.A.C. Lima, 2016”.
3. Hacer un análisis comparativo de la influencia del control interno en el área de ventas de las empresas distribuidoras al por mayor de aves vivas del Perú y de la empresa Gapeca Gold S.A.C. Lima, 2016.
4. Después de haber realizado un análisis comparativo del objetivo nro. 03 se propone contar con un sistema de Control Interno en el área de ventas y elaborar un manual de organización y funciones en el área, con el objetivo de lograr un mejor control en la empresa " Gapeca Gold S.A.C. Lima, 2016.

El presente trabajo de investigación se justifica porque permitirá describir las características del control interno en el área de ventas en las empresas distribuidoras al por mayor de aves vivas en Perú y en la empresa GAPECA GOLD S.A.C. Lima, 2016”; ya que actualmente existe un inadecuado control interno en el área de ventas lo cual ha dificultado a la empresa en el logro de sus objetivos, planteados por la gerencia, es por ello que se busca encontrar alternativas viables para mejorar el control y proporcionar mayor liquidez a la empresa, para que pueda seguir con sus diferentes actividades económicas.

Asimismo, servirá para que las empresas dedicadas a ese rubro le den el uso adecuado y mayor importancia al control interno en el área de ventas, con ello se podrá determinar en forma clara y precisa el control con el cual se está manejando cada uno de sus procesos y mediante esto poder optimizar tiempos y recursos hasta poder llegar hacia los objetivos trazados por la misma, para de esta manera minimizar los riesgos, por lo que es necesario disponer de un diseño de procedimientos de control interno efectivo que proporcione procesos de compras y ventas adecuados para adquirir y ofertar productos de alta calidad, apto para el consumo humano y lograr la fidelización e incremento de clientes.

Finalmente, este proyecto se justifica porque servirá como base para estudios similares en diferentes áreas.

II. REVISIÓN LITERARIA

2.1 Antecedentes:

Se ha logrado obtener información de otras tesis y libros con temas referido al control interno y al área de ventas de empresas de las cuales destacan las siguientes:

2.1.1 Antecedentes Internacionales

A continuación, se presentan algunos trabajos realizados anteriormente sobre este tema:

Valencia (2006). “Las necesidades de control de una empresa”, Madrid – España, cualquiera que sea su magnitud, aumentan en proporción directa a su crecimiento, por lo que es preciso mejorar los sistemas de planificación y control que se aplican en los procesos operativos de la organización. Para estos fines, el autor tiene como **Objetivo** integrar en su libro las dos categorías de control interno que existen: administrativo y contable; el primero integrado por los procedimientos y métodos que se relacionan con las operaciones de una organización y con sus directrices, políticas e informes administrativos, y el segundo, que consiste en métodos, procedimientos, planes de organización referentes a la protección de los activos, el aseguramiento de las cuentas y la confiabilidad en los informes financieros.

Velázquez (2013) “Diseño de un Sistema de Control Interno Aplicable al Área Administrativa y contable en la compañía INSERNIN C.A. Dedicada a la Producción y Venta de Adoquines”, Quito – Ecuador, cuyo Objetivo en las

ventas era encontrar las debilidades que pudieran afectar al Control Interno de la Compañía, donde obtuvo como **Resultado** que no se observaron deficiencias significativas en el diseño u operaciones de la estructura del Control Interno. Pero que finalmente concluyo que es necesario considerarlo y aplicarlo como parte de la Empresa debido a que es fundamental para su estructura Administrativa – Contable, pues facilita prever posibles fraudes y fomentar la eficiencia en las operaciones de la empresa, a través de un conjunto de planes, normas, procedimientos, métodos y mecanismos de verificación y evaluación adoptados por una entidad.

Carrión (2014) “Control Interno y su Incidencia en la Rentabilidad de la Empresa Proavec de la ciudad de Latacunga”. Ambato – Ecuador. Cuyo **Objetivo General** es; Determinar la incidencia del inadecuado control interno de la empresa Proavec sobre la rentabilidad generada durante el año 2012, con el fin de diseñar procedimientos de control interno adecuados que permitan mejorar los niveles de rentabilidad; En su **Resultado** se indico que debido a las pérdidas que presentan en los dos años seguidos, muestran que la empresa maneja un inadecuado control interno, ocasionando de esta manera que la empresa no pueda cumplir con todos los procesos necesarios para su buena marcha, lo cual significa que por cada dólar de ventas previamente deducido todos los costos, gastos, intereses, impuestos y dividendos la empresa obtiene dichos de margen de utilidad neta por cada año respectivamente; Por lo cual la empresa debe manejar un sistema de control de inventarios, con el fin de conocer con exactitud la mercadería disponible para la venta, de acuerdo al volumen de transacciones que realiza, el más adecuado sería el sistema de inventarios permanente y realizar un plan de capacitación para el

personal con el fin de dar facilidad al mismo para que se desenvuelvan correctamente en dicha área.

2.1.2 Antecedentes Nacionales

Mamani (2015) “Evaluación de los Componentes del sistema de control interno y sus efectos en la gestión de la subgerencia de personal y bienestar social de la municipalidad provincial Mariscal Nieto”, Moquegua, se ha desarrollado durante el mes de agosto del 2014, cuyo **Objetivo** es: Evaluar los componentes del control interno en la gestión de las actividades de la Subgerencia de Personal y Bienestar Social de la Municipalidad Provincial Mariscal Nieto, mediante pruebas de cumplimiento de normas, revisión de documentos de gestión, aplicación de encuestas y entrevistas a los funcionarios y servidores.

Finalmente como **Resultado** de la contrastación de las hipótesis se concluye que el nivel de evaluación de las normas de control interno, están asociados a los niveles de cumplimiento de los componentes del control interno en la gestión de las actividades de la SPBS, en consecuencia el cumplimiento total de las normas no son eficaces y por ende sus actividades no son efectivas; obteniéndose una perspectiva clara de la situación actual del Sistema de Control Interno, pudiéndose detectar deficiencias y proponer mejoras significativas para posteriormente dar las conclusiones y plantear sugerencias a manera de recomendaciones, donde se sugiere a algunos puntos de vista frente a esta problemática.

2.1.3 Antecedentes Locales

Joaquín Cárdenas & Céspedes Alayo (2013) “Diagnóstico del Sistema de Control Interno actual en el proceso específico de las ventas de la Empresa de Transportes Ittsabus”, Trujillo- Perú. Cuyo **Objetivo General** fue, Demostrar que el diagnóstico del sistema de control interno actual mejorará el proceso específico del área de ventas de la Empresa de Transportes Ittsabus; Teniendo como **Resultados** que la Empresa de Transportes Ittsabus se detectó que existen deficiencias en el sistema de control interno actual del área de ventas y la necesidad de implementar un adecuado Sistema de Control Interno, que permita brindar información razonable y confiable para las demás áreas.

Con las propuestas que se ha sugerido al área de ventas, luego de hacer un diagnóstico, se contribuye a que los procesos de venta cuenten con un control interno eficiente, es decir, lograr que los procesos de sus operaciones estén bien definidos y organizados, para que alcancen niveles óptimos, disminuyendo así los errores e irregularidades.

Sagastegui (2014) “Propuesta de un Sistema de Control Interno ara el área de ventas y su incidencia en su gestión económica financiera de la empresa GRAN HOTEL EL GOLF Trujillo S.A.”, cuyo **Objetivo General** fue Proponer un adecuado sistema de control interno para el área de ventas que genere una eficiente gestión económica y financiera en la empresa Gran Hotel El Golf Trujillo S.A. En sus **Resultados** se puede afirmar que la empresa específicamente su área de ventas, no cuenta con un manejo adecuado y preciso de sus operaciones; Y siendo esta una de las principales partidas a nivel de resultados, colocaría a la empresa en un nivel de riesgo.

Pérez (2014) “Implementación de un sistema de control interno en el inventario de mercaderías de la empresa FAMIFARMA S.A.C. y su efecto en las ventas año 2014”, Trujillo- Perú, cuyo **Objetivo General** es determinar cómo la implementación de un Sistema de Control Interno en el inventario de mercaderías mejorará las ventas; Podemos observar que los **Resultados** obtenidos en las diferentes entrevistas y encuestas realizadas en la Empresa Famifarma SAC, tiene deficiencias en el adecuado uso y manejo del inventario de mercaderías ya que no ha desarrollado ni formalizado de manera suficiente, medidas organizativas que le permitan tener una estructura de control interno durante todos los procesos que van desde el requerimiento hasta la venta, también se observa que la empresa no tiene definido un sistema de control interno, que permita establecer con claridad una segregación adecuada de las funciones las cuales permiten una buena protección de sus inventarios, una adecuada verificación y confiabilidad de sus registros contables, todo esto dentro del exigente mercado farmacéutico, para lo cual primero se realizó un análisis al nivel de las ventas del primer semestre del año y luego se diagnosticó las actividades de control durante los procesos de requerimiento, recepción, verificación, almacenamiento y dispensación; presentando la información recopilada mediante guías de entrevista, cuestionarios y hojas de registro de datos, las cuales sirvieron para hallar una serie de deficiencias y, su impacto en la empresa en especial en las venta.

2.2. Bases teóricas de la investigación

2.2.1. Marco Teórico

2.2.1.1 Control Interno

Definición de Control Interno:

“El Control Interno de las Empresas Privadas”, se ha convertido últimamente en uno de los pilares en las organizaciones empresariales, pues nos permite observar con claridad la eficiencia y la eficacia de las operaciones, y la confiabilidad de los registros y el cumplimiento de las leyes, normas y regulaciones aplicables. El control interno se sustenta en la independencia entre las unidades operativas, en el reconocimiento efectivo de la necesidad de contar con un control interno y la fijación de responsabilidades. En consecuencia, podríamos decir que el control interno es de vital importancia, ya que promueve la eficiencia y asegura la efectividad y, sobre todo, previene que se violen las normas y los principios contables. (J. Ramon, 2004)

“Control Interno” *Una responsabilidad de todos los integrantes de la organización empresarial dice lo siguiente:* El Control Interno ha sido diseñado, aplicado y considerado como la herramienta más importante para el logro de los objetivos, la utilización eficiente de los recursos y para obtener la productividad, además de prevenir fraudes, errores, violación a principios y normas contables, fiscales y tributarias (Gomez, 2004)

El Control Interno comprende el plan de organización y todos los métodos y medidas en un negocio para salvaguardar sus bienes, verificar la exactitud y seguridad de los datos de contabilidad, desarrollar la eficiencia de las operaciones y fomentar la adhesión a la política administrativa (Téllez, 2004).

Además menciona los objetivos fundamentales:

1. Proteger los activos de la empresa.
2. Obtener información correcta y confiable, así como los medios para comprobarla.
3. Promover la eficiencia de las operaciones; y
4. Lograr la adhesión a las políticas de la dirección de la empresa.

2.2.1.2 Control Interno en el área de Ventas

El departamento de ventas detenta las funciones dirigidas al diseño de la estrategia comercial: por la vía de la creación de nuevos productos, la captación de nuevos clientes y mejorando la distribución de los productos. También participará, junto con la gerencia, en el diseño de la política de precios; que unas veces será acorde con los fines empresariales y respetará la estructura de costes; pero otras veces será más agresiva (vía disminución del precio de venta, concesión de descuentos y bonificaciones o la flexibilidad del cobro vía incremento del plazo de crédito o exigiendo menores garantías a clientes marginales) (Hernandez, 2004)

2.2.1.3 Actividades Configuradoras de la Venta

Con la finalidad de efectuar un análisis pormenorizado del control interno debemos identificar las actividades básicas que caracterizan a estas transacciones: (Hernandez, 2004)

- La aprobación de la venta debe tener como base el estudio de la idoneidad del cliente y la aceptación de la concesión del crédito al cliente, que garantice la solvencia del deudor.

- La contratación implica la aceptación de las condiciones comerciales y financieras por ambas partes que deberán sustentarse sobre el contrato de venta u orden de pedido.

- El envío de la mercancía, soportada en un albarán, requiere la inspección de la calidad de los productos en el momento del embarque, y la comprobación de la cantidad que se sirve.

- Tras el envío de la mercancía, se le facturará al cliente el valor de la transacción, comprobando que la cifra de ingreso imputada en la factura se ajusta a las condiciones comerciales pactadas (precio, coste del transporte, descuentos, etc.).

Por último, la transacción se registrará en contabilidad oportunamente mediante un asiento que represente el derecho de cobro y el importe de la venta facturada.

2.2.1.4 La Aprobación de la Venta: Concesión del Crédito

La transacción se inicia por la demanda de un cliente que dirigirá su petición directamente a la compañía, o bien, por medio de una orden dictada por un agente comercial solicitando el suministro o la prestación de un servicio. (Hernandez, 2004)

Una vez recibida la solicitud, sería preceptivo realizar un estudio sobre la situación económica, financiera, estratégica y personal del potencial deudor, como base de apoyo a la Dirección acerca de la decisión de autorizar o no la concesión del crédito. Con este propósito, Comercial elevará su demanda de información a diversos agentes pertenecientes a distintos ámbitos:

a) Comercial y estratégico. Esta información tiene como finalidad conocer la aptitud y actitud empresarial del cliente y su posicionamiento comercial, siendo su fundamento conocer:

- El conjunto de productos y marcas que comercializa este potencial cliente. Esta referencia es necesaria debido a que la calidad de nuestros clientes marcará la calidad de nuestros productos en el mercado. Además, es coherente opinar que ofrecerán más garantías aquellas empresas especializadas cuyo producto es conocido en el mercado y que cuidan la imagen externa de sus empresas.

- El grado de cumplimiento de las condiciones comerciales impuestas por el vendedor (por ejemplo, la prohibición de vender a

precios de venta al público inferiores a los marcados por el suministrador, ya que esta actitud podría perjudicar la imagen y competencia de la empresa vendedora).

b) Económico-financiero, con la finalidad de analizar la capacidad financiera de los clientes para atender las ventas. Para ello, se podrá solicitar información a:

- Entidades de crédito y sociedades especializadas en reunir información comercial.
- Registro Mercantil del domicilio del deudor, mediante la solicitud de una copia de las Cuentas Anuales
- Registro de aceptaciones impagadas.

2.2.1.5 Objetivos de Control Interno

Control Interno es un proceso efectuado por el directorio, la dirección y el resto del personal de una entidad, diseñado con el objeto de proporcionar un grado de seguridad razonable en cuanto a la consecución de los objetivos dentro de las categorías. (Perdomo, 2004)

- Eficacia y eficiencia de las operaciones.
- Fiabilidad de la información financiera.
- Cumplimiento de las leyes y normas aplicables.

Control Interno Contable

Con este control se busca la protección de los activos de la empresa, donde además se pretende obtener información financiera veraz, confiable y oportuna. Este control se efectúa de acuerdo a las autorizaciones generales o específicas de la administración. (Perdomo, 2004).

Objetivos:

Que todas las operaciones se registren: oportunamente, por el importe correcto; en las cuentas apropiadas, y, en el periodo contable en que se llevan a cabo, con el objeto de permitir la preparación de estados financieros y mantener el control contable de los activos.

Que todo lo contabilizado exista y que lo que exista esté contabilizado, investigando cualquier diferencia para adoptar la consecuente y apropiada acción correctiva.

Que las operaciones se realicen de acuerdo con autorizaciones generales y específicas de la administración.

Que el acceso de los activos se permita sólo de acuerdo con autorización administrativa.

Comprende el plan de la organización y los que conciernen a la salvaguarda de los activos y a la confiabilidad de los registros contables.

Tanto el control interno administrativo como el control interno contable cumplen un papel muy importante dentro de la empresa, debido a que el primero inicia como un plan con todos sus procedimientos, metas y objetivos, mientras que el segundo es

considerado como un instrumento para realizar todas las actividades como consecuencia del control interno administrativo y de esta manera contribuir al mejoramiento de las actividades de la misma.

Control Interno administrativo

Existe un solo sistema de control interno, el administrativo, que es el plan de organización que adopta cada empresa, con sus correspondientes procedimientos y métodos operacionales y contables, para ayudar, mediante el establecimiento de un medio adecuado. (Perdomo, 2004)

Objetivo:

Mantenerse informado de la situación de la empresa Mantener una ejecutoria eficiente

Coordinar sus funciones

Determinar si la empresa está operando conforme a las políticas establecidas

Asegurarse de que se están logrando los objetivos establecidos.

Para verificar el logro de estos objetivos la administración establece:

El control del medio ambiente o ambiente de control.

El control de evaluación de riesgo.

El control y sus actividades.

2.2.1.6 Limitaciones del Control Interno:

Una estructura de Control Interno no puede considerarse como totalmente eficaz, independientemente del cuidado que se tenga en un diseño o instrumentación, ya que muchas veces a lo largo de su desarrollo pueden cometerse errores en la ejecución de los procedimientos de control como resultado de descuidos, incomprensiones de las instituciones, distracción, fatiga o cualquier otro factor humano que pueda surgir, incluso en aquellos procedimientos de control que comprenden de la separación de obligación puede surgir conflictos entre empleados es por ello importante recalcar que las eficiencias de control interno dependen básicamente de la competencia y confiabilidad de la gente que lo utilice.

2.2.1.7 Datos Informativos de la Empresa:

1. Nombre o Razón Social:

Gapeca Gold S.A.C.

2. Descripción de la Empresa:

Es una empresa peruana que fue creada en septiembre del 2009, en Sociedad Anónima, su domicilio principal está ubicado en la ciudad de Lima.

Se encarga de Venta al por mayor de materias primas agropecuarias y de animales vivos, donde en la actualidad se dedica principalmente a la compra, transportación y venta de aves vivas para su comercialización en la ciudad de Lima.

2.2.2 Marco Conceptual

- **Control interno:** El sistema de control interno es un plan que presenta métodos y procedimientos coordinados y medidas adoptadas con el cual la organización trabaja con el fin de salvaguardar sus activos y verificar la confiabilidad de los datos contables.

Siendo el conjunto de acciones, actividades, planes, políticas, normas, registros, procedimientos y métodos, incluido el entorno y actitudes que desarrollan autoridades y su personal a cargo, con el objetivo de prevenir posibles riesgos que afectan a una entidad.

- **Control Interno en el área de Ventas:** Plan de organización entre el sistema de Contabilidad, funciones de empleados y procedimientos coordinados, que tienen por objetivo obtener información segura, oportuna, confiable y promover la eficiencia de operaciones de ventas.

- **Venta:** La venta, o la función asimilable a la misma, es la responsable de los ingresos o flujos económicos que retroalimentan el sistema de toda entidad que desarrolla intercambios, de lo que depende el mantenimiento y crecimiento del conjunto.

- **Dirección de Ventas:** Puede definirse como la planificación, organización, ejecución y control de las políticas y estrategias de ventas de una organización.

- **La NIC 41:** establece el tratamiento contable, la presentación en los estados financieros y la información a revelar relacionados con la actividad agrícola, que es un tema no cubierto por otras Normas Internacionales de Contabilidad. La actividad agrícola es la gestión, por parte de una empresa, de la transformación biológica de animales vivos o plantas (activos biológicos) ya **sea para su venta**, para generar productos agrícolas o para obtener activos biológicos adicionales.

- **Son activos biológicos consumibles** los que van a ser recolectados como productos agrícolas o vendidos como activos biológicos. Son ejemplos de activos biológicos consumibles las cabezas de ganado de las que se obtiene la carne, o las que se tienen para vender, así como el pescado en las piscifactorías, los cultivos, tales como el maíz o el trigo, y los árboles que se tienen en crecimiento para producir madera. Son activos biológicos para producir frutos todos los que sean distintos a los de tipo consumible; por ejemplo, el ganado para la producción de leche, las cepas de vid, los árboles frutales y los árboles de los que se cortan ramas para leña, mientras que el tronco permanece. Los activos biológicos para producir frutos no son productos agrícolas, sino que se regeneran a sí mismos.

- **Principio de Devengado:** Es la imputación de ingresos y gastos deberá hacerse en función de la corriente real de bienes y servicios que los mismos representan y con independencia del momento en el que se produzca la corriente monetaria o financiera derivada de ellos".

- **Auditoría Contable:** Es el examen crítico y sistemático que realiza una persona o grupo de personas independientes del sistema auditado. Es una serie de métodos de investigación y análisis con el objetivo de producir la revisión y evaluación profunda de la gestión efectuada.
- **Gestión:** Este término hace la referencia a la administración de recursos, sea dentro de una institución estatal o privada, para alcanzar los objetivos propuestos por la misma. Para ello uno o más individuos dirigen los proyectos laborales de otras personas para poder mejorar los resultados, que de otra manera no podrían ser obtenidos.
- **Diagnóstico:** análisis que se realiza para determinar cualquier situación y cuáles son las tendencias. Esta determinación se realiza sobre la base de datos y hechos recogidos y ordenados sistemáticamente, que permiten juzgar mejor qué es lo que está pasando.
- **Transporte:** traslado de un lugar a otro de algún elemento, en general personas o bienes. El transporte es una actividad fundamental dentro de la sociedad.
- **Control Interno Contable:** Comprende el plan de organización y los procedimientos y registros que se refieren a la protección de los activos y a la confiabilidad de los registros financieros.

- **Control Interno Operacional:** Los controles operacionales comprenden la estructura de la organización, la elección de las medidas tecnológicas, la selección de los empleados, la fijación de metas y políticas y además todos los métodos y medidas coordinados adoptados dentro de un negocio para promover la eficiencia operacional y estimular el cumplimiento de las políticas administrativas establecidas.
- **La optimización:** es el proceso de modificar un sistema para mejorar su eficiencia o también el uso de los recursos disponibles.
- **Sistema de Control:** Proceso efectuado por los órganos directivos y el resto del personal de un hospital, diseñado con el objeto de proporcionar un grado de seguridad razonable en cuanto a la consecución de objetivos.
- **El Ambiente de Control:** consiste en la filosofía de la gerencia, el estilo y los valores éticos e incluye también la forma en que estos conceptos se comunican a lo largo de la organización.
- **La Valoración del Riesgo:** Comprende los medios los cuales identifica y maneja los riesgos que amenazan a este tipo de organización.
- **Las Actividades de Control:** comprende las políticas y procedimientos establecidos para asegurar que las directivas de la administración están

siendo controladas. Las revisiones periódicas de desempeño a los departamentos y al personal clave son ejemplos de actividades de control.

- **Información y Comunicación:** los medios a través de los cuales la organización identifica, registran y comunica información a quienes toman las decisiones. En gran parte la información y la comunicación es manejada por el sistema contable.

- **Monitoreo:** describe procedimientos empleados para determinar que las estructuras de control interno están trabajando efectivamente.

- **Almacén:** Es básicamente un espacio, recinto, edificio o instalación donde se suele guardar la mercancía, pero al mismo tiempo puede hacer otras funciones, como por ejemplo al acondicionamiento de productos determinados, hacer cambio, fundamentalmente se encarga de guardar el stock. La gestión del stock no será la misma que la gestión del almacén. La primera se encarga de aprovisionar para un buen nivel de servicio mientras que la segunda intenta realizar operaciones de almacenamiento

- **Inventario:** Es el conjunto de mercancías o artículos que tiene la empresa para comerciar con aquellos, permitiendo la compra y venta o la fabricación primero antes de venderlos, en un periodo económico determinados. Deben aparecer en el grupo de activos circulantes. Es uno de los activos más grandes existentes en una empresa. El inventario aparece

tanto en el balance general como en el estado de resultados. En el balance General, el inventario a menudo es el activo corriente más grande.

- **Inventario general:** Denominado también inventario masivo, incluye a todos los bienes almacenados en los diferentes ambientes o depósitos de la empresa y sirve de sustento a los Estados Financieros de la entidad. Este inventario requiere de un apropiado programa y se realiza por lo menos una vez en cada ejercicio.

El inventario general normalmente se efectúa cerrando las operaciones del almacén por uno o varios días, pudiendo realizarse también en movimiento tomando las precauciones que se señalan en la presente norma.

- **Inventario selectivo:** Comprende a un grupo de bienes previamente seleccionados. Se realiza periódicamente o cada vez que sea necesario comprobar que los registros de stock se mantienen al día así como para verificar que las existencias físicas concuerden con las tarjetas de control visible de almacén y los registros físico - valorados correspondientes.

Se realiza sin paralizar las actividades de almacén pudiendo o no bloquear temporalmente la documentación y el despacho del grupo de bienes objeto del inventario por el plazo que dure el mismo.

- **Merma:** Una merma es una pérdida o reducción de un cierto número de mercancías o de la actualización de un stock que provoca una fluctuación, es decir, la diferencia entre el contenido de los libros de inventario y la

cantidad real de productos o mercancía dentro de un establecimiento, negocio o empresa que conlleva a una pérdida monetaria.

- **Departamento de Almacenes e Inventarios:** El Departamento de Almacenes e Inventarios se encarga de garantizar el abasto suficiente de los artículos y productos recurrentes, así como el adecuado manejo y custodia de las existencias de sustancias químicas, materiales de laboratorio, refacciones, muebles y encerres, verificando la exactitud del registro de los bienes, y la integración de los datos que forman el catálogo de productos que manejan los diferentes almacenes, así como la información que conforma el detalle de sus inventarios.

- **Empresas Comerciales:** Las empresas comerciales son las que adquieren bienes o mercancías para su venta posterior. Las empresas comerciales se clasifican a su vez en mayoristas (adquieren bienes en grandes cantidades para distribuir, normal mente entre los minoristas), minoristas (venden a una escala mucho menor que los mayoristas, normal mente al consumidor final del producto), y las terceras son las comisionistas (se encargan de vender productos a cambio de una comisión).

- **Teoría del Almacén:** Los almacenes son aquellos lugares donde se guardan los diferentes tipos de mercancía. La formulación de una política de inventario para un departamento de almacén depende de la información

respecto a tiempos de adelantes, disponibilidades de materiales, tendencias en los precios y materiales de compras, es la fuente mejor de esta información Esta función controla físicamente y mantiene todos los artículos inventariados, se deben establecer resguardo físicos adecuados para proteger los artículos de algún daño de uso innecesario debido a procedimientos de rotación de inventarios defectuosos de rotación de inventarios defectuosos y a robos.

III. Hipótesis de la investigación:

En la presente investigación no se plantea hipótesis por ser un trabajo descriptivo.

IV. METODOLOGÍA.

4.1 Tipo de investigación.

Tipo de investigación empleado para la realización de este trabajo es de enfoque cuantitativo, porque la recolección de datos y la presentación de los resultados se van a utilizar procedimientos estadísticos e instrumentos de medición.

4.2 Nivel de la investigación de la tesis

El nivel de la investigación es descriptivo, correlacional.

Porque permitirá analizar las variables del tema de investigación y observar la realidad tal cual ocurre sin transformar nada debido a que se limitó a describir la principal característica de las variables en estudio.

4.3 Diseño de la investigación

El diseño de la investigación es no experimental descriptivo, correlacional

No Experimental: Porque el investigador no manipulará las variables y será en un periodo determinado, por lo que se realizará el levantamiento de la información financiera con su evaluación e interpretación.

Descriptiva - Correlacional: Porque se recolectará los datos en un solo momento y en un tiempo único, el propósito fue describir las variables y analizar su incidencia en su contexto dado, así mismo permitió analizar las dos variables que tuvieron lugar cuando unos aumentos en una variable condujeron a un aumento en la otra y una disminución en una condujo a una disminución en la otra.

4.4 Población y muestra.

4.4.1 Población

La población de la investigación está constituida por todas las empresas distribuidoras al por mayor de aves vivas en Perú.

4.4.2 La Muestra

Para la realización de la investigación se tomó como muestra a la empresa GAPECA GOLD S.A.C.

4.5 Definición y operacionalización de variables

OPERACIONALIZACIÓN DE LA VARIABLES				
VARIABLES	CONCEPTUALIZACIÓN	INDICADORES	DIMENSIONES	MEDICION
Variable Independiente: Control Interno	Es el conjunto de actividades y técnicas utilizadas para mantener la cantidad de artículos (materiales, materias primas, producto en proceso y producto terminado) en el nivel deseado.	Conocimiento de Control Interno	¿Qué entiende usted por control interno?	Redacción.
		Utilización de los formatos de Control Interno	¿Cómo se manejan los Procedimientos de entrada y salida?	Redacción.
Variable Dependiente: Área de ventas	Responsable de los ingresos o flujos económicos que retroalimentan el sistema de toda entidad que desarrolla intercambios, de lo que depende el mantenimiento y crecimiento del conjunto.	Manual para el manejo y control del área de ventas -Capacitaciones	¿Cree usted que la empresa cuenta con los controles necesarios?	Redacción Redacción

4.6 Técnicas e instrumentos de recolección de datos

4.6.1 Técnicas:

En el desarrollo de la investigación se utilizará la técnica de la entrevista.

Entrevista: Mediante esta técnica, se podrá tener conocimiento acerca de la situación de la empresa y se aplicará al contador.

4.6.2 Instrumentos:

Para el recojo de la información de la investigación se utilizará un cuestionario.

Cuestionarios: Instrumentos indispensables para recopilar aspectos importantes del manejo de Control Interno en el Área de Ventas, basado en la técnica de la indagación.

4.7 Plan de análisis.

Para lograr los resultados del objetivo específico 1, se utilizó la revisión Bibliográfica, luego se hizo el análisis a la luz de los antecedentes y bases teóricas pertinentes.

Para lograr conseguir los resultados del objetivo específico 2, se hizo una entrevista y se procesará la información en cuadros de formato Excel.

Para conseguir los resultados del objetivo específico 3, se hizo un análisis comparativo entre los resultados de los objetivos específicos 1 y 2; luego, se explicará las coincidencias o no coincidencias a la luz de las bases teóricas pertinentes.

4.8 Matriz de consistencia:

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN: Control Interno

TITULO DE LA INVESTIGACION	ENUNCIADO DEL PROBLEMA	OBJETIVO GENERAL	OBJETIVO ESPECIFICOS	VARIABLE	TECNICAS DE RECOLECCION DE INFORMACION	METODOLOGIA
El Control Interno y su influencia en el área de ventas de las empresas distribuidoras al por mayor de aves vivas del Perú y de la empresa Gapeca Gold S.A.C lima, 2016.	¿Cuál es la influencia del control interno en el área de ventas de las empresas distribuidoras al por mayor de aves vivas del Perú y de la empresa GAPECA GOLD SAC? Lima, 2016.	Determinar y describir la influencia del control interno en el área de ventas de las empresas distribuidoras al por mayor de aves vivas del Perú: caso Gapeca Gold S.A.C. Lima, 2016.	<p>1. Describir la influencia del control interno en el área de ventas de las empresas distribuidoras al por mayor de aves vivas en el Perú, 2016.</p> <p>2. Describir la influencia del control interno en el área de ventas de la empresa distribuidora al por mayor de aves vivas de la empresa GAPECA GOLD S.A.C. Lima, 2016”.</p> <p>3. Hacer un análisis comparativo de la influencia del control interno en el área de ventas de las empresas distribuidoras al por mayor de aves vivas del Perú y de la empresa Gapeca Gold S.A.C. Lima, 2016.</p> <p>4. Después de haber realizado un análisis comparativo del objetivo nro. 03 se propone contar con un sistema de Control Interno en el área de ventas y elaborar un manual de organización y funciones en el área, con el objetivo de lograr un mejor control en la empresa " Gapeca Gold S.A.C. Lima, 2016.</p>	<p>Variable Independiente: Control Interno</p> <p>Variable Dependiente: Área de ventas</p>	<p>Técnica: Entrevista</p> <p>Instrumento: Cuestionario</p>	<p>Tipo de la Investigación: Cuantitativo</p> <p>Nivel de la investigación: El nivel de la investigación es Descriptivo, correlacional.</p> <p>Diseño de la investigación: fue no experimental, descriptiva, correlacional.</p> <p>Población: Todas las empresas distribuidoras de insumos para el calzado del Perú.</p> <p>Muestra: Para la realización de la investigación se tomó como muestra a la empresa Distribuidora Gapeca Gold S.A.C</p>

V. RESULTADO

5.1 Resultados:

En este capítulo se hizo un estudio de los aspectos más importantes para el informe y se realizó el diagnóstico y análisis aplicando el resultado de las técnicas de recolección de datos, el cuestionario realizado al contador, luego se procedió a analizar los resultados y sugerir la propuesta e implementación de un manual de organización y funciones en el área de ventas.

5.1.1 Resultados del objetivo específico N°1: Describir la influencia del control interno en el área de ventas de las empresas distribuidoras al por mayor de aves vivas en el Perú, 2016”.

AUTOR(ES)	RESULTADOS
Velázquez (2013)	Manifiesta que es necesario considerar y aplica el Control interno como parte de la Empresa debido a que es fundamental para su estructura Administrativa – Contable, pues facilita prever posibles fraudes y fomentar la eficiencia en las operaciones de la empresa.
Carrión (2014)	La empresa debe manejar un sistema de control de inventarios, con el fin de conocer con exactitud la mercadería disponible para la venta, de acuerdo al volumen de transacciones que realiza, el más adecuado sería el sistema de inventarios permanente y realizar un plan de capacitación

	para el personal con el fin de dar facilidad al mismo para que se desenvuelvan correctamente en dicha área.
Mamani (2015)	Manifiesta que los niveles de evaluación de las normas de control interno están asociados a la gestión de las actividades, en consecuencia el cumplimiento total de las normas no son eficaces y por ende sus actividades no son efectivas; obteniéndose una perspectiva clara de la situación actual del Sistema de Control Interno y necesario que la gerencia municipal, diseñe y aplique los instrumentos de control y gestión para la evaluación de los objetivo propuestos en el plan estratégico, y hacer el seguimiento de las mismas en forma oportuna, para identificar las debilidades y luego realizar los reajustes pertinentes orientados al logro de la mayoría de los objetivos propuestos”.
Joaquín Cárdenas & Céspedes Alayo (2013)	Existen deficiencias en el sistema de control interno actual del área de ventas y la necesidad de implementar un adecuado Sistema de Control Interno, que permita brindar información razonable y confiable para las demás áreas.
Sagastegui (2014)	Se puede afirmar que la empresa específicamente su área de ventas, no cuenta con un manejo adecuado y preciso de sus operaciones; Y siendo esta una de las principales partidas a nivel de resultados, colocaría a la empresa en un nivel de riesgo, por ende, para mayor y mejor flujo de las actividades en el proceso de ventas es necesario establecer una adecuado Control interno para dicha área, con la finalidad de proteger los activos y mostrar una información veraz y razonable.
Pérez (2014)	Tiene deficiencias en el adecuado uso y manejo del inventario de mercaderías ya que no ha desarrollado ni formalizado de manera suficiente, lo cual nos refiere que es necesario la implementación de un

	sistema de control interno en los inventarios de mercadería, el cual permitirá superar oportunamente la mercadería en stock con la que cuenta la empresa, para una mejor gestión de la misma y el logro de los objetivos establecidos en ventas.
--	--

5.1.2 Resultados del objetivo específico N°2: Describir la influencia del control interno en el área de ventas de la empresa distribuidora al por mayor de aves vivas de la empresa GAPECA GOLD S.A.C. Lima, 2016”.

Con respecto a los resultados obtenidos previa aplicación de los Instrumentos de recolección de los datos a la empresa podemos analizar cómo está la empresa; esto fue determinado mediante la aplicación de la entrevista al contador de la empresa.

N ^a	PREGUNTA	RESPUESTA
1	¿La Empresa Gapeca Gold, maneja algún tipo de control interno en su área de ventas?	La empresa Gapeca Gold; No cuenta con un control interno dentro del área de ventas.
2	¿Considera Usted que el control interno del área de ventas es importante y debería tomarse en cuenta dentro de la Empresa Gapeca Gold es?	La Empresa Gapeca Gold cuenta con clientes estables y las ventas son manejables, motivo por el cual no se ha considerado llevar un control interno dentro de las áreas, pero no es descartable.

3	¿La empresa Gapeca Gold, maneja el control de sus ingresos al contado o al crédito?	La empresa realiza ventas con pago anticipado o en su mayoría al contado, pero existen clientes a los cuales el monto de su pedido supera al monto de su anticipo a ellos se les deja un crédito para cancelar al finalizar su día o como saldo para el día siguiente, también hay caso donde se ha dejado un plazo no mayor a 7 días.
4	¿Cómo controlan sus inventarios?	El Ingreso de la mercadería es diario, por lo que al ingresar los camiones son controlados y contados la mercadería en un libro de apuntes para proceder a su distribución.
5	¿Cuál es el efecto de sus estados financieros	Bueno en base a nuestras ventas se prevalece controlar y manejar los créditos para así poder regularizarlos a fin de año motivo por lo cual se refleja que no hay deudas por cobrar.
6	¿Vela por la calidad en la prestación del servicio que brinda la Empresa dentro de los parámetros y políticas establecidos por éste?	Si, nos consideramos una empresa que cumple con lo establecido dentro del mercado, llevando un producto que llega en las condiciones requeridas para su consumo
7	¿Al terminar su turno, realizan su liquidación de ventas adjuntando la	El dinero pendiente o saldo cobrado en el día es depositado en la cuenta de la empresa para pagar proveedores.

	documentación y el dinero correspondiente	Se deja registrado el ingreso con la documentación correspondiente.
8	¿Cómo evalúan sus pérdidas si se trabaja con animales vivos?	Se maneja con el proveedor, ya que siempre debemos contar con un adicional, por si hubiera perdidas en el transporte; la graja reconoce las perdidas.
9	¿Cómo contabilizan los animales mermados en proceso de envío?	Al ingresar a la empresa la mercadería es contabilizada y supervisada debido a que esta llega en jabas las cuales vienen clasificadas por tamaños y pesos, al ser controlados son retirados los animales que por el viaje fueron golpeados o ahogados.
10	¿Considera Usted que la empresa maneja un adecuado control sobre sus ingresos diarios?	Se ha manejo inconvenientes con los ingresos diarios, pero siempre se ha sabido resolver las expectativas.
11	¿La manipulación del efectivo diario obtenido en los mercados sobre las aves vivas es ingresado en caja?	Hay clientes que pagan el total de su pedido como pago anticipado y otros donde su pedido supera el monto ellos son los que deben cancelar el saldo, pero este saldo puede ser depositado a la cuenta pro clientes o por el encargado de cobranzas.

12	¿Manejan al sistema de cobranza en base a los saldos pendientes?	Si contamos con grupo de cobranza que son derivados diferentes zonas los cuales son los responsables del dinero cobrado o del comprobante depositado.
----	--	---

5.1.3 Resultados del objetivo específico N°3: Hacer un análisis comparativo de la influencia del control interno en el área de ventas de las empresas distribuidoras al por mayor de aves vivas del Perú y de la empresa Gapeca Gold S.A.C. Lima, 2016.

EMPRESAS DISTRIBUIDORAS AL POR MAYOR DE AVES VIVAS	EMPRESA GAPECA GOLD S.A.C	RESULTADOS DE LA COMPARACION
A través de toda la investigación obtenida de concluyo que la mayoría de la empresa No consideraban un control interno dentro de su área de venta, lo cual les genero problemas, deficiencias y desorden en el manejo de sus áreas.	La Empresa Gapeca Gold SAC No cuenta actualmente con un control lo cual ha sido manejable hasta el momento, pero no le permite crecer ni expandirse.	No coincide

5.1.4 Resultados del objetivo específico N°4:

Después de haber realizado un análisis comparativo del objetivo nro. 03 se propone contar con un sistema de Control Interno en el área de ventas y elaborar un manual de organización y funciones en el área, con el objetivo de lograr un mejor control en la empresa " Gapeco Gold S.A.C. Lima, 2016.

La propuesta de mejora que se plantea en el presente informe de investigación, es realizar un manual para la mejor organización del área de Ventas, respaldando y mejorando sus funciones para así poder lograr sus objetivos planteados, teniendo en cuenta la capacitación en su área ventas para de un adecuado y correcto tratamiento contable de sus movimientos, permitiéndole reflejar en sus estados financiero la realidad de la empresa.

5.2 Análisis de Resultados:

5.2.1 Respecto al objetivo específico N°1:

Evaluando la realidad de las empresas pudimos concretar que la mayoría de ellas tienen deficiencias en el adecuado uso y manejo del área de ventas ya que no ha desarrollado ni formalizado de manera suficiente, medidas organizativas que le permitan tener una estructura de control interno durante todos los procesos que van en el proceso de venta, también se observa que la empresa no tiene definido un sistema de control interno, que permita establecer con claridad una segregación adecuada de las funciones las cuales permiten

una buena protección de sus inventarios, una adecuada verificación y confiabilidad de sus registros contables, todo esto dentro del exigente mercado.

5.2.2 Respecto al objetivo específico N°2:

N°	PREGUNTA	ANALISIS
1	¿La Empresa Gapeca Gold, maneja algún tipo de control interno en su área de ventas?	La empresa Gapeca Gold SAC, no cuenta con un control interno específico en ninguna de sus áreas, lo cual no le genera ninguna complicación en su contabilidad mientras la empresa sea pequeña, pero si desea ampliar su mercado y su cartera de clientes, si debería contar con un control interno en su área de ventas, debido a que actualmente la empresa no registra adecuadamente sus movimientos contables.
2	¿Considera Usted que el control interno del área de ventas es importante y debería tomarse en cuenta dentro de la Empresa Gapeca Gold es?	Según el contador de la empresa aún no es necesario llevar un control interno en su área de ventas, porque se maneja de manera personal el pago de los créditos de sus clientes en forma pactada faltando muchas veces al Principio de Devengado.
3		

	¿La empresa Gapeca Gold, maneja el control de sus ingresos al contado o al crédito?	La empresa no realiza de forma adecuada el ingreso de sus anticipos, ni el crédito de sus clientes ya que lo hace de manera extemporánea.
4	¿Cómo controlan sus inventarios?	El control de sus inventarios no es manejado bajo un sistema ya que la mercadería es escasa y en su mayoría fija, lo cual no le va a generar problemas mientras la empresa sea pequeña, una vez que la empresa quiera crecer, manejar una cartera más amplia de clientes no se va a poder hacer solo por compromiso de palabra, ya que puede tener pérdidas mayores por incumplimiento del pago de sus clientes.
5	¿Cuál es el efecto de sus estados financieros	Al manejar la empresa sus movimientos contables fuera de lo establecido, esta no registra el crédito o las cuentas por cobrar a sus clientes, debido que siempre lo han logrado regularizar antes de fin de mes, cerrado satisfactoriamente sus registros.
6	¿Vela por la calidad en la prestación del servicio que brinda la Empresa dentro de los parámetros y políticas establecidos por éste?	Si la empresa cumple satisfactoriamente con el mercado que maneja y hasta el momento no ha tenido pérdidas notorias por falta de pago

7	<p>¿Al terminar su turno, realizan su liquidación de ventas adjuntando la documentación y el dinero correspondiente</p>	<p>La empresa se maneja de manera inadecuada sus registros, reflejando solo lo favorable.</p>
8	<p>¿Cómo evalúan sus pérdidas si se trabaja con animales vivos?</p>	<p>La empresa utiliza toda su mercadería, ya sea en el mercado con el producto en venta o en liquidación con la mercadería fallada, es decir que maneja la salida de su mercadería total. En lo cual se observó que no registra adecuadamente la salida de toda la mercadería.</p>
9	<p>¿Cómo contabilizan los animales mermados en proceso de envío?</p>	<p>Aquí la empresa no tiene perdidas ya que el convenio con la granja la respalda en caso de pérdida.</p>
10	<p>¿Considera Usted que la empresa maneja un adecuado control sobre sus ingresos diarios?</p>	<p>La empresa usa un control convencional, lo cual le es factible ahora que la empresa es pequeña, pero no es conveniente si desea ampliar o crecer ya que las pérdidas pueden ser mayores.</p>
11	<p>¿La manipulación del efectivo diario obtenido en los mercados sobre las aves vivas es ingresado en caja?</p>	<p>El sistema que cobro que maneja la empresa está muy desordenado, y aun así no se ve afectado ya que su cartera es estable y confiable.</p>

12	¿Manejan al sistema de cobranza en base a los saldos pendientes?	Los manejos de sus cobranzas no son reflejados en su contabilidad, lo cual a la falta de cumplimiento le puede generar una pérdida.
----	--	---

5.2.3 Respecto al objetivo específico N°3:

Mediante la revisión literaria podemos observar que la mayoría de las empresas no tiene un control en el área de ventas ya que un área que se maneja con caja y en su mayoría se supervisa de manera superficial.

La Empresas o cuenta con un control interno en el área de ventas, lo cual le genera conflicto dentro de sus áreas, manipula sus movimientos contables no ingresando adecuadamente en función a sus actos, lo cual trae evasión de impuesto a la renta y puede generarle perdidas monetarias e infracciones.

5.2.4 Respecto al objetivo específico N°4:

Se planteo a la empresa desarrollar un manual para la mejor organización del área de Ventas, respaldando y mejorando sus funciones para así poder lograr sus objetivos planteados.

Este le ayudara con el control tanto en el área de ventas como en el de cobranzas.

VI. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

6.1. CONCLUSIONES

6.1.1 Respecto al objetivo específico N°1:

Las empresas pequeñas dedicadas a la venta mantienen en su mayoría un pequeño control en su área de ventas de acuerdo o en giro a la cartera de clientes que maneja, lo cual en su mayoría lleva a contraer problemas en base a su crecimiento, la implementación de un control interno en su área de ventas le permite llevar un adecuado registro contable, desde la elaboración de sus facturas hasta el cobro de las mismas, permitiendo así el buen funcionamiento de la empresa y un mejor orden contable de sus registros.

6.1.2 Respecto al objetivo específico N°2:

La empresa Gapeca Gold S.A.C, no cuenta con un control adecuado en su área de ventas, lo cual trae consigo un conflicto entre el área de ventas con el de créditos y cobranzas, generando un falso estado financiero, ya que es manipulado para el beneficio propio.

Esta manera de operar puede traer como consecuencia conflictos al momento de hacer crecer la empresa, ya que ella debería llevar un orden correcto en sus registros contables, para así evitar cualquier tipo de pérdida como multa financiera con la Sunat.

6.1.3 Respecto al objetivo específico N°3:

Se concluye que las empresas dedicadas a la venta de por mayor y menor que mantengan una actividad económica razonable deberían optar por desarrollar un control interno en su área de ventas debido a que el área en mención mantiene una relación entre la cartera de clientes el área contable y el área de créditos, lo cual son importantes para el buen funcionamiento y crecimiento de la empresa.

6.1.4 Respecto al objetivo específico N°4:

El control interno en el área de ventas que se le propone ala empresa, es para ayudarla a mejorar el registro de sus ventas, elaboración y cobro de sus facturas tanto como en el registro de sus créditos y anticipo, donde se les capacitaría a los trabajadores sobre el manejo adecuado tanto en la elaboración como procedimiento de las ventas y como deberían reflejarse en su contabilidad; Lo cual permitirá tener una información más exacta y real de cómo se encuentra la empresa.

6.1.5 Conclusión General:

Un adecuado Control Interno en el Área de Ventas permite a sus usuarios estas calificados en el desarrollo de sus actividades y en el conocimiento del adecuado desarrollo de sus movimientos contables, logrando evitar así los conflictos con las demás áreas y la evasión de sus impuestos.

6.2. RECOMENDACIONES

- Se le recomienda a la empresa contar con un mejor control interno en su área de ventas, para así poder visualizar y tener un mayor control en el registro de sus ventas, elaboración y cobro de sus facturas, tanto como en los registros de sus créditos y anticipo
- Capacitar a los miembros de la empresa sobre un adecuado control en de las áreas de ventas, elaboración de la facturas y cobranzas, para así poder garantizar el crecimiento de la empresa sin ninguna complicación y en el uso adecuado de sus principios básicos de la contabilidad.
- La contabilización de su cuenta 12 debería ser objetiva de acuerdo a sus deudas y mas no a sus convenios bajo palabra que aún mantienen con sus clientes.

ASPECTOS COMPLEMENTARIOS

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Aguirre, J. (2006). En su libro titulado Auditoria y Control Interno en la editorial Cultura de la ciudad de Madrid.

Carrión, C. E. (2014). En tu tesis titulada Control Interno y su Incidencia en la Rentabilidad de la Empresa Proavec de la ciudad de Latacunga; En la ciudad de Ecuador.

Chicaiza Chicaiza, A. P. (2007). En tu tesis titulada Diseño de un sistema de control interno para la empresa Tecnicentro Frajova Hnos; En la ciudad de Ecuador.

G., Gómez. (2004). En su libro titulado Control Interno en la editorial Fundación Mapfre de la Ciudad de España.

Hernandez, j. A. (2004). En la Revista Técnica Contable su Artículo llamado El Control Interno Operativo del Area de Ventas, en la ciudad de España.

J., R. (2004). En su tesis titulada El Control Interno en las Empresas Privadas, en la ciudad de Lima - Perú.

Joaquín Cárdenas, L. M. (2013). En su tesis titulada Diagnóstico del Sistema de Control Interno actual en el proceso específico de las ventas de la Empresa de Transportes Ittsabus; De la ciudad de Trujillo - Perú.

Layme Mamani, E. S. (2015). En su tesis titulada Evaluación De Los Componentes Del Sistema De Control Interno y Y Sus Efectos En La Gestión De La Subgerencia De Personal Y . Moquegua.

Martínez, Y. A. (2007). En su tesis Títulada Auditoria del control interno de los procesos de ventas y distribucion de The Tesalia Spring Company S.A; En la ciudad de Ecuador.

Perdomo. (2004). En su Libro titulado CONTROL INTERNO CONTABLE de la editorial Cengage Learning

Rodríguez Pérez , M. J. (2014). En su tesis titulada Implementación de un Sistema de Control Interno en el Inventario de Mercaderías de la empresa famifarma s.a.c. y su efecto en las ventas año 2014. De la ciudad de Trujillo - Perú.

Rodriguez Valencia, j. (2006). En su libro Control Interno Un Efectivo Sistema para la Empresa. Con la editorial Mad en la ciudad de Madrid.

Sagastegui, E. J. (2014). En su tesis titulada Propuesta de un Sistema de Control Interno ara el área de ventas y su incidencia en su gestión económica financiera de la empresa GRAN HOTEL EL GOLF Trujillo S.A., en la ciudad de Trujillo - Perú.

Santillana, J. R. (2015). En su Libro titulado Sistema de Control Interno con la editorial Pearson en la ciudad de Mexico.

Velàsquez, M. I. (2013). En su tesis titulada Diseño de un Sistema de Control Interno Aplicable al Àrea Administrativa y contable en la compañía INSERNIN C.A Dedicada a la Producción y Venta de Adoquines. Quito de la ciudad de Ecuador.

ANEXOS

ANEXO 01

ENTREVISTA



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES DE CHIMBOTE

**FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES,
FINANCIERAS Y ADMINISTRATIVAS
ESCUELA DE CONTABILIDAD**

**ENTREVISTA DIRIGIDA A LA EMPRESA DISTRIBUIDORA GAPECA
GOLD, DEDICADA A LA COMPRA Y VENTA AL POR MAYOR DE AVES
VIVAS**

DATOS GENERALES

Nombre: Jessica M. Vilca Orencio

Cargo que desempeña: Contador

Grado Académico:

Género: Femenino

1. ¿La Empresa Gapeca Gold, maneja algún tipo de control interno en su área de ventas?
2. ¿Considera Usted que el control interno del área de ventas es importante y debería tomarse en cuenta dentro de la Empresa Gapeca Gold es??
3. ¿La empresa Gapeca Gold, maneja el control de sus ingresos al contado o al crédito?
4. ¿Cómo controlan sus inventarios?
5. ¿Cuál es el efecto de sus estados financieros?

6. ¿Vela por la calidad en la prestación del servicio que brinda la Empresa dentro de los parámetros y políticas establecidos por éste?
7. ¿Al terminar su turno, realizan su liquidación de ventas adjuntando la documentación y el dinero correspondiente
8. ¿Cómo evalúan sus pérdidas si se trabaja con animales vivos?
9. ¿Cómo contabilizan los animales mermados en proceso de envío?
10. ¿Considera Usted que la empresa maneja un adecuado control sobre sus ingresos diarios?
11. ¿La manipulación del efectivo diario obtenido en los mercados sobre las aves vivas es ingresado en caja?
12. ¿Manejan al sistema de cobranza en base a los saldos pendientes?



.....
Jessica M. Vilca Orenco
CONTADOR PUBLICO
CPC 51621

ANEXO 02

PLANILLA DE COBRANZAS

GAPECA GOLD

Fecha : 12/12/2016 01:20:52p.m.
 Usuario : STEVE OFICINA
 Page 1 of 3

CUENTAS POR COBRAR GENERAL 12/07/2017

Documento	Venta	Saldo al: 11/07/2017	Devol.	Canc.	NA-*	NA-Ot	Cargo	Saldo Total	_____
ZONA : RUTA C - MAX									
Cliente: ALDO RAMIREZ									
GAPECA GOLD	0.00	1,929.72	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	1,929.72	_____
E1 -	0.00								
Cliente: ANTONIO CELADA									
GAPECA GOLD	0.00	5,294.90	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	5,294.90	_____
E1 -	0.00								
Cliente: AVICOLA TRUJILLO									
GAPECA GOLD	0.00	14,244.60	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	14,244.60	_____
E1 -	0.00								
Cliente: CARLOS DE LA TORRE									
GAPECA GOLD	0.00	19,030.38	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	19,030.38	_____
E1 -	0.00								
Cliente: CARRANZA									
GAPECA GOLD	0.00	2,646.68	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	2,646.68	_____
E1 -	0.00								
Cliente: CHAVEZ CANTA CALLAO									
GAPECA GOLD	1,600.00	2,236.29	0.00	0.00	0.00	7.48	0.00	3,828.81	_____
E1 GR 020 - 0026746	1,600.00								
Cliente: ESCAIDER ROSALES									
GAPECA GOLD	945.90	-106.30	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	839.60	_____
E1 GR 020 - 0026757	945.90								
Cliente: EVARISTO									
GAPECA GOLD	0.00	4,715.09	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	4,715.09	_____
E1 -	0.00								
Cliente: FERNANDO NUÑEZ									
GAPECA GOLD	0.00	6,219.69	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	6,219.69	_____
E1 -	0.00								
Cliente: FIDENCIO GONZALES DIAZ									
GAPECA GOLD	391.90	343.50	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	735.40	_____
E1 GR 020 - 0026760	391.90								
Cliente: FLORA TRUJILLO									
GAPECA GOLD	0.00	2,300.29	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	2,300.29	_____
E1 -	0.00								
Cliente: GUSTAVO									
GAPECA GOLD	0.00	332.60	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	332.60	_____
E1 -	0.00								
Cliente: HENRY COMAS									
GAPECA GOLD	0.00	1,198.32	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	1,198.32	_____
E1 -	0.00								
Cliente: JESUS COMAS									
GAPECA GOLD	0.00	3,904.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	3,904.00	_____
E1 -	0.00								
Cliente: JIMMY PEREZ									
GAPECA GOLD	0.00	1,252.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	1,252.00	_____
E1 -	0.00								
Cliente: JOSE COMAS									
GAPECA GOLD	0.00	485.30	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	485.30	_____