



**UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO**

**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES**

**ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

Control Interno en la Gestión de Compras y su incidencia en las ventas de mango kent y palta hass de la Empresa Asica Farms SAC – Trujillo - año 2016 y 2017

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

**AUTOR**

Ramirez Cubas, Gianmarco

**ASESORES**

Mg. Araujo Calderón Wilder Adalberto

Mg. Bravo Navarrete, Felix

**LÍNEA DE INVESTIGACIÓN**

Auditoría y Peritaje

**TRUJILLO – PERÚ**

**2017**

## **PÁGINA DEL JURADO**

---

Mg. Wilder Adalberto Araujo Calderón  
Presidente

---

Mg. Felix Bravo Navarrete  
Secretario

---

Mg. Erickson Alcántara Mesías  
Vocal

## **DEDICATORIA**

Doy gracias a DIOS, porque es quien me ha guiado durante todo este camino y me ha dado fuerzas para lograr mis objetivos, gracias a Él todo es posible.

Mis padres, Julio y Silvia por apoyarme en todo momento, dándome ánimos para conseguir mi meta y no dejarme caer en ningún momento, esto es para ustedes

## **AGRADECIMIENTO**

A mi madre, quien me apoya desde siempre y me enseñó a nunca rendirme a pesar de los obstáculos. Y a mi padre porque me enseñó que para conseguir algo se debe empezar desde abajo y ser humildes siempre.

A la empresa por brindarme el apoyo y sobre todo a cada uno de mis compañeros que me transmitieron información importante para que la investigación se desarrolle y termine con éxito.

A los asesores y docentes por sus conocimientos y orientación para llegar a cumplir esta investigación.

## DECLARATORIA DE AUTENTICIDAD

Yo Gianmarco Ramirez Cubas con DNI N° 76299306, a efecto de cumplir con las disposiciones vigentes consideradas en el Reglamento de Grados y Títulos de la Universidad César Vallejo, Facultad de Ciencias Empresariales, Escuela de Contabilidad declaro bajo juramento que toda la documentación que acompaño es veraz y auténtica.

Así mismo, declaro también bajo juramento que todos los datos e información que se presenta en la presente tesis son auténticos y veraces.

En tal sentido asumo la responsabilidad que corresponda ante cualquier falsedad, ocultamiento u omisión de los documentos como de información aportada por lo cual me someto a lo dispuesto en las normas académicas de la Universidad César Vallejo.

Trujillo, 7 de Diciembre del 2017.



---

Gianmarco Ramirez Cubas

DNI N° 76299306

## **PRESENTACIÓN**

Señores miembros del Jurado:

Es muy grato para mí, presentar mi tesis titulada Control Interno en la Gestión de Compras y su incidencia en las ventas de mango kent y palta hass de la Empresa Asica Farms SAC – Trujillo - año 2016 y 2017, con el objetivo de establecer su incidencia. La cual someto a vuestra consideración, criterio y análisis, ante un trabajo realizado a base de los años estudiados en la universidad, estoy seguro que cumplirá con los requisitos de aprobación para obtener el título Profesional de Contador Público.

**EL AUTOR**

## ÍNDICE

### Contenido

PÁGINA DEL JURADO .....	ii
DEDICATORIA .....	iii
AGRADECIMIENTO .....	iv
DECLARATORIA DE AUTENTICIDAD .....	v
PRESENTACIÓN .....	vi
RESUMEN.....	ix
ABSTRACT .....	x
I. INTRODUCCIÓN.....	11
1.1. Realidad Problemática.....	11
1.2. Trabajos Previos.....	13
1.3. Teorías relacionadas al tema .....	16
1.4. Formulación del problema.....	23
1.5. Justificación del estudio.....	23
1.6. Hipótesis .....	24
1.7. Objetivos .....	24
II. MÉTODO .....	25
2.1. Tipo de Investigación .....	25
2.2. Diseño de Investigación .....	25
2.3. Variable y operacionalización de las variables .....	25
2.4. Población y muestra.....	28
2.6. Métodos de Análisis de Datos .....	29
2.7. Aspectos Éticos .....	29
III. RESULTADOS.....	30
3.1. Generalidades.....	30
3.2. Análisis de la situación actual del Control Interno en la Gestión de Compras de Mango Kent y Palta Hass.....	31
3.3. Análisis de las ventas de Mango Kent y Palta Hass año 2016 y 2017 .....	41
3.4. El Control Interno en la Gestión de Compras de la Empresa Asica Farms SAC incide de manera positiva en las Ventas de Mango Kent y Palta Hass de la Empresa Asica Farms SAC – Trujillo - año 2016 y 2017 .....	48
3.5. Contrastación de Hipótesis .....	50
IV. DISCUSIÓN.....	51
V. CONCLUSIONES.....	55

VI.	RECOMENDACIONES.....	56
VII.	PROPUESTA .....	57
7.1.	Justificación:.....	57
7.2.	Objetivo General:.....	57
7.3.	Objetivos Específicos:.....	57
VIII.	REFERENCIAS .....	63
IX.	ANEXOS .....	65



## RESUMEN

El objetivo general de esta investigación fue determinar la incidencia del Control Interno de la Gestión de Compras en las ventas de mango kent y palta hass de la Empresa Asica Farms SAC Trujillo, 2016 y 2017. El diseño de la investigación aplicada a la empresa fue no experimental y de corte transversal. La población fue la Empresa Asica Farms SAC año 2016-2017 y su muestra fue el área de compras y ventas de la empresa Asica Farms SAC. La investigación se desarrolló con técnicas y herramientas como la entrevista, el cuestionario y el análisis documental, que fueron validados por docentes especializados en el tema, que se aplicaron a la empresa para conocer el estado en que se encontraba el control interno del área de compras, donde fue posible identificar las actividades llevadas a cabo por el área, las políticas que tenía y las deficiencias de control interno que generaban un incumplimiento de las órdenes de compra de los clientes, es decir, no recibía ingresos totales de ( Mango Kent) por \$ 55,440 y 103,950 € para la campaña 2016, \$ 92,510.64 para la campaña 2017; en (Palta Hass) dejó de recibir \$ 262,627 y € 181,632 en la campaña de 2016 y finalmente \$ 220,300 en la campaña de 2017, llegando a la conclusión de que el control interno en el área de compras tiene un efecto positivo en las ventas de la compañía.

**Palabras clave:** control interno, gestión de compras, ventas.

## **ABSTRACT**

The general objective of this research was to determine the incidence of the Internal Control of Purchasing Management in the mango and avocado sales of Asica Farms SAC Trujillo, 2016 and 2017. The design of the research applied to the company was not experimental and cross section. The population was the Asica Farms SAC Company 2016-2017 and it is shown by the Purchase and Sales Area of the company Asica Farms SAC. The research was developed with techniques and tools was the interview, questionnaire and documentary analysis, which were validated by teachers specialized in the subject, which were applied to the company to know the state in which was the internal control of the area of purchases, where it was possible to identify the activities carried out by the area, the policies that it had and the deficiencies of internal control which were generating a breach of the purchase orders of the clients, that is to say, it was not receiving total income from (Mango Kent) for \$ 55,440 and 103,950 € for the 2016 campaign, \$ 92,510.64 for the 2017 campaign; in (Hass Avocado) it stopped receiving \$ 262,627 and € 181,632 in the 2016 campaign and finally \$ 220,300 in the 2017 campaign, reaching the conclusion that internal control in a shopping area has a positive effect on the company's sales .

**Key words:** Internal control, purchasing management, sales.

## I. INTRODUCCIÓN

### 1.1. Realidad Problemática

El control interno es usado por diversas empresas de tipo pública y privada en el mundo pues permite la consecución de resultados, es importante porque permite conocer el problema en la entidad ya sea en cualquier área y poder contrarrestarlas a fin de que los procesos se desarrollen de manera ordenada y eficiente.

En la actualidad existen muchas empresas exportadoras de mango kent y palta hass en el mundo, como por ejemplo las de países como Israel que llega a ser uno de los principales productores y exportadores de palta hass y México que se lleva el 12% de exportaciones a nivel mundial de mango kent, este preámbulo hace notar que las actividades de exportación de estos dos productos son muy fuertes, y que si bien es cierto son países en donde hay muchas más hectáreas de cultivo que en Perú, pues en el nuestro existe cierta cantidad de cultivos y que a pesar del espacio territorial que tenemos para sembrar mango kent y palta hass, aún no se ha cultivado.

Asica si bien es cierto es una empresa agroexportadora, sin embargo, no posee tierras propias y eso ha llevado a buscar en los diferentes puntos de la costa del país a productores de mango de variedad kent y palta hass y comprar su producción para su posterior exportación.

Según el dato de portalfrutícola (s.f), las empresas agroexportadoras han ido aumentando de 152 (2014) a 178 (2015), y muchas de ellas al igual que Asica según consulta ruc (zonas de producción) no poseen tierras y realizan el mismo proceso de compras de mango kent y palta hass, lo que a simple vista reduce la capacidad de acopiar la mayor parte de producción de los agricultores.

Además, según Freshplaza (2017). La demanda por mango kent y palta hass en el exterior es elevada, siendo las principales empresas importadoras de Europa y USA, lo que nos puede dar un panorama que el mercado es muy bueno y conlleva a que la empresa tenga un control interno de la gestión de compras de estos frutos y poder abastecer la demanda exterior.

Asica tiene identificados a sus clientes, pero no a sus principales proveedores de Mango kent y Palta hass y en cada campaña las compras se realizan de acuerdo a las órdenes de compra emitidas desde el extranjero, y no realizan una planificación de las compras que harán según campañas pasadas, esto genera que al buscar cosechas de los productores se encuentren en una situación de competencia con otras empresas del mismo rubro por comprar la misma producción, generando que no se cumplan en su totalidad el pedido y por ende las ventas, además no se está cumpliendo una de las políticas importantes dentro del área de compras que es el pago oportuno a los productores. El meollo de la investigación es que se basa en un sector que no es igual al de una empresa comercial, se parece, pero no es así, pues las compras que se realizan para su posterior venta y/o exportación se tratan de productos perecibles por su misma naturaleza.

A raíz de lo expuesto, el problema a investigar es de mucha relevancia para nuestra área profesional porque se podrá evaluar y tener un enfoque en el control interno en la gestión de compras de una empresa agroexportadora, pues es este proceso del que parte para poder cumplir las órdenes de compras de los clientes. Además, se podrá determinar la incidencia que tiene el control interno de la gestión de compras en las ventas de mango y palta del período 2016 y 2017, dando paso a que para futuras campañas de mango se pueda tener un mejor control al planear y realizar las compras de la fruta y tener mayores utilidades al cumplir en su totalidad las órdenes de compra de sus clientes.

## **1.2. Trabajos Previos**

Aurora (2014) en su tesis “Diseño de un modelo de Gestión aplicado a las operaciones de las empresas agroexportadoras peruanas”. Su objetivo fue Diseñar un modelo de gestión de las operaciones de las empresas agroexportadoras peruanas. La técnica de recojo de la información fue a través de la observación directa y análisis documental. El autor llegó a la siguiente conclusión: Se propuso un estudio de pronósticos de cosechas por zona en el país y de los países competidores, lo cual ayudará a estimar y poder planificar las negociaciones con los diferentes clientes extranjeros. También se determinó que la administración de los proveedores juega un papel importante en cuanto a conseguir frutos de calidad para satisfacer las expectativas del mercado internacional.

Peña (2016) en su tesis “Los Mecanismos de Control Interno Administrativo en los almacenes de las Empresas Agrícolas en el Perú, Caso: Sociedad Agrícola Rapel SAC de la ciudad de Piura, 2015”. La investigación fue de tipo descriptiva. El objetivo de esta investigación fue determinar los mecanismos de control interno administrativo en los almacenes de las empresas agrícolas en el Perú y de la Sociedad Agrícola Rapel S.A de la ciudad de Piura, 2015. La técnica de recojo de la información fue a través de la revisión bibliográfica y entrevista. El autor concluyó que la compañía debería tener y aplicar un mejor control interno con el fin de dar mayor cuidado a los bienes proceso o terminados, también deben mejorar sus resultados a largo plazo conllevando a tener un mejor control interno dentro de la producción y almacenes, para que así las operaciones productivas sean eficientes. Además, nos dice que el control interno es clave que permite analizar a los responsables de tomar decisiones teniendo a la mano información obtenida. Así también el control de los movimientos diarios del almacén permite saber el stock mínimo y máximo para que a partir de esos datos se puedan gestionar las compras de materia prima. Finalmente, la implementación de un manual de organización y funciones

fue primordial para que las actividades de cada colaborador se desarrollen con eficiencia y con normalidad.

Cárdenas y Figueroa (2015), en su investigación: “El Mercado Canadiense; una oportunidad de negocio para las exportaciones de palta hass peruana; periodo 2016-2020”. La investigación fue de tipo no experimental longitudinal. Su objetivo fue Analizar en qué medida el Mercado Canadiense constituirá una oportunidad de negocio para las exportaciones de palta peruana hass durante el periodo 2016-2020. La técnica de recojo de la información fue a través de entrevistas, índice de datos y fichas bibliográficas. Los autores concluyeron que la oportunidad de negocio de exportar palta peruana hass durante los periodos 2016-2020 al mercado canadiense es muy bueno, ya que la evolución de las exportaciones de este fruto es creciente, esto es afirmado por una tendencia de crecimiento durante 5 años, cuya función es  $y = 46480x - 9E+07$ . y con un  $R^2 = 0,7928$ . Además, existen muchas empresas agroexportadoras, lo cual hace notar más la oportunidad de negocio pues al igual que existe competencia en el mercado también existen muchos destinos para la palta peruana hass.

Cruz, Guevara, Quispe y Sanchez (2015) en su tesis, “Propuesta de Negocio: Exportación de uva de mesa-variedad Arra 15. Valle de Jayanca-Lambayeque-Perú”. La investigación fue de tipo descriptiva. El objetivo de esta investigación fue otorgar una nueva modalidad de uva de mesa de origen peruano de buena calidad y que permita competitividad de la fruta peruana a nivel internacional. La técnica de recojo de la información fue a través de entrevistas a expertos en el tema de producción de uvas en el Perú y el extranjero. Se concluyó que la uva de la variedad Arra 15, es la mejor para exportar frente a otras variedades que existen en el País, además su demanda es buena y como ejemplo del principal importador de esta fruta se tiene a Estados Unidos representada por un 17% de las importaciones mundiales. Y por último tiene una temporada comercial de octubre a marzo, en donde se da mayor oportunidad de negocio.

Angulo (2016), en su tesis “Implementación del proyecto conjunto de cultivo de palta hass con productores de la región e incremento de exportaciones en Empresa Agroindustrial Camposol-Año 2014”. La investigación fue de Transeccional Descriptiva. El objetivo de esta investigación fue determinar la contribución que tiene la implementación del Proyecto conjunto de cultivo de palta Hass con productores de la Región en el crecimiento de las exportaciones de la empresa Camposol 2014. La técnica de recojo de la información fue a través Encuestas a los productores y una encuesta al responsable de la ejecución del proyecto. Dentro de sus conclusiones tenemos que la implementación del proyecto conjunto de cultivo de palta has con productores de la Región Chao y Virú, incrementó las exportaciones de la empresa agroindustrial Camposol en el año 2014 por encima de 30%, logrando así la meta planteada a inicios del período. Este proyecto generó el crecimiento del aporte en toneladas a las exportaciones totales de palta hass con un porcentaje del 18.09%. Además, según lo investigado el mercado internacional de palta hass sigue en constante crecimiento y Camposol cuenta con la capacidad para cubrir la demanda exterior. El potencial de este proyecto permite que se pueda extender a otros productores de la Región.

### **1.3. Teorías relacionadas al tema**

#### **1.3.1. Control Interno en Gestión de Compras**

**Singaucho (2010)** el autor afirma que, comprende un plan de organización entre el sistema de contabilidad, las funciones de los colaboradores y los procesos establecidos que tiene como fin obtener información confiable, a tiempo, y promover la eficiencia en las operaciones de compras, todos los procesos de esta Área son evaluados por los 5 componentes del COSO.

##### **1.3.1.1. Objetivos**

El control interno en la gestión de compras cuenta con los siguientes objetivos:

- ✓ Obtener información verídica, a tiempo y confiable para que sirva de ayuda a la hora de tomar decisiones.
- ✓ Separar responsabilidades y funciones de autorización, adquisición, custodia, registro, recepción y almacenaje de la mercadería adquirida.
- ✓ Establecer políticas adecuadas de compras de mercadería y/o materias primas.
- ✓ Prever fraudes que se puede suscitar en las compras.
- ✓ Fomentar la eficiencia de los colaboradores del área de compras.
- ✓ Anotar en forma ordenada y oportuna los documentos de las compras de las mercaderías y/o materias primas.



### **1.3.1.2. Control**

Según **Claros y León (2012)**, el control tiene una relación con la planificación, porque es la etapa donde se establecen metas y objetivos a alcanzarse en un tiempo determinado, el cual debe ser sometido a un control con el fin de verificar si lo planeado se ha cumplido y si sucede todo lo contrario rastrear sus causas para posteriormente tomar decisiones correctivas que hagan que la ejecución se realice de acuerdo a lo planeado.

### **1.3.1.3. Elementos del Control**

Según **Claros y León (2012)**, establece cuatro elementos del concepto de control:

**Relación con lo planeado:** el control se da con el fin de corroborar si los objetivos que se han planteado se cumplieron o no.

**Medición:** para que se dé el control, los resultados se deben medir para que así estos sean cuantificados.

**Detección de desviaciones:** el control cuenta con la función de detectar las diferencias entre lo que se ha planeado y lo ejecutado.

**Establecer Medidas de corrección:** finalmente entre otra de las funciones del control es dar a conocer los errores para que se pueda elaborar medidas de corrección y aplicarlas.

### **1.3.1.4. Importancia del Control**

Según **Claros y León (2012)**, el control es muy importante, por el simple hecho que es riesgoso y peligroso no establecer criterios y limitaciones necesarios para que se pueda aplicar la medición, evaluación y corrección. La falta de control generaría ineficiencia y

dudas respecto a lo que se debe hacer porque simplemente no fue planeado.

El control localiza a los sectores e individuos responsables de lo que se ha ejecutado y que quizás no ha sido de acuerdo a lo que se planeó.

Lo que se ejecutó en un determinado período y su comparación servirá para que se pueda mejorar el control en el otro período en donde se esperará ser mucho más eficiente, generando ahorro de costos y tiempo.

#### **1.3.1.5. Control Interno (COSO)**

Según **Claros y León (2012)**, “El informe COSO” define al control interno como un proceso efectuado por la Junta Directiva y personal encargado cuyo objetivo es brindar seguridad en el cumplimiento objetivos en las siguientes tres categorías: Eficiencia y Eficacia de las Operaciones, fiabilidad de la Información Financiera y la ejecución de las Regulaciones y Leyes. (p.24)

#### **1.3.1.6. Componentes del Control Interno**

Según **Claros y León (2012)**, nos dice que el control interno cuenta con los siguientes componentes:

##### **a. Ambiente de Control Interno**

Hace referencia al conjunto de circunstancias que abarcan el accionar de una empresa desde el enfoque del control interno y que son por lo tanto factores determinantes del grado en que los principios de este último hacen efecto sobre las conductas de los colaboradores y los procedimientos organizacionales. En otras

palabras, se dice que es la consecuencia de la actitud asumida por la alta gerencia respecto a la importancia del control interno y su implicancia en las actividades y resultados. Así mismo el ambiente de control provee disciplina a través de la influencia hacia los colaboradores y compone un pilar para el desarrollo de las acciones. (p.28)

El ambiente de control posee elementos como son:

- ✓ Los valores éticos de la gerencia, también la integridad personal y profesional de la alta gerencia y los demás colaboradores de las diferentes áreas con una conducta de apoyo hacia el control interno.
- ✓ Competencia.
- ✓ Filosofía en el estilo gerencial y de dirección
- ✓ La Estructura Organizacional.
- ✓ Prácticas y políticas de recursos humanos.

#### **b. Evaluación de Riesgo**

Uno de los objetivos del control interno es hacer más pequeños los riesgos que afectan las actividades de la organización y esto implica investigar y analizar los peligros más importantes que existen y la magnitud hasta el cual el control interno actual los puede neutralizar. Esto conlleva a identificar los puntos blandos, en todos los niveles de la organización. (p.32)

La evaluación de riesgos también posee los siguientes elementos:

- ✓ Reconocimiento de amenazas
- ✓ Evaluación y tasamiento del riesgo
- ✓ Preparación de respuestas.

### **c. Actividades de Control**

Se encuentran estructurado por procesos establecidos como una forma de trabajo para la realización de los objetivos de orientación a prevenir y neutralizar los riesgos. Estos son ejecutados en todo el nivel jerárquico de la compañía y en cada etapa de la gestión. El proceso de las actividades de control parte de la elaboración de un mapa de riesgos: se podrá conocer los riesgos, conllevando a definir los controles para evitarlos o minimizarlos. (p.34)

Las Actividades de control poseen los siguientes elementos:

- ✓ Supervisión (asignaciones, revisiones y aprobaciones, dirección y capacitación)
- ✓ Revisión de operaciones, procesos y actividades
- ✓ Comprobación de desempeño operativo.
- ✓ Validaciones
- ✓ Procesos de autorización y aprobación
- ✓ Segregación de funciones (Autorización, procesamiento, archivo, comprobación)
- ✓ Controles sobre el acceso a recursos y archivos.
- ✓ Conciliaciones

### **d. Información y comunicación**

Es muy importante que los colaboradores tengan información periódica y a tiempo de lo que respecta al manejo de sus funciones y responsabilidades con el fin de orientar sus acciones

hacia el logro de los objetivos planteados. Otro punto muy importante es que los trabajadores deben conocer cómo se relacionan sus actividades con el trabajo de los demás, cuáles deben ser sus comportamientos y cuál es la manera de comunicar la información relevante que puedan generar.

El control interno debe presentar su documentación y dentro de ella la identificación de la estructura organizativa de la empresa, políticas, sus objetivos con sus respectivos procedimientos de control con el fin de dejar evidencia del control interno. (p.39)

#### **e. Supervisión o monitoreo**

Es referida a la revisión y evaluación periódica de las actividades de control, el objetivo es asegurar el funcionamiento adecuado del control interno, se puede realizar a través de dos modalidades como son: (p.42)

- ✓ Actividades continuas
- ✓ Evaluaciones puntuales.

#### **1.3.2. Ventas**

Según **Kotler y Armstrong** (2012), nos dice que una venta significa la relación entre vendedor y consumidor, llevando un proceso de informar y convencer a los clientes con el fin de convencerlo de comprar un producto y/o servicio, para ello se debe contar con mercadería suficiente para ser vendida y así generar utilidades en un período determinado.

Según el autor detalla el proceso de la venta dividiéndolo en 4 puntos:

**Punto de Partida:** La Compañía

**Punto central:** Los productos y/o Servicios

**Punto Medio:** Labor de incentivar las ventas y promociones.

**Punto Final:** Utilidades generadas a través del volumen de ventas.

Según **Heller (2011)**, nos dice que una venta es el monto total que se cobra por productos o servicios, es decir el cambio de productos y servicios por efectivo contablemente hablando. Las ventas se dan entre dos personas el vendedor y comprador, quienes pactan una reunión con el fin de intercambiar palabras, llegar a un acuerdo, resolviendo primero los problemas o diferencias, discutirlo y así poder establecer un contrato, teniendo como resultado el intercambio de dinero por producto o servicio.

#### **1.3.2.1. Tipos de Ventas**

- ✓ *Ventas Directas:* aquellas en donde el comprador y vendedor tratan directamente.
  
- ✓ *Ventas industriales:* son realizadas de empresas a empresa
  
- ✓ *Ventas indirectas:* es aquí donde existe un tercero sin embargo este no existe en persona (Correo).
  
- ✓ *Ventas electrónicas:* se dan mediante el internet.

Son las ventas las que dan paso al intercambio de dinero generándose así un flujo de efectivo en cualquier tipo de sociedad, se puede decir que también son el primer escalón de la generación del ciclo de la economía. Se tiene en claro que las ventas se dan con la finalidad de generar ganancias y/o utilidades.

#### **1.4. Formulación del problema**

¿De qué manera el Control interno en la Gestión de compras incide en las ventas de mango kent y palta hass de la Empresa Asica Farms SAC Trujillo, año 2016 y 2017?

#### **1.5. Justificación del estudio**

De acuerdo a los criterios de Hernández, Fernández y Baptista (2010) que fueron formulados como interrogantes indica 5 razones para poder justificar una investigación:

**Conveniencia:** La presente investigación servirá para determinar la incidencia del control interno en gestión de compras en las ventas de Mango Kent y Palta Hass, esto es de mucha importancia porque en este tipo de empresas es clave principal lo que se refiere a compras para que se puedan dar las exportaciones y para ello el control interno es fundamental.

**Relevancia social:** Los resultados de la investigación serán de utilidad para las diferentes empresas del sector de Agro exportación de las que ahora hay y de las que posteriormente se crearán debido al buen mercado internacional de mango kent y palta hass.

**Implicaciones prácticas:** Ayudará a mejorar el control interno en la gestión de compras de las empresas de exportadoras de mango kent y palta hass y definir cómo se deberían realizar las compras para cumplir en la totalidad de las órdenes de compra de los clientes extranjeros y no dejarlos insatisfechos pues para ellos el cumplimiento de esas órdenes de compras significan al igual la satisfacción de sus clientes e incremento de sus ganancias. Si bien es cierto es un tema complicado pues existe competencia para comprar la producción de los productores de mango y palta, y es por ello que esta investigación será de mucha ayuda para tener un enfoque de la importancia del control interno en gestión de compras.

**Valor Teórico:** permitirá conocer el comportamiento del control interno en gestión de compras y cómo esta incide en las ventas de mango kent y palta hass.

**Utilidad metodológica:** se podrá mejorar el control interno en gestión de compras en una empresa exportadora. Además, llenará de conocimiento a los alumnos de la Universidad César Vallejo y de cualquier otra casa de estudios que lean la investigación, sirviendo de material de consulta para futuras investigaciones.

### **1.6. Hipótesis**

El Control Interno en la Gestión de Compras de la Empresa Asica Farms SAC incide de positivamente en las Ventas de Mango Kent y Palta Hass de la Empresa Asica Farms SAC – Trujillo - año 2016 y 2017

### **1.7. Objetivos**

#### ***General***

- Determinar la incidencia del Control Interno de la Gestión de Compras en las ventas de mango y palta de Asica Farms SAC Trujillo, año 2016 y 2017.

#### ***Específicos***

1. Analizar la situación actual del Control Interno en la Gestión de Compras de Mango Kent y Palta Hass para determinar las deficiencias del área.
2. Analizar las ventas de Mango Kent y Palta Hass de la Empresa Asica Farms SAC-Trujillo año 2016 y 2017
3. Proponer un programa de actividades para mejorar el control interno en la gestión de compras de Mango Kent y Palta Hass de Asica Farms SAC – Trujillo



## II. MÉTODO

### 2.1. Tipo de Investigación

Es de tipo descriptiva pues se buscó describir tanto la variable control interno en la gestión de compras y las ventas de mango kent y palta hass, y sobre cómo la primera variable incide en la segunda.

### 2.2. Diseño de Investigación

Según Hernández (2014). El diseño de la investigación es no experimental porque las variables control interno en la gestión de compras y ventas no van a ser modificadas, así también es de corte transversal porque se evalúa una situación determinada en un momento exacto, es decir los datos recopilados se presentan tal y como ocurren.

### 2.3. Variable y operacionalización de las variables

**Variable Independiente:** Control Interno en la Gestión de Compras

**Variable Dependiente:** Ventas de Mango Kent y Palta Hass

**Tabla 2.1**

*Operacionalización de las Variables*

Variables	Definición Conceptual	Definición Operacional	Dimensiones	Indicadores	Escala de Medición
<b><u>INDEPENDIENTE</u></b>  <b>El Control Interno en la Gestión de Compras</b>	Singaucho (2010), el autor nos dice que comprende un plan de organización entre el sistema de contabilidad, las funciones de los colaboradores y los procesos establecidos que tiene como fin obtener información confiable, a tiempo, y promover la eficiencia en las operaciones de compras, todos los procesos de esta Área son evaluados por los 5 componentes del COSO.	Técnica de Entrevista a través de una guía de entrevista y cuestionario de control interno como instrumentos de medición.		-Políticas cumplidas	Nominal
			Ambiente de Control	-Manual de Procedimientos	
				-Manual de Organización y Funciones	
			Evaluación de Riesgo	-Volumen de Compras	
				-Calidad de la fruta	
			Actividades de Control	-Actividades de control cumplidas.	
			Información y Comunicación	-Reportes y documentos relevantes	
Supervisión y monitoreo	-Actividades de prevención y monitoreo				

Variables	Definición Conceptual	Definición Operacional	Dimensiones	Indicadores	Escala de Medición
<b>Ventas</b>	<p><b><u>DEPENDIENTE</u></b></p> <p>Según Kotler y Amstrong (2012), nos dice que una venta significa la relación entre vendedor y consumidor, llevando un proceso de informar y convencer a los clientes con el fin de convencerlo de comprar un producto y/o servicio, para ello se debe contar con mercadería suficiente para ser vendida y así generar utilidades en un período determinado.</p>	- Análisis Documental	Órdenes de compra	- Cantidad de kilogramos según órdenes de compra de Mango Kent.	Nominal
				- Cantidad de kilogramos según órdenes de compra de Palta Hass	
				- Total facturado en ventas de Mango Kent por cliente.	
			Cientes	- Total facturado en ventas de Palta Hass por cliente.	

Nota: En la tabla 2.1 se muestra la operacionalización de las variables.

## 2.4. Población y muestra

2.4.1. **Población:** La Empresa Asica Farms SAC de la ciudad de Trujillo.

2.4.2. **Muestra:** El Área de compras y ventas de la empresa Asica Farms SAC, de la ciudad de Trujillo año 2016 y 2017.

## 2.5. Técnicas e instrumentos de recolección de datos, validez y confiabilidad

### 2.5.1. Técnica e instrumentos de recolección de datos

**Tabla 2.1**

*Técnicas e instrumentos de recolección de datos.*

Técnicas	Instrumentos	Descripción
Entrevista	Guía de Entrevista	En el proceso de recolección de datos se realizó una entrevista al Gerente del Área de compras de Asica Farms.
Encuesta	Cuestionario	Aplicado a los colaboradores para conocer la situación actual del control interno en el área de compras.
Análisis Documental	Guía de Análisis Documentario	Se desarrolló un análisis documental de los documentos otorgados por la empresa, los cuales fueron expresados por medio de tablas.

*Nota: Detalle de las técnicas e instrumentos de recolección de datos.*

### **2.5.2. Validación y confiabilidad de los Instrumentos**

Criterio de Jueces: Los instrumentos que se utilizaron en la presente investigación fueron validados a juicio de tres expertos:

- Mg. Bobadilla Chavez, Ricardo
- Mg. Rivera Zapata, Carlos
- CPC. Murillo Lopez, Sergio Willy

### **2.6. Métodos de Análisis de Datos**

Los resultados obtenidos fueron analizados a través del diseño descriptivo, a través de los datos obtenidos de la guía de entrevista, el cuestionario, y el análisis documental de las ventas de mango kent y palta hass; los resultados se procesaron en Excel y presentados en gráficos y tablas.

### **2.7. Aspectos Éticos**

Se tuvo en cuenta la confiabilidad, la ética y la veracidad de los resultados obtenidos. La investigación se llevó a cabo de manera clara y objetiva teniendo en cuenta evitar alteraciones en los datos recolectados a través de la consulta a la empresa. De igual modo se guardó respeto por la propiedad intelectual y por último se protegerá la identidad de todas las personas que participarán.

### **III. RESULTADOS**

#### **3.1. Generalidades**

##### **3.1.1. Reseña Histórica**

En el año 2012 la Empresa era otra razón social Asica Natural SAC, con la salida de unos de los 3 socios se decidió cambiar la razón social a Asica Farms SAC, quedando como socios (Alfredo Morales Fhon y Bruce Oettel), iniciando operaciones el 25 de Junio del 2015.

Asica es una Empresa Agroexportadora de Mango Kent, Palta Hass, Kion Orgánico, Mandarina Satsuma Okitsu, Owari, W. Murcott, H. Murcott y Tangelo Minneolla, las oficinas principales se encuentran en la ciudad de Trujillo. La compañía se encuentra en proyectos de adquirir Hectáreas de Terreno en Huaral para sembrar palta hass, con el fin de atender la demanda de los diferentes mercados extranjeros (Europa, Asia y Norte América).

Asica en su corto tiempo de vida está creciendo a pasos agigantados y se proyecta a seguir en ese mismo camino llegando a muchos más clientes satisfaciendo sus expectativas. Su solidez se basa en el profesionalismo de cada uno de sus colaboradores conllevando al cumplimiento de los objetivos.

##### **3.1.2. Visión**

Empresa en crecimiento líder a nivel mundial en producción y empaque de frutas y hortalizas confiable y solvente, ofreciendo a sus colaboradores oportunidades de supervisión y participación en el desarrollo de la comunidad.

##### **3.1.3. Misión**

Producir y vender frutas y hortalizas de alta calidad para mercados especiales, buscando la excelencia; contribuyendo al desarrollo de su personal creando riquezas y oportunidades para la comunidad donde opera.

### 3.2. Análisis de la situación actual del Control Interno en la Gestión de Compras de Mango Kent y Palta Hass.

**Tabla 3.1**

*Entrevista de control interno realizado al Gerente del Área de compras de Asica Farms SAC.*

DIMENSIÓN	PREGUNTAS	RESPUESTA	EVIDENCIA	EFFECTO
<b>Ambiente de Control</b>	1. ¿Existe un Manual de Políticas Internas?, ¿Se da a conocer a los colaboradores? Explique.	No, por razones de tiempo no se le ha tomado mucha importancia y pues no se ha elaborado, pero sí se les ha hecho saber verbalmente.	Requerimiento del Manual de Políticas Internas.	Un mal funcionamiento del área y por ende poco control de las actividades del plano interno, esto quiere decir no contar con normas y reglas permanentes (qué hacer y cómo hacerlo), y no haciendo posible una buena planificación de las metas y objetivos a cumplir. (Ver Anexo 4)
	2. ¿Se sanciona al personal que no cumpla las políticas internas establecidas?	No, solamente se le cita a mi oficina para conversar de lo sucedido.	Observación	Se puede generar repetitivas faltas a las políticas internas, conllevando a un mal funcionamiento del área.

	<p>3. ¿Existe un Manual de procedimientos para el Área de compras?</p>	<p>No, todos los procedimientos que el Área realiza son explicados verbalmente, es por ello que no existe dicho documento.</p>	<p>Requerimiento del Manual de Procedimiento del área de compras</p>	<p>De no tener este documento las actividades no podrían llevarse con normalidad y generaría dudas o errores al llevar a cabo un determinado procedimiento. (Ver Anexo 4)</p>
	<p>4. ¿Cuentan con un Manual de Organización y funciones del Área de compras?</p>	<p>No se cuenta con un MOF, pero sí definimos las funciones de cada uno de ellos y tratamos que sepan muy bien sus funciones por las cuales se les ha contratado, claro está de manera verbal.</p>	<p>Requerimiento del Manual de Organización y Funciones del área de compras.</p>	<p>De no tener este documento los colaboradores no tendrían conocimiento de sus funciones definidas, además este documento permite la evaluación de desempeño, escalas salariales, y minimiza los conflictos internos de responsabilidad ya que divide el trabajo. (Ver Anexo 4)</p>
<p><b>Evaluación de Riesgo</b></p>	<p>5. ¿Se elaboran contratos para asegurar la compra de la cosecha de mango kent y palta hass de los productores?</p>	<p>No, porque solamente nos basta la palabra de los agricultores que ya hemos captado y conversado con ellos, además ellos no son de firmar un contrato de compra futura de la fruta ya que algunas veces nos sacan la vuelta y le venden su cosecha a la competencia.</p>	<p>Requerimiento de contratos de compra futura de fruta a los agricultores.</p>	<p>La fruta que se pretende captar sin un contrato de compra futura simplemente corre el riesgo de ser vendida a la competencia. (Ver Anexo 4)</p>



6. ¿Cada colaborador cumple con las metas asignadas de conseguir determinada cantidad de kgs de mango kent y palta hass?	No, pues hay muchas más empresas que también tienen personal a cargo de conseguir cosechas de mango y palta y muchas veces son ellos quien nos ganan en realizar la compra.	Reportes de captaciones de cosechas de mango kent y palta hass.	El stock de mango o palta requerido por gerencia no se cumple y no permite el cumplimiento de las órdenes de compra de los clientes. (Ver Anexo 5)
7. ¿Qué pasa si no se llega a gestionar la compra total de mango kent y palta hass requerido por la gerencia?	Lo que sucede es que tenemos que conversar con nuestros clientes con menores pedidos para explicarles que no vamos a cumplir la totalidad de su orden de compra.	Orden de compra y factura de venta.	No se cumple la totalidad de la orden de compra del cliente 7 – Palta campaña 2017 (Ver Anexo 6)
8. ¿Existen colaboradores eficientes que negocian el precio unitario de compra del kg de mango kent y palta hass por debajo del precio de mercado?	Muchas veces se ofrece un precio por debajo del precio de mercado, pero los agricultores no acceden, pues están enterados del precio de mercado del mango o palta y pues la competencia les ofrece un mayor precio con la finalidad de captar esas cosechas, es por ello que el agricultor al saber que queremos pagarle menos precio les vende su cosecha a otros exportadores.	Reporte de compra de mango kent y palta hass.	Se pierde la captación de cosechas al tratar de hacer negocio con el agricultor a un menor precio que el precio de mercado, pues ellos ya saben dicha información. (Ver Anexo 5)

<p>9. ¿Se planifican las compras proyectadas en base al nivel de ventas de las campañas de mango kent y palta hass pasadas?</p>	<p>No, se planifican de acuerdo a las órdenes de compra de nuestros clientes que se dan obviamente antes de empezar la campaña, mas no se toman datos pasados.</p>	<p>Requerimiento de la planificación de compras proyectadas.</p>	<p>No se cuenta con una planificación eficiente y económica de las compras antes de empezar una nueva campaña con información o acontecimientos que ya se han vivido. Esto conlleva a que se pueda caer tal vez en los mismos errores. (Ver Anexo 4)</p>
---	--	--	--

<p>10. ¿Se cuenta con una base de datos de los principales productores de mango kent y palta hass en las diferentes zonas de la costa del país?</p>	<p>Tenemos los datos de los productores en las Guías de Remisión Remitente de Asica, pero no se ha hecho una lista de cada uno de ellos y de sus respectivos kgs de cosecha que tienen disponible por campaña.</p>	<p>Requerimiento de la base de datos de los productores y sus kgs disponibles de mango kent y palta hass</p>	<p>No se puede tener kgs aproximados que se puedan captar por productor (Disponibles) y tampoco no se tendrá un historial de cuántos kgs fueron captados por cada uno de ellos en campañas pasadas. (Ver Anexo 4)</p>
---	--	--	---

<p>11. ¿El personal encargado cumple con brindar asesoría técnica a los productores hasta su cosecha? ¿Se encuentran capacitados para poder cumplir esa función?</p>	<p>Nuestro personal a cargo si brinda asesoría a los agricultores como estrategia para captar sus cosechas y además es una de las funciones principales de nuestros colaboradores de esta área y son personal altamente calificado para desarrollar dicha función.</p>	<p>Reporte de los agricultores a quienes brindaron asesoría</p>	<p>El personal encargado brindó asesoría a diferentes agricultores, pero en la cosecha algunos de ellos decidieron vender su fruta a la competencia. (Ver Anexo 7)</p>
--	--	---	--

	12. ¿Se realiza exámenes de las muestras de mango kent y palta hass? ¿por qué?	Si se realiza los respectivos exámenes, pues es uno de los requisitos indispensable para obtener el GLOBAL GAP para poder exportar.	Reportes de exámenes de muestras de mango kent y palta hass.	Pasar con éxito las certificaciones GLOBAL GAP. (Ver Anexo 8)
	13. ¿Pide Reportes de la cantidad de kgs captados por zonas y por cada trabajador?	Si, se solicita, pero sólo algunos envían.	Reporte de los Kgs captados por cada colaborador de acuerdo a su zona asignada.	No se tiene un control minucioso de los kgs captados por cada uno de los colaboradores del área. (Ver Anexo 9)
<b>Actividades de Control</b>	14. ¿Ud. es quien aprueba las compras de mango kent y palta hass?	Es correcto.	Observación	Da un mayor control en los precios para la compra de fruta, conllevando al cuidado de los recursos de la empresa.
	15. ¿Quién aprueba las compras de mango kent y palta hass cuando Ud se encuentra ausente?	No hay un personal designado, así que cada uno de los trabajadores es responsable de concretar la compra de una cosecha para cumplir las órdenes de compra de nuestros clientes.	Observación.	Se dio la compra de una cosecha a un precio elevado con la excusa de que el agricultor no quiso bajar el precio. (Ver Tabla 8)
	16. ¿Se realizan capacitaciones para los encargados de gestionar las compras de mango kent y palta hass? ¿Cuántas veces al año?	No se realizan capacitaciones.	Requerimiento de constancias de capacitaciones	Genera una idea de poca importancia por parte del área a los trabajadores. (Anexo 4)

**Información y  
Comunicación**

17. ¿Mantiene usted informado a la alta gerencia sobre el desempeño de los colaboradores del Área?

Efectivamente, el Gerente General me pide que lo mantenga informado de todo lo relacionado a la compra de la fruta.

Observación.

Mejora las decisiones de la alta gerencia frente al desempeño bueno o malo de los colaboradores del área de compra.

---

**Supervisión y  
Monitoreo**

18. ¿Ud. va a supervisar aleatoriamente a cualquier trabajador del área para corroborar si realmente está gestionando las compras de mango kent o palta hass?

Pocas veces, y existió una ocasión donde sorprendí a un trabajador descuidando su función de captar cosechas.

Reportes de captaciones de cosechas de mango kent y palta hass.

Se podría repetir el mismo caso de que cualquier trabajador esté haciendo otras actividades que no sean la de gestionar las captaciones de cosechas, conllevando a no cumplir con los kgs requeridos por gerencia del área. (Anexo 5)

---

19. ¿Va personalmente a visitar a algún productor de mango kent y palta hass y pregunta sobre el trato que recibió por parte del personal del área?

Nunca, pero sí en pocas ocasiones he tenido contacto telefónico con algunos de los productores para preguntar el trato que ha recibido por parte de nuestros colaboradores.

Requerimiento del reporte de visitas a productores.

Se puede dar el caso que la razón de no captar una cosecha sea por el mal trato de cualquier colaborador del área. (Ver Anexo 10)

---

20. ¿Está en constante comunicación con los colaboradores del área?	Casi siempre, es decir no a 100 % pues me encuentro realizando otras actividades y a veces no me da tiempo de estar llamándolos constantemente, aunque hay ocasiones en que los cito a oficina para poder conversar sobre cómo va la gestión en las compras de cada uno de ellos.	Observación	El no estar siempre en contacto con sus colaboradores, conlleva a tener una descoordinación entre el líder del área y los colaboradores.
---	---	-------------	--

**Nota:** En la Tabla 3.1 se puede observar la entrevista y las respuestas que brindó el Gerente de Compras de la empresa Asica Farms SAC sobre el control interno de su área, evidenciando deficiencias en los 4 componente de 5 del control interno ya que no cuentan por ejemplo con un Manual de Políticas Internas, un Manual de Organización y funciones y un Manual de procedimientos, por otro lado no hacen frente al riesgo con una planificación de la compras en base a información de ventas de campañas pasadas de mango o palta y eso hace que en algunas ocasiones se tenga que conversar con el cliente y explicarle que no se llegará a cumplir la totalidad de su orden de compras, además los reportes de las captaciones por cada trabajador muchas veces no son enviadas en su totalidad, pues sólo algunas las envían generando así una coordinación muy pobre, y para finalizar se nota una prevención y monitoreo de poca calidad, pues los trabajadores no son supervisados con frecuencia en su zona designada para corroborar el cumplimiento de sus funciones. El desarrollo de esta entrevista permitió tener un panorama actual de la situación del control interno del área de compras.

**Tabla 3.2**

*Cuestionario de control interno realizado a los colaboradores del Área de compras de Asica Farms SAC*

VARIABLE	DIMENSIÓN	INDICADOR	PREGUNTAS	RESPUESTA	
				SI	NO
<b>Control Interno en Gestión de Compras</b>	<b>Ambiente de Control</b>	-Políticas cumplidas	1. ¿Conoce Ud. el Manual de Políticas Internas?	0%	100%
			2. ¿Ha sido sancionado por incumplir alguna política interna establecida?	0%	100%
		Manual Procedimientos	3. ¿Tiene conocimiento de la existencia de un Manual de procedimientos para el Área de compras?	0%	100%
		-Manual de Organización y Funciones	4. ¿Sabe Ud. si la empresa cuenta con un Manual de Organización y funciones del Área de compras?	0%	100%
	<b>Evaluación de Riesgo</b>	-Volumen de Compras	5. ¿Sabe cómo elaborar contratos para asegurar la compra de la cosecha de mango kent y palta hass de los productores?	40%	60%
			6. ¿Cumple con las metas asignadas de conseguir determinada cantidad de kgs de mango kent y palta hass?	60%	40%
			7. ¿Ha negociado en alguna oportunidad el precio unitario de compra del kg de mango kent y palta hass por debajo del precio de mercado?	40%	60%
			8. ¿Participa de la planificación de las compras proyectadas en base al nivel de ventas de las campañas de mango kent y palta hass pasadas?	0%	100%

		9. ¿El gerente del área le facilita una base de datos de productores de mango kent y palta hass y su disponibilidad de kgs en las diferentes zonas de la costa del país?	0%	100%
	-Calidad de la Fruta	10. ¿Cumple Ud. con brindar asesoría técnica a los productores hasta su cosecha?	100%	0%
		11. ¿Manda muestras de la fruta a laboratorios para que se realice los exámenes pertinentes?	100%	0%
<b>Actividades de Control</b>	-Actividades de control cumplidas.	12. ¿Envía reportes de la cantidad de kgs captados por zona asignada?	70%	30%
		13. ¿Ud. aprueba la compra de fruta en caso el gerente del área no se encuentre?	40%	60%
<b>Información y Comunicación</b>	-Reportes y documentos relevantes	14. ¿Es felicitado por el gerente general cuando consigue captar los kgs requeridos por el área de compras?	20%	80%
<b>Supervisión y Monitoreo</b>	-Actividades de prevención y monitoreo	15. ¿Ha recibido en alguna ocasión la visita sin aviso del gerente del área?	20%	80%
		16. ¿Ha recibido alguna llamada de atención por parte del gerente del área sobre alguna queja de un agricultor de un mal trato por parte suya?	0%	100%
		17. ¿El Gerente del área de compras mantiene constante comunicación con usted?	90%	10%

**Nota:** En la Tabla 3.2 se muestran las preguntas del cuestionario realizadas a los colaboradores del Área de compras sobre el control interno de la mencionada, que ha llevado a dar mayor validez a las respuestas de la entrevista realizadas al Gerente del Área de compras, conllevando a obtener una mejor descripción de la situación actual del control interno e identificación de las deficiencias del área abarcada.

**Tabla 3.3**

*Deficiencias del control interno en el Área de compras.*

<b>DIMENSIÓN</b>	<b>INDICADOR</b>	<b>DEFICIENCIA</b>
<b>Ambiente de Control</b>	-Manual de Políticas Internas	No existe un Manual de Políticas Internas en el área de compras y generando un mal funcionamiento del área y por ende poco control de las actividades del plano interno, es decir no cuenta con normas y reglas permanentes (qué hacer y cómo hacerlo), y no haciendo posible una buena planificación de las metas y objetivos a cumplir.
	-Manual Procedimientos	No se cuenta con este documento y genera dudas o errores al llevar a cabo un determinado procedimiento.
	-Manual de Organización y Funciones	Las funciones de los colaboradores solo son brindadas verbalmente y no se plasman en este documento que sirve de respaldo para separar funciones y responsabilidades.
<b>Evaluación de Riesgo</b>	-Volumen de Compras	No se llega a adquirir el stock necesario de mango kent y palta hass para cubrir los requerimientos que necesita el área para poder cumplir con las órdenes de compra de los clientes.
		No se planifican las compras en base a alguna base de datos de productores y sus respectivos kgs disponibles de sus tierras y de alguna información de campañas pasadas.
<b>Actividades de Control</b>	-Actividades de control.	No se ha designado a un personal de confianza que apruebe las compras de mango o palta en ausencia del gerente del Área.
<b>Información y Comunicación</b>	-Reportes y documentos relevantes	Los reportes de las captaciones por cada trabajador muchas veces no son enviadas en su totalidad, pues sólo algunos colaboradores las envían, generando así una coordinación muy pobre
<b>Supervisión y Monitoreo</b>	-Actividades de prevención y monitoreo	No se monitorea con frecuencia las actividades de los colaboradores del área en campo.
		No se mantiene comunicación constante con los productores de mango y palta.

**Comentario:** Del análisis presentado se establece que el Control Interno no es el adecuado pues presenta deficiencias en los 5 componentes del COSO, tal como lo muestra la tabla N° 3.3, conllevando a que la eficiencia de las actividades se vea afectada y no se puedan gestionar la totalidad de las compras de mango kent y palta hass para cumplir con la demanda de los clientes.



### 3.3. Análisis de las ventas de Mango Kent y Palta Hass año 2016 y 2017

**Tabla 3.4**

*Análisis de las órdenes de compras y ventas de Palta Hass campaña 2016*

CLIENTE	ÓRDENES DE COMPRA			FACTURA DE VENTA			ANÁLISIS DE DIFERENCIAS					
	DATOS DEL CLIENTE	KGS ÓRDENES DE COMPRA	INGRESOS ESPERADOS POR ÓRDENES DE COMPRA EUROS	INGRESOS ESPERADOS POR ÓRDENES DE COMPRA DÓLARES	KGS VENTA	TOTAL FACTURADO DOLARES	TOTAL FACTURADO EUROS	DIFERENCIA KGS	DIFERENCIA EUROS	DIFERENCIA DÓLARES	% DIFERENCIA KGS	% DIFERENCIA EUROS O DÓLARES
CLIENTE 1 - PALTA	126,720.00		292,723.20		42,240.00	\$97,680.00		84,480.00		\$195,043.20	67%	67%
CLIENTE 2 - PALTA	1,179,948.00	€2,541,720.35			1,179,948.00		€2,541,720.35	0.00	€ 0.00		0%	0%
CLIENTE 3 - PALTA	105,600.00	€227,040.00			21,120.00		€45,408.00	84,480.00	€ 181,632.00		80%	80%
CLIENTE 4 - PALTA	128,480.00		102,784.00		44,000.00	\$35,200.00		84,480.00		\$67,584.00	66%	66%
CLIENTE 5 - PALTA	178,176.00	€404,889.60			178,176.00		€404,889.60	0.00	€ 0.00		0%	0%
<b>TOTALES</b>					1,465,484.00	\$132,880.00	2,992,017.95 €	253,440.00	181,632.00 €	\$262,627.20		

**Nota:** En la Tabla 3.4 se muestran las comparaciones de las órdenes de compra (kg) y los ingresos esperados vs los kgs facturados e ingresos obtenidos por cliente, donde se encontró que no se cumplieron una totalidad de 253,440 kg en total de tres clientes dejando de percibir ingresos por un total de 181,632.00 € y \$262,627.20

**Tabla 3.5**

*Análisis de las órdenes de compras y ventas de Palta Hass campaña 2017*

CLIENTE	ÓRDENES DE COMPRA			FACTURA DE VENTA			ANÁLISIS DE DIFERENCIAS					
	DATOS DEL CLIENTE	KGS ÓRDENES DE COMPRA	INGRESOS ESPERADOS POR ÓRDENES DE COMPRA EUROS	INGRESOS ESPERADOS POR ÓRDENES DE COMPRA DÓLARES	KGS VENTA	TOTAL FACTURADO	TOTAL FACTURADO EUROS	DIFERENCIA KGS	DIFERENCIA EUROS	DIFERENCIA DÓLARES	% DIFERENCIA KGS	% DIFERENCIA EUROS O DÓLARES
CLIENTE 2 - PALTA	1,736,644.00	€4,724,300.85			1,736,644.00		€4,724,300.85	0.00	€ 0.00		0%	0%
CLIENTE 6 - PALTA	696,729.60	€2,056,704.00			696,729.60		€2,056,704.00	0.00	€ 0.00		0%	0%
CLIENTE 7 - PALTA	65,318.40			\$57,600.00	21,772.80	\$19,200.00		43,545.60		\$38,400.00	67%	67%
CLIENTE 8 - PALTA	195,955.20			\$500,640.00	195,955.20	\$500,640.00		0.00		\$0.00	0%	0%
CLIENTE 9 - PALTA	283,046.00			\$734,880.00	283,046.00	\$734,880.00		0.00		\$0.00	0%	0%
CLIENTE 10 - PALTA	108,864.00			\$115,200.00	21,772.80	\$23,040.00		87,091.20		\$92,160.00	80%	80%
CLIENTE 11 - PALTA	543,667.20			\$815,500.80	522,547.20	\$783,360.00		21,120.00		\$32,140.80	4%	4%
CLIENTE 12 - PALTA	126,720.00	€95,040.00			126,720.00	€95,040.00		0.00	€ 0.00		0%	0%
CLIENTE 13 - PALTA	63,360.00	€184,272.00			63,360.00	€184,272.00		0.00	€ 0.00		0%	0%
CLIENTE 14 - PALTA	87,091.20			\$76,800.00	21,772.80	\$19,200.00		65,318.40		\$57,600.00	75%	75%
<b>TOTALES</b>					3,690,320.40	\$2,080,320.00	7,060,316.85 €	217,075.20	0.00 €	\$220,300.80		

**Nota:** En la Tabla 3.5 se muestran las comparaciones de las órdenes de compra (kgs) y los ingresos esperados vs los kgs facturados e ingresos obtenidos por cliente, donde se encontró que no se cumplieron una totalidad de 217,075.20 kgs en total de cuatro clientes dejando de percibir ingresos por un total de \$220,300.80

**Tabla 3.6**

*Análisis de las órdenes de compras y ventas de Mango Kent campaña 2016.*

CLIENTE	ÓRDENES DE COMPRA			FACTURA DE VENTA			ANÁLISIS DE DIFERENCIAS				
DATOS DEL CLIENTE	KGS ÓRDENES DE COMPRA	INGRESOS ESPERADOS POR ÓRDENES DE COMPRA EUROS	INGRESOS ESPERADOS POR ÓRDENES DE COMPRA DÓLARES	KGS VENTA	TOTAL FACTURADO DOLARES	TOTAL FACTURADO EUROS	DIFERENCIA KGS	DIFERENCIA EUROS	DIFERENCIA DÓLARES	% DIFERENC IA KGS	% DIFEREN CIA EUROS O DÓLARE S
CLIENTE 1- MANGO	44,352.00	€ 41,580.00		22,176.00		€ 20,790.00	22,176.00	€ 20,790.00		50%	50%
CLIENTE 2-MANGO	399,168.00	€ 390,852.00		399,168.00		€ 390,852.00	0.00	€ 0.00		0%	0%
CLIENTE 3-MANGO	2,195,424.00	€ 2,558,001.60		2,195,424.00		€ 2,558,001.60	0.00	€ 0.00		0%	0%
CLIENTE 4-MANGO	66,528.00		\$41,580.00	66,528.00	\$41,580.00		0.00		\$0.00	0%	0%
CLIENTE 5-MANGO	44,352.00	€ 33,264.00		44,352.00		€ 33,264.00	0.00	€ 0.00		0%	0%
CLIENTE 6-MANGO	88,704.00	€ 49,896.00		88,704.00		€ 49,896.00	0.00	€ 0.00		0%	0%
CLIENTE 7-MANGO	66,528.00	€ 58,212.00		22,176.00		€ 19,404.00	44,352.00	€ 38,808.00		67%	67%
CLIENTE 8-MANGO	376,992.00	€ 418,294.80		376,992.00		€ 418,294.80	0.00	€ 0.00		0%	0%
CLIENTE 9-MANGO	332,640.00	€ 207,900.00		332,640.00		€ 207,900.00	0.00	€ 0.00		0%	0%
CLIENTE 10-MANGO	887,040.00	€ 681,634.80		887,040.00		€ 681,634.80	0.00	€ 0.00		0%	0%
CLIENTE 11-MANGO	110,880.00	€ 55,440.00		22,176.00		€ 11,088.00	88,704.00	€ 44,352.00		80%	80%
CLIENTE 12-MANGO	133,056.00		\$66,528.00	22,176.00	\$11,088.00		110,880.00		\$55,440.00	83%	83%
CLIENTE 13-MANGO	359,040.00		\$442,992.00	359,040.00	\$442,992.00		0.00		\$0.00	0%	0%
CLIENTE 14-MANGO	243,936.00		\$188,496.00	243,936.00	\$188,496.00		0.00		\$0.00	0%	0%
CLIENTE 15-MANGO	66,528.00		\$79,556.40	66,528.00	\$79,556.40		0.00		\$0.00	0%	0%
<b>TOTALES</b>				5,149,056.00	\$763,712.40	4,391,125.20 €	266,112.00	103,950.00 €	\$55,440.00		

**Nota:** En la Tabla 3.6 se muestran las comparaciones de las órdenes de compra (kgs) y los ingresos esperados vs los kgs facturados e ingresos obtenidos por cliente, donde se encontró que no se cumplieron una totalidad de 266,112.00 kgs en total de cuatro clientes dejando de percibir ingresos por un total de 103,950.00 € y \$55,440.00

**Tabla 3.7**

*Análisis de las órdenes de compras y ventas de Mango Kent campaña 2017.*

CLIENTE	ÓRDENES DE COMPRA			FACTURA DE VENTA			ANÁLISIS DE DIFERENCIAS				
	DATOS DEL CLIENTE	KGS ÓRDENES DE COMPRA	INGRESOS ESPERADOS POR ÓRDENES DE COMPRA EUROS	INGRESOS ESPERADOS POR ÓRDENES DE COMPRA DÓLARES	KGS VENTA	TOTAL FACTURADO DOLARES	TOTAL FACTURADO EUROS	DIFERENCIA KGS	DIFERENCIA EUROS	DIFERENCIA DÓLARES	% DIFERENC IA KGS
CLIENTE 2-MANGO	22,176.00		\$18,849.60	22,176.00	\$18,849.60		0.00		\$0.00	0%	0%
CLIENTE 16-MANGO	22,176.00		\$11,088.00	22,176.00	\$11,088.00		0.00		\$0.00	0%	0%
CLIENTE 3-MANGO	2,460,480.00	€3,097,474.90		2,460,480.00		€3,097,474.90	0.00	€ 0.00		0%	0%
CLIENTE 17-MANGO	66,528.00		\$72,127.44	66,528.00	\$72,127.44		0.00		\$0.00	0%	0%
CLIENTE 18-MANGO	88,704.00	€512,282.00		88,704.00		€512,282.00	0.00	€ 0.00		0%	0%
CLIENTE 19-MANGO	22,176.00	€26,334.00		22,176.00		€26,334.00	0.00	€ 0.00		0%	0%
CLIENTE 20-MANGO	110,880.00		\$85,932.00	110,880.00	\$85,932.00		0.00		\$0.00	0%	0%
CLIENTE 21-MANGO	22,176.00	€26,334.00		22,176.00		€26,334.00	0.00	€ 0.00		0%	0%
CLIENTE 22-MANGO	110,880.00	€72,072.00		110,880.00		€72,072.00	0.00	€ 0.00		0%	0%
CLIENTE 23-MANGO	22,176.00		\$11,088.00	22,176.00	\$11,088.00		0.00		\$0.00	0%	0%
CLIENTE 4-MANGO	421,344.00		\$261,233.28	354,816.00	\$218,988.00		66,528.00		\$42,245.28	16%	16%
CLIENTE 24-MANGO	66,528.00		\$47,124.00	66,528.00	\$47,124.00		0.00		\$0.00	0%	0%
CLIENTE 25-MANGO	66,528.00	€44,352.00		66,528.00		€44,352.00	0.00	€ 0.00		0%	0%

CLIENTE 26-MANGO	66,528.00	€57,103.20		66,528.00	€57,103.20	0.00	€ 0.00		0%	0%	
CLIENTE 27-MANGO	88,704.00		\$60,984.00	88,704.00	\$60,984.00	0.00		\$0.00	0%	0%	
CLIENTE 28-MANGO	243,936.00	€155,622.60		243,936.00	€155,622.60	0.00	€ 0.00		0%	0%	
CLIENTE 7-MANGO	288,288.00	€353,178.00		288,288.00	€353,178.00	0.00	€ 0.00		0%	0%	
CLIENTE 29-MANGO	22,176.00		\$24,504.48	22,176.00	\$24,504.48	0.00		\$0.00	0%	0%	
CLIENTE 8-MANGO	66,528.00		\$69,022.80	66,528.00	\$69,022.80	0.00		\$0.00	0%	0%	
CLIENTE 30-MANGO	22,176.00	€18,849.60		22,176.00	€18,849.60	0.00	€ 0.00		0%	0%	
CLIENTE 9-MANGO	824,736.00		\$535,524.00	824,736.00	\$535,524.00	0.00		\$0.00	0%	0%	
CLIENTE 31 - MANGO	13,056.00		\$66,528.00	13,056.00	\$66,528.00	0.00		\$0.00	0%	0%	
CLIENTE 32 - MANGO	133,056.00		\$141,372.00	133,056.00	\$141,372.00	0.00		\$0.00	0%	0%	
CLIENTE 10 - MANGO	1,907,136.00		\$1,296,852.48	1,862,784.00	\$1,273,230.00	44,352.00		\$23,622.48	2%	2%	
CLIENTE 33 - MANGO	693,834.00	€694,176.09		693,834.00	€694,176.09	0.00	€ 0.00		0%	0%	
CLIENTE 34 - MANGO	22,176.00		\$13,860.00	22,176.00	\$13,860.00	0.00		\$0.00	0%	0%	
CLIENTE 35 - MANGO	66,528.00	€62,370.00		66,528.00	€62,370.00	0.00	€ 0.00		0%	0%	
CLIENTE 36 - MANGO	44,352.00		\$44,074.80	44,352.00	\$44,074.80	0.00		\$0.00	0%	0%	
CLIENTE 37 - MANGO	597,360.00	€419,952.00		597,360.00	€419,952.00	0.00	€ 0.00		0%	0%	
CLIENTE 38 - MANGO	155,232.00	€134,996.40		155,232.00	€134,996.40	0.00	€ 0.00		0%	0%	
CLIENTE 39 - MANGO	88,704.00	€78,170.40		88,704.00	€78,170.40	0.00	€ 0.00		0%	0%	
CLIENTE 40 - MANGO	180,816.00	€122,138.00		180,816.00	€122,138.00	0.00	€ 0.00		0%	0%	
CLIENTE 41 - MANGO	212,256.00	€261,096.00		212,256.00	€261,096.00	0.00	€ 0.00		0%	0%	
CLIENTE 13 - MANGO	719,136.00		\$776,666.88	696,960.00	\$750,024.00	22,176.00		\$26,642.88	3%	3%	
CLIENTE 42 - MANGO	177,408.00	€139,708.80		177,408.00	€139,708.80	0.00	€ 0.00		0%	0%	
CLIENTE 43 - MANGO	44,352.00	€22,176.00		44,352.00	€22,176.00	0.00	€ 0.00		0%	0%	
CLIENTE 14 - MANGO	310,464.00		\$206,514.00	310,464.00	\$206,514.00	0.00		\$0.00	0%	0%	
CLIENTE 15 - MANGO	44,352.00	€44,352.00		44,352.00	€44,352.00	0.00	€ 0.00		0%	0%	
<b>TOTALES</b>				10,402,986.00	\$3,650,835.12	6,342,737.99 €	133,056.00	0.00	\$92,510.64		

**Nota:** En la Tabla 3.7 se muestran las comparaciones de las órdenes de compra (kgs) y los ingresos esperados vs los kgs facturados e ingresos obtenidos por cliente, donde se encontró que no se cumplieron una totalidad de 133,056.00 kgs en total de tres clientes dejando de percibir ingresos por un total de \$92,510.64

**Comentario:** El análisis en referencia determinó verificar que se dejó de vender la totalidad de kg por cliente, y por ende los hubo ingresos en euros y en dólares que se dejaron de percibir. Este análisis sirve como prueba que a falta de un buen control interno en gestión de compras las ventas que se acordaron no se pueden cumplir en algunos clientes, recortando la liquidez de la empresa.

**3.4. El Control Interno en la Gestión de Compras de la Empresa Asica Farms SAC incide de manera positiva en las Ventas de Mango Kent y Palta Hass de la Empresa Asica Farms SAC – Trujillo - año 2016 y 2017**

**Tabla 3.8**

*Ventas de Mango Kent con Control Interno y sin control interno año 2016 - 2017*

CAMPAÑA	CON CONTROL INTERNO			SIN CONTROL INTERNO			DIFERENCIAS		
	VENTAS			VENTAS			KGS	DOLARES	EUROS
	KGS ÓRDENES DE COMPRA	INGRESOS ESPERADOS POR ÓRDENES DE COMPRA EUROS	INGRESOS ESPERADOS POR ÓRDENES DE COMPRA DÓLARES	KGS VENTA	TOTAL FACTURADO DOLARES	TOTAL FACTURADO EUROS			
2016	5,415,168.00	4,495,075.20 €	\$819,152.40	5,149,056.00	\$763,712.40	4,391,125.20 €	266,112.00	\$55,440.00	103,950.00 €
2017	10,536,042.00	6,342,737.99 €	\$3,743,345.76	10,402,986.00	\$3,650,835.12	6,342,737.99 €	133,056.00	\$92,510.64	0.00 €

**Nota:** La tabla 3.8 muestra que al aplicar un buen control interno en gestión de compras se logran las ventas de Mango Kent totales de las órdenes de compra.



**Tabla 3.9***Ventas de Palta Hass con Control Interno y sin control interno año 2016 – 2017*

CAMPAÑA	CON CONTROL INTERNO			SIN CONTROL INTERNO			DIFERENCIAS		
	KGS ÓRDENES DE COMPRA	INGRESOS ESPERADOS POR ÓRDENES DE COMPRA EUROS	INGRESOS ESPERADOS POR ÓRDENES DE COMPRA DÓLARES	KGS VENTA	TOTAL FACTURADO DOLARES	TOTAL FACTURADO EUROS	KGS	DOLARES	EUROS
2016	1,718,924.00	3,173,649.95 €	\$395,507.20	1,465,484.00	\$132,880.00	2,992,017.95 €	253,440.00	\$262,627.20	181,632.00 €
2017	3,907,395.60	7,060,316.85 €	\$2,300,620.80	3,690,320.40	\$2,080,320.00	7,060,316.85 €	217,075.20	\$220,300.80	0.00 €

**Nota:** La tabla 3.9 muestra que al aplicar un buen control interno en gestión de compras se logran las ventas de Palta Hass totales de las órdenes de compra.

**Comentario:** estos cuadros resumen de las ventas aplicando el control interno en gestión de compras de Mango Kent y Palta Hass hacen notar que la empresa se beneficiaría percibiendo la totalidad de los ingresos logrando eficiencia y economía y que los clientes queden satisfechos con el cumplimiento de sus pedidos.

### **3.5. Contrastación de Hipótesis**

Hipótesis: El Control Interno en la Gestión de Compras de la Empresa Asica Farms SAC incide de manera positiva en las Ventas de Mango Kent y Palta Hass de la Empresa Asica Farms SAC – Trujillo - año 2016 y 2017

En el primer objetivo específico se verificó que no cuentan por ejemplo con un Manual de Políticas Internas, un Manual de Organización y funciones y un Manual de procedimientos, por otro lado no hacen frente al riesgo con una planificación de la compras en base a información de ventas de campañas pasadas de mango kent o palta hass y eso hace que en algunas ocasiones se tenga que conversar con el cliente y explicarle que no se llegará a cumplir la totalidad de su orden de compra, además los reportes de las captaciones por cada trabajador muchas veces no son enviadas en su totalidad, pues sólo algunas las envían generando así una coordinación muy pobre, y para finalizar se nota una prevención y monitoreo de poca calidad, pues los trabajadores no son supervisados con frecuencia en su zona designada para corroborar el cumplimiento de sus funciones.

Para el segundo objetivo se muestran los comparativos del cumplimiento de las órdenes de compras en las facturas de venta por cliente por campaña de mango kent y palta hass, demostrando que dejó de percibir en la campaña 2016 (Mango Kent \$55,440.00 y Palta Hass \$262,627.20) (Mango Kent 103,950.00 € y Palta Hass 181,632.00 €) y en la del 2017 (Mango Kent \$92,510.64 y Palta Hass \$220,300.80). Para el objetivo general se detalla la Tabla 8 y 9 donde se puede apreciar las ventas antes y después de emplearse el control interno, consiguiendo la totalidad de las ventas según los requerimientos de los clientes. La hipótesis es aceptada porque el control interno en gestión de compras incide positivamente en las ventas de mango kent y palta hass, puesto que al contar con un buen control interno las ventas serán cumplidas en su totalidad.

#### IV. DISCUSIÓN

Con la aplicación de un buen control interno se llega a cumplir todas las órdenes de compra de los clientes de mango kent y palta hass, tal como lo demuestra la tabla N.º 8, sin embargo cabe recalcar que no siempre un buen control interno conlleva al éxito de la empresa, ya que en otros rubros puede haber un buen control interno en general pero por otras razones de gestión como por ejemplo en el área comercial, si el personal no vende lo suficiente o la empresa no innova sus productos simplemente no se va a lograr nada. Es diferente en el sector agroexportador, como es el caso de la empresa ASICA FARMS, pues debido a la demanda alta de sus productos como son el Mango Kent y Palta Hass es que el control interno en gestión de compras juega un papel muy importante pues no sólo se trata de comprar al precio más bajo, sino de cumplir con los estándares de calidad en la totalidad de las órdenes de compra de nuestros clientes, conllevando a la obtención de eficiencia, economía y efectividad.

Por su parte, Aurora (2014) en su tesis “Diseño de un modelo de Gestión aplicado a las operaciones de las empresas agroexportadoras peruanas” donde el autor llegó a la siguiente conclusión: Se propuso un estudio de pronósticos de cosechas por zona en el país y de los países competidores, lo cual ayudó a estimar y poder planificar las negociaciones con los diferentes clientes extranjeros. También se determinó que la administración de los proveedores juega un papel importante en cuanto a conseguir frutos de calidad para satisfacer las expectativas del mercado internacional. La planificación juega un rol importante si se quiere llegar a cumplir la totalidad de las órdenes de compras, ya que con un buen control interno se puede reducir el riesgo de quedarse sin materia prima (Mango y Palta) para satisfacer la demanda de los clientes. Esta investigación reafirma los resultados de mi investigación, al hacer énfasis en la importancia de la administración de los proveedores (Productores).

Por otro lado, Peña (2016) en su tesis “Los Mecanismos de Control Interno Administrativo en los almacenes de las Empresas Agrícolas en el Perú, Caso: Sociedad Agrícola Rapel SAC de la ciudad de Piura, 2015”. concluyó que la

compañía debería tener y aplicar un mejor control interno con el fin de dar mayor cuidado a los bienes en proceso o terminados, también deben mejorar sus resultados a largo plazo conllevando a tener un mejor control interno dentro de la producción y almacenes, para que así las operaciones productivas sean eficientes. Además, nos dice que el control interno es clave que permite analizar a los responsables de tomar decisiones teniendo a la mano información obtenida. Así también el control de los movimientos diarios del almacén permite saber el stock mínimo y máximo para que a partir de esos datos se puedan gestionar las compras de materia prima. Finalmente, la implementación de un manual de organización y funciones fue primordial para que las actividades de cada colaborador se desarrollen con eficiencia y con normalidad. Esta investigación coincide con la deficiencia encontrada en mi investigación detallada en la tabla N° 3.3, la cual fue que ASICA FARMS SAC no cuenta con un manual de organización y funciones, reafirmando que un buen control interno necesita de esta vital herramienta de gestión para que sirva de respaldo a las actividades de los colaboradores.

También está, Cárdenas y Figueroa (2015), en su investigación: “El Mercado Canadiense; una oportunidad de negocio para las exportaciones de palta hass peruana; periodo 2016-2020, en donde los autores concluyeron que la oportunidad de negocio de exportar palta peruana hass durante los periodos 2016-2020 al mercado canadiense es muy bueno, ya que la evolución de las exportaciones de este fruto es creciente, esto es afirmado por una tendencia de crecimiento durante 5 años, cuya función es  $y = 46480x - 9E+07$ . y con un  $R^2 = 0,7928$ . Además, existen muchas empresas agroexportadoras, lo cual hace notar más la oportunidad de negocio pues al igual que existe competencia en el mercado también existen muchos destinos para la palta peruana hass. La Investigación ha demostrado que un buen control interno conlleva a que se cumplan la totalidad de las ventas, logrando satisfacer la demanda de los clientes, esto genera una satisfacción en el cliente, y el cumplimiento de los objetivos de la organización, creando una sólida relación entre empresa y cliente, pues al quedar bien con ellos de una u otra forma se está proyectando a trabajar con ellos en las próximas

campañas y aprovechar el precio en alza de uno de los productos más demandados en el mundo, que es la palta variedad hass.

Así también, Cruz, Guevara, Quispe y Sanchez (2015) en su tesis, “Propuesta de Negocio: Exportación de uva de mesa-variedad Arra 15. Valle de Jayanca-Lambayeque-Perú, concluyeron que, la uva de la variedad Arra 15, es la mejor para exportar frente a otras variedades que existen en el País, además su demanda es buena y como ejemplo del principal importador de esta fruta se tiene a Estados Unidos representada por un 17% de las importaciones mundiales. Y por último tiene una temporada comercial de octubre a marzo, en donde se da mayor oportunidad de negocio. Tenemos a este antecedente como ejemplo que las empresas agroexportadoras tienen diferentes opciones para exportar según la demanda del mercado internacional, el producto que se ha tocado es la uva y se ha detallado que tiene una temporada marcada, al igual que el mango kent y palta hass, con ello quiero llegar a que para que las ventas se logren en su totalidad, reitero que la planificación es pieza clave, ya que permite proyectar las compras que se van a necesitar para cubrir la demanda y plasmar de quienes se van a conseguir, reuniendo no sólo cantidad sino calidad y buen precio.

Y para terminar con Angulo (2016), en su tesis “Implementación del proyecto conjunto de cultivo de palta hass con productores de la región e incremento de exportaciones en Empresa Agroindustrial Camposol-Año 2014”. Dentro de sus conclusiones tenemos que la implementación del proyecto conjunto de cultivo de palta hass con productores de la Región Chao y Virú, incrementó las exportaciones de la empresa agroindustrial Camposol en el año 2014 por encima de 30%, logrando así la meta planteada a inicios del período. Este proyecto generó el crecimiento del aporte en toneladas a las exportaciones totales de palta hass con un porcentaje del 18.09%. Además, según lo investigado el mercado internacional de palta hass sigue en constante crecimiento y Camposol cuenta con la capacidad para cubrir la demanda exterior. El potencial de este proyecto permite que se pueda extender a otros productores de la Región. Este último antecedente da la máxima aceptación del resultado de mi investigación ya que se concluyó que la

Empresa Camposol aumentó sus ventas en un 18.09 % producto de realizar una buena planificación con los productores de palta hass, esto fue clave para que ellos puedan cumplir con la meta trazada y llegar a cumplir con toda la demanda de sus clientes, todo esto fue parte de un control interno que tuvieron en gestión de compras y vemos que una estrategia para ellos fue hacer parte de sus objetivos a los mismos productores, ya que sin ellos la cadena de exportación no se podría dar y no generarían rentabilidad, objetivo principal de toda compañía.

## V. CONCLUSIONES

1. El control en gestión de compras de la Empresa Asica Farms SAC presenta deficiencias identificadas según sus dimensiones, las cuales hacen que el control interno no sea seguro y cumpla con su objetivo de velar por la seguridad razonable en cuanto al logro de objetivos.
2. El Control Interno en gestión de compras para el sector agroexportador significa comprar la máxima cantidad de fruta (Mango Kent ó Palta Hass) de la mejor calidad a un precio razonable.
3. Al analizar las ventas se obtuvo como resultado que no se han cumplido en su totalidad, dejando de percibir ingresos totales de (Mango Kent) por \$55,440 y 103,950 € en la campaña 2016, \$ 92,510.64 en la campaña 2017; en (Palta Hass) se dejó de percibir \$ 262,627 y 181,632 € en la campaña 2016 y por último \$ 220,300 en la campaña 2017.
4. Finalmente, mi propuesta ayudará a que los objetivos se cumplan, dentro de ellos las ventas de mango kent y palta hass ya que un buen control interno en gestión de compras incide positivamente en las ventas, logrando la satisfacción de la demanda de los clientes.

## VI. RECOMENDACIONES

- a) La implementación de un control interno en gestión de compras como también la implementación de herramientas de gestión tales como: el manual de organización y funciones, manual de políticas internas y el manual de procedimientos, todo lo mencionado ayudará a tener lineamientos para que la Empresa pueda evaluar concurrentemente la labor realizada por los colaboradores del área de compras y así tomar las mejores decisiones.
- b) Se debe realizar una planificación previa a empezar una campaña (Mango Kent – Palta Hass), que incluya la participación de todos los colaboradores del área, ya que ellos son los encargados de ir a las diferentes zonas que se les asigne para captar cosechas y llegar a cumplir el requerimiento en kilogramos por parte de la Gerencia.
- c) Asica Farms SAC debe contar con una base de datos de los productores con quienes trabajaron las campañas pasadas y sus kilogramos que tienen según las hectáreas y así con ello planificar la captación de cosechas para cumplir con las metas trazadas.
- d) Se recomienda elegir a un personal de confianza que pueda autorizar las compras de mango o palta cuando, el gerente del área de compras no esté disponible, para asegurar que no se deje de comprar el fruto y llegar a cumplir los objetivos de ventas.
- e) Finalmente se recomienda estar en constante supervisión de los colaboradores del área con el objetivo de corroborar que realmente están desarrollando sus actividades con miras a conseguir la mayor cantidad de kilogramos de mango kent y palta hass, esto implica exigir reportes de captaciones por cada uno de ellos y poder tener un registro de su labor.



## **VII. PROPUESTA**

### **7.1. Justificación:**

Después de analizar los resultados que se obtuvieron producto de los instrumentos que se usaron, se determinó que existen deficiencia en cuatro de los cinco componentes, los cuales se detallan en la tabla N° 3.3.

El plan de mejora servirá de mucha ayuda para la empresa ya que se podrá mejorar en los aspectos que hay deficiencias con el objetivo de llegar a gestionar las compras de mango kent y palta hass necesarias para cubrir las demandas de los clientes (órdenes de compra), esto se verá reflejado en una mejor planificación que incluya la participación de los colaboradores del área, además en documentos de gestión como: (MOF, Políticas Internas y un Flujograma del proceso de compra).

### **7.2. Objetivo General:**

Realizar un control interno en el área de compras en la Empresa Asica Farms SAC, el cual permitirá mejorar el trabajo de todo el personal del área, y llegar a cumplir los objetivos trazados en ventas.

### **7.3. Objetivos Específicos:**

1. Implementar un Manual de Organización y Funciones (MOF)
2. Implementar políticas internas en el área de compras.
3. Diseñar el proceso del área de compras de la Empresa Asica Farms SAC
4. Diseñar formatos que permitan tener información sobre la gestión de compras.

## **1. Implementar un Manual de Organización y Funciones (MOF) para el Área de compras**

**Objetivo:** Dar un mayor énfasis a la estructura orgánica del área y que le permita conocer cuáles son las funciones a realizar por cada puesto de trabajo, así se evitará duplicidad de funciones y se llegará a cumplir los objetivos trazados.

**Alcance:** El presente Manual de Organización y Funciones será utilizado exclusivamente para el personal del área de compras de la Empresa Asica Farms SAC, es así que su conocimiento y aplicación es obligatorio.

**Aprobación:** Basándonos en las normas de la compañía el Directorio tiene la facultad de aprobar el MOF que regirá las actividades del área de compras.

**Divulgación:** Estará a cargo del Gerente General y el Jefe del Área de compras.

**Ubicación Orgánica:** El área de compras es un órgano de línea el cual depende jerárquicamente de la Gerencia a quien reporta todas las actividades realizadas.

### **Área de compras:**

El área de compras es el encargado de realizar las adquisiciones necesarias para un determinado tiempo, con la cantidad suficiente para cumplir las órdenes de compra y cumplir sobre todo con la calidad que el cliente espera, estas compras se deben gestionar a un precio adecuado. Es una de las áreas más importantes porque es el inicio para que las exportaciones se puedan dar, ya que sin el stock suficiente no se llevarían a cabo.

### **Funciones:**

- a) Lograr el abastecimiento de fruta (Mango kent , palta hass y otros) en la cantidad y calidad requeridos por la Gerencia a un precio de acuerdo al mercado actual.
- b) Mantener el control del stock mínimos y máximos de los kgs de fruta para lograr cumplir las órdenes de compra de los clientes.
- c) Realizar el análisis de las muestras de campo para no tener inconvenientes con el certificado GLOBAL GAP.

- d) Visitar a los productores de las zonas designadas con miras a captar sus cosechas.
- e) Brindar asesoría en el cuidado de su campo u otros aspectos como estrategia para captar su cosecha.
- f) Elaborar un contrato de compra de cosecha futura a los agricultores que accedan a este.
- g) Enviar reportes diarios al jefe del área con el fin de informar el avance de sus captaciones y a la par enviar los datos del productor, tamaño de sus tierras y producción aproximada para armar así una base de datos que permita planificar la gestión de compras de futuras campañas.
- h) Supervisar que el pesaje de la fruta en planta para salvaguardar los intereses de la empresa ya que en campo no hay una balanza electrónica.
- i) Verificar y comparar los saldos que están registrados en el kardex con lo que verdaderamente se tiene en el almacén.
- j) Pedir la aprobación para realizar la compra de fruta al jefe del área o al personal de confianza designado para aprobar las compras en caso que el jefe se encuentre ausente.
- k) Enviar las guías de remisión que se han utilizado para trasladar la fruta de campo a planta en un plazo máximo de 1 semana a través de Olva Courier.

Tabla 7.1.

**2. Implementar políticas internas en el área de compras.**

---

**Políticas para el área de logística de la Clínica Salud Farmedica SAC**

---

1. Practicar los valores institucionales para salvaguardar la buena convivencia y desempeño del equipo de trabajo del área de compras.

---

2. El jefe del área de compra es responsable por el cumplimiento de las funciones de los colaboradores.

---

3. Todo colaborador tiene prohibido realizar otras actividades que no sean las funciones detalladas en el MOF, conllevando así a cumplir los objetivos de la empresa.

---

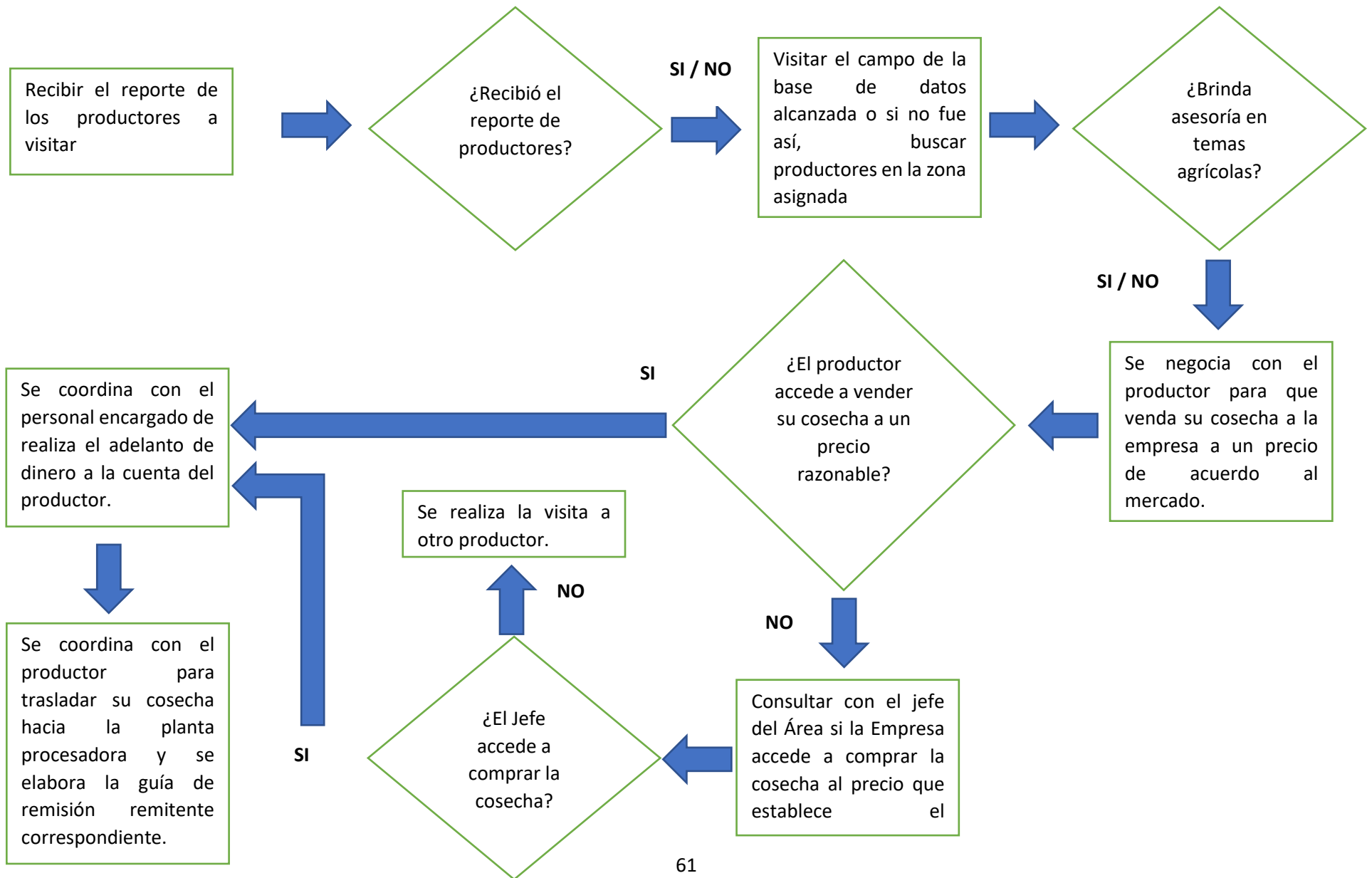
4. Los colaboradores del área deben mantener un buen trato con los productores con el fin de salvaguardar las buenas relaciones entre la empresa y productor, cuidando así la imagen institucional.

---

5. Cualquier falta a las políticas internas será sujeta a una llama de atención por parte del jefe del área y para una segunda vez será acreedor de un memorándum por parte del jefe de RR.HH.

---

### 3. Diseñar el proceso del área de compras de la Empresa Asica Farms SAC



4. Diseñar formatos que permitan tener información sobre la gestión de compras.

**FORMATO PARA BASE DE DATOS DE PRODUCTORES POR FRUTA**

FRUTA	PRODUCTOR	DNI	Antigüedad del campo	Ha	PROD. APROX	DIRECCIÓN DEL CAMPO / ZONA

**FORMATO DE CAPTACIONES DE FRUTA POR COLABORADOR Y ASESORÍA EN CAMPO**

COLABORADOR	FRUTA	PRODUCTOR	DNI	ASESORÍA	Kgs captados

## VIII. REFERENCIAS

- Portal Frutícola (2016). Perú: Exportación de mango crece en 34% en valor en 2015. Recuperado de <http://www.portalfruticola.com/noticias/2016/01/27/peru-exportacion-de-mango-crece-34-en-valor-en-2015/>
- Freshplaza (2016). Resumen del mercado global de mango. Recuperado de <http://www.freshplaza.es/article/96397/Resumen-del-mercado-global-del-mango>
- Aurora, E. (2014). Diseño de un modelo de Gestión aplicado a las operaciones de las empresas agroexportadoras peruanas. (Tesis de pregrado). Universidad Austral de Argentina, Buenos Aires, Argentina.
- Peña, F. (2016). Los Mecanismos de Control Interno Administrativo en los almacenes de las Empresas Agrícolas en el Perú, Caso: Sociedad Agrícola Rapel SAC de la ciudad de Piura, 2015. (Tesis de pregrado). Universidad Católica Los Ángeles Chimbote, Piura, Perú.
- Cárdenas, J y Figueroa, M. (2015). El Mercado Canadiense; una oportunidad de negocio para las exportaciones de palta hass peruana; periodo 2016-2020. (Tesis de pregrado). Universidad Privada del Norte, Trujillo, Perú.
- Cruz, S, Guevara, E, Quispe, L, y Sanchez, C (2015). Propuesta de Negocio: Exportación de uva de mesa-variedad Arra 15. Valle de Jayanca-Lambayeque-Perú” (Tesis de Postgrado). Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas, Lima, Perú.
- Angulo, M. (2016). Implementación del proyecto conjunto de cultivo de palta hass con productores de la región e incremento de exportaciones en Empresa Agroindustrial Camposol-Año 2014. (Tesis de pregrado). Universidad Nacional de Trujillo, Trujillo, Perú.

- Singaucho, T (2010). Controles Internos. Recuperado de  
<https://www.slideshare.net/thalycs/control-interno-de-compras>
- Claros, R.C y León, O. LI. (Primera Edición). (2012). El Control interno como herramienta de Gestión y Evaluación. Breña, Perú: Pacífico Editores.
- Kotler, P y Amstrong, G. (Decimocuarta Edición). (2012). Marketing. Naucalpan de Juárez. México: Pearson Educación.
- Heller, M. E. (Cuarta Edición). (2011). La venta profesional. Ediciones Heller Consulting



## IX. ANEXOS

### Instrumentos

**ANEXO 01:** *Entrevista de control interno realizado al Gerente del Área de compras de Asica Farms SAC.*

1. ¿Existe un Manual de Políticas Internas?, ¿Se da a conocer a los colaboradores? Explique.
2. ¿Se sanciona al personal que no cumpla las políticas internas establecidas?
3. ¿Existe un Manual de procedimientos para el Área de compras?
4. ¿Cuentan con un Manual de Organización y funciones del Área de compras?
5. ¿Se elaboran contratos para asegurar la compra de la cosecha de mango kent y palta hass de los productores?
6. ¿Cada colaborador cumple con las metas asignadas de conseguir determinada cantidad de kgs de mango kent y palta hass?
7. ¿Qué pasa si no se llega a gestionar la compra total de mango kent y palta hass requerido por la gerencia?
8. ¿Existen colaboradores eficientes que negocian el precio unitario de compra del kg de mango kent y palta hass por debajo del precio de mercado?
9. ¿Se planifican las compras proyectadas en base al nivel de ventas de las campañas de mango kent y palta hass pasadas?
10. ¿Se cuenta con una base de datos de los principales productores de mango kent y palta hass en las diferentes zonas de la costa del país?
11. ¿El personal encargado cumple con brindar asesoría técnica a los productores hasta su cosecha? ¿Se encuentran capacitados para poder cumplir esa función?
12. ¿Se realiza exámenes de las muestras de mango kent y palta hass? ¿por qué?
13. ¿Pide Reportes de la cantidad de kgs captados por zonas y por cada trabajador?

14. ¿Ud. es quien aprueba las compras de mango kent y palta hass?
15. ¿Quién aprueba las compras de mango kent y palta hass cuando Ud se encuentra ausente?
16. ¿Se realizan capacitaciones para los encargados de gestionar las compras de mango kent y palta hass? ¿Cuántas veces al año?
17. ¿Mantiene usted informado a la alta gerencia sobre el desempeño de los colaboradores del Área?
18. ¿Ud. va a supervisar aleatoriamente a cualquier trabajador del área para corroborar si realmente está gestionando las compras de mango kent o palta hass?
19. ¿Va personalmente a visitar a algún productor de mango kent y palta hass y pregunta sobre el trato que recibió por parte del personal del área?
20. ¿Está en constante comunicación con los colaboradores del área?

**ANEXO 02:** *Cuestionario de control interno realizado a los colaboradores del Área de compras de Asica Farms SAC*

1. ¿Conoce Ud. el Manual de Políticas Internas?
2. ¿Ha sido sancionado por incumplir alguna política interna establecida?
3. ¿Tiene conocimiento de la existencia de un Manual de procedimientos para el Área de compras?
4. ¿Sabe Ud. si la empresa cuenta con un Manual de Organización y funciones del Área de compras?
5. ¿Sabe cómo elaborar contratos para asegurar la compra de la cosecha de mango kent y palta hass de los productores?
6. ¿Cumple con las metas asignadas de conseguir determinada cantidad de kgs de mango kent y palta hass?
7. ¿Ha negociado en alguna oportunidad el precio unitario de compra del kg de mango kent y palta hass por debajo del precio de mercado?
8. ¿Participa de la planificación de las compras proyectadas en base al nivel de ventas de las campañas de mango kent y palta hass pasadas?
9. ¿El gerente del área le facilita una base de datos de los principales productores de mango kent y palta hass en las diferentes zonas de la costa del país?
10. ¿Cumple Ud. con brindar asesoría técnica a los productores hasta su cosecha?
11. ¿Manda muestras de la fruta a laboratorios para que se realice los exámenes pertinentes?
12. ¿Envía reportes de la cantidad de kgs captados por zona asignada?
13. ¿Ud. aprueba la compra de fruta en caso el gerente del área no se encuentre?
14. ¿Es felicitado por el gerente general cuando consigue captar los kgs requeridos por el área de compras?
15. ¿Ha recibido en alguna ocasión la visita sin aviso del gerente del área?

16. ¿Ha recibido alguna llamada de atención por parte del gerente del área sobre alguna queja de un agricultor de un mal trato por parte suya?
  
17. ¿El Gerente del área de compras mantiene constante comunicación con usted?

### **ANEXO 03: Requerimiento de la información**

Trujillo, 11 de Setiembre 2017

Señor: José Alfredo Morales Fhon.

#### **ASUNTO: REQUERIMIENTO DE INFORMACIÓN N° 01**

Tengo el agrado de dirigirme a Usted a fin de solicitarle la siguiente documentación con objetivo de llevar a cabo e control interno en gestión de compras de las campañas de Mango Kent y Palta Hass período 2016 – 2017, por dichas razones se requiere con mucha urgencia los documentos de gestión y otros que a continuación se detalla:

1. Manual de Políticas Internas
2. Manual de Organización y Funciones (MOF).
3. Flujograma del proceso de compra de Fruta.
4. Contratos de compra de fruta con los agricultores
5. Planificación de la compra de fruta
6. Base de datos de agricultores con sus kgs disponibles
7. Manual de Procedimientos
8. Relación de trabajadores de la empresa.
9. Registros de ventas y órdenes de compra por cliente.
10. Constancia de capacitación de personal.



Gianmarco Ramirez Cubas

**ANEXO 04:** Respuesta al Requerimiento de información



Carta N° 381

Trujillo, 13 de Setiembre del 2017

Sr. Gianmarco Ramirez Cubas

ASUNTO: Respuesta al requerimiento de Información N° 01

Mediante el presente es para informarle que del requerimiento de información N°01, la empresa cuenta con:

REQUERIMIENTO	SI	NO
1. Manual de Políticas Internas		No tenemos
2. Manual de Organización y Funciones (MOF).		No tenemos
3. Flujograma del proceso de compra de Fruta.		No tenemos
4. Contratos de compra de fruta con los agricultores		No tenemos
5. Planificación de las compra de fruta		No tenemos
6. Base de datos de agricultores con sus kgs disponibles		No tenemos
7. Manual de procedimientos		No tenemos
8. Relación de trabajadores de la empresa.	Tenemos	
9. Registros de ventas y órdenes de compra por cliente.	Tenemos	
10. Constancia de capacitación de personal		No tenemos

A handwritten signature in black ink, appearing to read "José Alfredo Morales Fhon", written over a horizontal line.

José Alfredo Morales Fhon

**ANEXO 05:** Reporte de captaciones de cosechas de mango kent y palta hass  
2016 - 2017



**REPORTE RESUMEN DE CAPTACIONES DE PALTA HASS Y MANGO KENT  
CAMPAÑA 2016 – 2017 EN KILOGRAMOS**


FRUTA	CAPTACIONES		PLANIFICADO		DIFERENCIAS	
	2016	2017	2016	2017	2016	2017
PALTA HASS	1,465,484.00	3,690,320.40	1,718,924.00	3,907,395.60	-253,440.00	-217,075.20
MANGO KENT	5,149,056.00	10,402,986.00	5,415,168.00	10,536,042.00	-266,112.00	-133,056.00

A handwritten signature in black ink, appearing to read "José Alfredo Morales Fhon", written over a horizontal line.

**José Alfredo Morales Fhon**

**ANEXO 06:** Orden de compra y Factura de venta CLIENTE 7 PALTA HASS  
CAMPAÑA 2017

**ORDEN DE COMPRA**

		<b>FECHA:</b> 12/03/2017
<b>ORDEN DE COMPRA N°</b>	1110	
<b>CLIENTE:</b>	CLIENTE 7 PALTA HASS CAMPAÑA 2017	
<b>N° CAJAS</b>	<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>TOTAL KGS</b>
2400	CAJAS X 4KG PALTA HASS CALIBRE 12	9,600.00
3100	CAJAS X 4KG PALTA HASS CALIBRE 14	12,400.00
2170	CAJAS X 4KG PALTA HASS CALIBRE 16	8,680.00
620	CAJAS X 4KG PALTA HASS CALIBRE 20	2,480.00
950	CAJAS X 4KG PALTA HASS CALIBRE 22	3,800.00
1320	CAJAS X 4KG PALTA HASS CALIBRE 24	5,280.00
<b>10,560.00</b>		<b>42,240.00</b>



# FACTURA DE VENTA

1/11/2017

:: Factura Electronica - Impresion ::

<b>ASTCA FARMS S.A.C.</b> AV. EL GOLF 695 URB. LAS PALMERAS DEL GOLF VICTOR LARCO HERRERA - TRUJILLO - LA LIBERTAD Establecimiento del Emisor : AV. EL GOLF 695 URB. LAS PALMERAS DEL GOLF LA LIBERTAD-TRUJILLO-VICTOR LARCO HERRERA		FACTURA ELECTRÓNICA <b>RUC: 20600483596</b> <b>F001-1110</b>																		
Fecha de Vencimiento : <b>12/06/2017</b> Fecha de Emisión : <b>12/05/2017</b> Señor(es) : <input style="width: 150px;" type="text"/>																				
Tipo de Moneda : <b>EURO</b> <b>D.S.104-95 EF. INCOTERMS FOB CALLAO.....</b>																				
Observación : <b>DIRECCION DEL CLIENTE: APDO. DE CORREOS NRO.136 CAMINO DEL HIGUERAL NRO.49 29700 VELEZ MALAGA ESPANA</b>																				
<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th style="text-align: left;">Cantidad</th> <th style="text-align: left;">Unidad Medida</th> <th style="text-align: left;">Código</th> <th style="text-align: left;">Descripción</th> <th style="text-align: right;">Valor Unitario</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>3960.00</td> <td>CAJA</td> <td>PP0520171110</td> <td>CAJAS DE CARTON CORRUGADO CON PALTA FRESCA PARA EXPORTACION VARIEDAD HASS SIZE 12,14,16,20,22 CAJA POR 4 KG C/U CONTENEDOR:MMAU1256882 P.A.:0804400000 P.B.:24000 P.N.:21120 DST.:ESPANA PRODUCTO CERTIFICADO GLOBAL GAP</td> <td style="text-align: right;"><input style="width: 50px;" type="text"/></td> </tr> <tr> <td>1320.00</td> <td>CAJA</td> <td>PP0520171110</td> <td>CAJAS DE CARTON CORRUGADO CON PALTA FRESCA PARA EXPORTACION VARIEDAD HASS SIZE SIZE 24 CAJA POR 4 KG C/U CONTENEDOR:MMAU1256882 P.A.:0804400000 P.B.:24000 P.N.:21120 DST.:ESPANA PRODUCTO CERTIFICADO GLOBAL GAP</td> <td style="text-align: right;"><input style="width: 50px;" type="text"/></td> </tr> </tbody> </table>			Cantidad	Unidad Medida	Código	Descripción	Valor Unitario	3960.00	CAJA	PP0520171110	CAJAS DE CARTON CORRUGADO CON PALTA FRESCA PARA EXPORTACION VARIEDAD HASS SIZE 12,14,16,20,22 CAJA POR 4 KG C/U CONTENEDOR:MMAU1256882 P.A.:0804400000 P.B.:24000 P.N.:21120 DST.:ESPANA PRODUCTO CERTIFICADO GLOBAL GAP	<input style="width: 50px;" type="text"/>	1320.00	CAJA	PP0520171110	CAJAS DE CARTON CORRUGADO CON PALTA FRESCA PARA EXPORTACION VARIEDAD HASS SIZE SIZE 24 CAJA POR 4 KG C/U CONTENEDOR:MMAU1256882 P.A.:0804400000 P.B.:24000 P.N.:21120 DST.:ESPANA PRODUCTO CERTIFICADO GLOBAL GAP	<input style="width: 50px;" type="text"/>			
Cantidad	Unidad Medida	Código	Descripción	Valor Unitario																
3960.00	CAJA	PP0520171110	CAJAS DE CARTON CORRUGADO CON PALTA FRESCA PARA EXPORTACION VARIEDAD HASS SIZE 12,14,16,20,22 CAJA POR 4 KG C/U CONTENEDOR:MMAU1256882 P.A.:0804400000 P.B.:24000 P.N.:21120 DST.:ESPANA PRODUCTO CERTIFICADO GLOBAL GAP	<input style="width: 50px;" type="text"/>																
1320.00	CAJA	PP0520171110	CAJAS DE CARTON CORRUGADO CON PALTA FRESCA PARA EXPORTACION VARIEDAD HASS SIZE SIZE 24 CAJA POR 4 KG C/U CONTENEDOR:MMAU1256882 P.A.:0804400000 P.B.:24000 P.N.:21120 DST.:ESPANA PRODUCTO CERTIFICADO GLOBAL GAP	<input style="width: 50px;" type="text"/>																
Valor de Venta de Operaciones Gratuitas : <input style="width: 100px;" type="text" value="€ 0.00"/>		<table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 70%;">Sub Total Ventas :</td> <td style="text-align: right; border: 1px solid black;">€ 56,232.00</td> </tr> <tr> <td>Anticipos :</td> <td style="text-align: right; border: 1px solid black;">€ 0.00</td> </tr> <tr> <td>Descuentos :</td> <td style="text-align: right; border: 1px solid black;">€ 0.00</td> </tr> <tr> <td>Valor Venta :</td> <td style="text-align: right; border: 1px solid black;">€ 56,232.00</td> </tr> <tr> <td>ISC :</td> <td style="text-align: right; border: 1px solid black;">€ 0.00</td> </tr> <tr> <td>TGV :</td> <td style="text-align: right; border: 1px solid black;">€ 0.00</td> </tr> <tr> <td>Otros Cargos :</td> <td style="text-align: right; border: 1px solid black;">€ 0.00</td> </tr> <tr> <td>Otros Tributos :</td> <td style="text-align: right; border: 1px solid black;">€ 0.00</td> </tr> <tr> <td><b>Importe Total :</b></td> <td style="text-align: right; border: 1px solid black;"><b>€ 56,232.00</b></td> </tr> </table>	Sub Total Ventas :	€ 56,232.00	Anticipos :	€ 0.00	Descuentos :	€ 0.00	Valor Venta :	€ 56,232.00	ISC :	€ 0.00	TGV :	€ 0.00	Otros Cargos :	€ 0.00	Otros Tributos :	€ 0.00	<b>Importe Total :</b>	<b>€ 56,232.00</b>
Sub Total Ventas :	€ 56,232.00																			
Anticipos :	€ 0.00																			
Descuentos :	€ 0.00																			
Valor Venta :	€ 56,232.00																			
ISC :	€ 0.00																			
TGV :	€ 0.00																			
Otros Cargos :	€ 0.00																			
Otros Tributos :	€ 0.00																			
<b>Importe Total :</b>	<b>€ 56,232.00</b>																			
<b>SON: CINCUENTA Y SEIS MIL DOSCIENTOS TREINTA Y DOS Y 00/100 EURO</b>																				
<i>Esta es una representación impresa de la factura electrónica, generada en el Sistema de SUNAT. Puede verificarla utilizando su clave SOL.</i>																				

**ANEXO 07:** Reporte de Asesoría antes de la cosecha a algunos productores de mango kent y palta hass



FRUTA	PRODUCTORES PALTA	ASESORÍA	
		SI	NO
MANGO KENT	LUPE MENDOZA TORRES	X	
MANGO KENT	NELIDA MONTERO ACARO DE GARCIA	X	
MANGO KENT	ESWIN HENRY PALACIOS GARCIA		X
MANGO KENT	LIDIA ALAMA CARMEN		X
MANGO KENT	ALBERTO TIZON GARCIA	X	
MANGO KENT	RAMON NEIRA HUAMAN	X	
MANGO KENT	ALEJANDRO NESTOR FRANCO VARGAS		X
MANGO KENT	ROSA AUDELIA RAMIREZ DE CASTILLO	X	
MANGO KENT	IGNACIO ALAMA OJEDA		X
MANGO KENT	NAZARIO NUÑEZ DOMINGUEZ	X	
MANGO KENT	PAULA FRANCISCA TALLEDO DE OJEDA		X
MANGO KENT	JOSE ISRAEL JULCAHUANCA ABAD	X	
MANGO KENT	TERESA RIVAS DE RIVAS		X
MANGO KENT	HILDA EUGENIA ORDINOLA CAMPOS	X	
MANGO KENT	JUAN YPANAQUE SUYON	X	
MANGO KENT	MARIA ANGELICA PACHERRES VDA DE MAZA	X	
PALTA HASS	ANDRES BERRU JUAREZ	X	
PALTA HASS	JOSE ALBERTO GUEVARA CHERREZ	X	
PALTA HASS	JUAN ANTONIO DEVOTO MENDOZA	X	
PALTA HASS	ROSA FILOMENA MADRID VDA DE JIMENEZ	X	
PALTA HASS	GREGORIO PAZ NEYRA	X	
PALTA HASS	JUAN EMILIO MAZA NIMA	X	
PALTA HASS	HIPOLITO VILCHEZ MORALES	X	
PALTA HASS	MARIA TERESA ORTIZ DE JUAREZ	X	
PALTA HASS	MERCEDES MENDOZA DE RUIZ		X
PALTA HASS	HERMELINDA CALVO DE AVILA		X
PALTA HASS	JOSE AUGUSTO DIOSES BENITES		X
PALTA HASS	JOSE ELIGIO GALLO CULQUICONDOR	X	
PALTA HASS	JUAN AGUSTIN BORRERO RUFINO	X	
PALTA HASS	BALERIO MORE VILCHEZ	X	
PALTA HASS	SAUL CARHUAPOMA JIMENEZ	X	
PALTA HASS	MARIA CELIA RUGEL PANAMO	X	
PALTA HASS	JOSE JESUS SEMINARIO BERECHÉ	X	
PALTA HASS	FILOMENA LEIVA DE DIAZ	X	
PALTA HASS	BRAULIO ARTEMIO RIVERA MENDEZ	X	

José Alfredo Morales Fhon

**ANEXO 08:** Reporte de examen de muestras de fruta algunos productores de mango kent y palta hass




FRUTA	PRODUCTORES PALTA	EXAMEN DE MUESTRAS	
		SI	NO
MANGO KENT	LUPE MENDOZA TORRES	X	
MANGO KENT	NELIDA MONTERO ACARO DE GARCIA	X	
MANGO KENT	ESWIN HENRY PALACIOS GARCIA	X	
MANGO KENT	LIDIA ALAMA CARMEN	X	
MANGO KENT	ALBERTO TIZON GARCIA	X	
MANGO KENT	RAMON NEIRA HUAMAN	X	
MANGO KENT	ALEJANDRO NESTOR FRANCO VARGAS	X	
MANGO KENT	ROSA AUDELIA RAMIREZ DE CASTILLO	X	
MANGO KENT	IGNACIO ALAMA OJEDA	X	
MANGO KENT	NAZARIO NUÑEZ DOMINGUEZ	X	
MANGO KENT	PAULA FRANCISCA TALLEDO DE OJEDA	X	
MANGO KENT	JOSE ISRAEL JULCAHUANCA ABAD	X	
MANGO KENT	TERESA RIVAS DE RIVAS	X	
MANGO KENT	HILDA EUGENIA ORDINOLA CAMPOS	X	
MANGO KENT	JUAN YPANAQUE SUYON	X	
MANGO KENT	MARIA ANGELICA PACHERRES VDA DE MAZA	X	
PALTA HASS	ANDRES BERRU JUAREZ	X	
PALTA HASS	JOSE ALBERTO GUEVARA CHERREZ	X	
PALTA HASS	JUAN ANTONIO DEVOTO MENDOZA	X	
PALTA HASS	ROSA FILOMENA MADRID VDA DE JIMENEZ	X	
PALTA HASS	GREGORIO PAZ NEYRA	X	
PALTA HASS	JUAN EMILIO MAZA NIMA	X	
PALTA HASS	HIPOLITO VILCHEZ MORALES	X	
PALTA HASS	MARIA TERESA ORTIZ DE JUAREZ	X	
PALTA HASS	MERCEDES MENDOZA DE RUIZ	X	
PALTA HASS	HERMELINDA CALVO DE AVILA	X	
PALTA HASS	JOSE AUGUSTO DIOSES BENITES	X	
PALTA HASS	JOSE ELIGIO GALLO CULQUICONDOR	X	
PALTA HASS	JUAN AGUSTIN BORRERO RUFINO	X	
PALTA HASS	BALERIO MORE VILCHEZ	X	
PALTA HASS	SAUL CARHUAPOMA JIMENEZ	X	
PALTA HASS	MARIA CELIA RUGEL PANAMO	X	
PALTA HASS	JOSE JESUS SEMINARIO BERECHÉ	X	
PALTA HASS	FILOMENA LEIVA DE DIAZ	X	
PALTA HASS	BRAULIO ARTEMIO RIVERA MENDEZ	X	

\_\_\_\_\_  
José Alfredo Morales Fhon

**ANEXO 09:** Reporte de captaciones de kilogramos por cada colaborador



FRUTA	ZONA	COLABORADORES	CAPTACIONES	
			2016	2017
MANGO KENT	TAMBOGRANDE	JHONATAN ABANTO	256,423.00	654,231.00
MANGO KENT	TAMBOGRANDE	EDITA VILCHEZ		
MANGO KENT	TAMBOGRANDE	JULIANA PEÑA		784,512.00
MANGO KENT	CASMA	KELLY SALDAÑA		741,254.00
MANGO KENT	CASMA	ADOLFO MORALES	151,646.00	
<b>TOTALES</b>			<b>1,465,484.00</b>	<b>3,690,320.40</b>
PALTA HASS	CHAO	KENT LANCASTER	1,526,343.00	1,245,431.00
PALTA HASS	CHAO	MATT GEORGY		3,524,662.00
PALTA HASS	CHAO	JAIR RUIZ		2,156,463.00
PALTA HASS	HUARAL	PAUL MURGA	854,632.00	
PALTA HASS	HUARAL	REGINA HUAROTO	874,965.00	
<b>TOTALES</b>			<b>5,149,056.00</b>	<b>10,402,986.00</b>




\_\_\_\_\_  
José Alfredo Morales Fhon

**ANEXO 10:** Reporte de visitas a campo de algunos productores



FRUTA	PRODUCTORES PALTA	VISITA DE SU CAMPO	
		SI	NO
MANGO KENT	LUPE MENDOZA TORRES		X
MANGO KENT	NELIDA MONTERO ACARO DE GARCIA		X
MANGO KENT	ESWIN HENRY PALACIOS GARCIA		X
MANGO KENT	LIDIA ALAMA CARMEN		X
MANGO KENT	ALBERTO TIZON GARCIA		X
MANGO KENT	RAMON NEIRA HUAMAN		X
MANGO KENT	ALEJANDRO NESTOR FRANCO VARGAS		X
MANGO KENT	ROSA AUDELIA RAMIREZ DE CASTILLO		X
MANGO KENT	IGNACIO ALAMA OJEDA		X
MANGO KENT	NAZARIO NUÑEZ DOMINGUEZ	X	
MANGO KENT	PAULA FRANCISCA TALLEDO DE OJEDA		X
MANGO KENT	JOSE ISRAEL JULCAHUANCA ABAD		X
MANGO KENT	TERESA RIVAS DE RIVAS	X	
MANGO KENT	HILDA EUGENIA ORDINOLA CAMPOS		X
MANGO KENT	JUAN YPANAQUE SUYON		X
MANGO KENT	MARIA ANGELICA PACHERRES VDA DE MAZA		X
PALTA HASS	ANDRES BERRU JUAREZ		X
PALTA HASS	JOSE ALBERTO GUEVARA CHERREZ		X
PALTA HASS	JUAN ANTONIO DEVOTO MENDOZA		X
PALTA HASS	ROSA FILOMENA MADRID VDA DE JIMENEZ		X
PALTA HASS	GREGORIO PAZ NEYRA		X
PALTA HASS	JUAN EMILIO MAZA NIMA		X
PALTA HASS	HIPOLITO VILCHEZ MORALES		X
PALTA HASS	MARIA TERESA ORTIZ DE JUAREZ		X
PALTA HASS	MERCEDES MENDOZA DE RUIZ		X
PALTA HASS	HERMELINDA CALVO DE AVILA		X
PALTA HASS	JOSE AUGUSTO DIOSES BENITES		X
PALTA HASS	JOSE ELIGIO GALLO CULQUICONDOR		X
PALTA HASS	JUAN AGUSTIN BORRERO RUFINO		X
PALTA HASS	BALERIO MORE VILCHEZ		X
PALTA HASS	SAUL CARHUAPOMA JIMENEZ		X
PALTA HASS	MARIA CELIA RUGEL PANAMO		X
PALTA HASS	JOSE JESUS SEMINARIO BERECHÉ		X
PALTA HASS	FILOMENA LEIVA DE DIAZ		X
PALTA HASS	BRAULIO ARTEMIO RIVERA MENDEZ		X



\_\_\_\_\_  
José Alfredo Morales Fhon



**ANEXO 11:** Algunos de los colaboradores del Área de compras.



**ANEXO 12: Mango Kent y Palta Hass que exporta Asica Farms SAC**



## MATRIZ DE VALIDACIÓN DE LA GUÍA DE ENTREVISTA

**TITULO DE LA TESIS:** Control Interno en la Gestión de compras y su incidencia en las ventas de mango kent y palta hass de la Empresa Asica Farms SAC – Trujillo - año 2016 y 2017

**NOMBRE Y APELLIDOS DEL EVALUADOR:** Carlos Rivera Zapata

**GRADO ACADÉMICO:** Contador Público Colegiado

Variable	Dimensión	Indicador	Items	Criterios de Evaluación							
				Redacción Clara		Coherencia con las Dimensiones		Coherencia con los Indicadores		Coherencia con las Variables	
				SI	NO	SI	NO	SI	NO	SI	NO
<b>CONTROL INTERNO EN GESTIÓN DE COMPRAS</b>	<b>Ambiente de Control</b>	-Políticas cumplidas	1. ¿Existe un Manual de Políticas Internas?, ¿Se da a conocer a los colaboradores? Explique.	✓		✓		✓		✓	
			2. ¿Se sanciona al personal que no cumpla las políticas internas establecidas?	✓		✓		✓		✓	
		M anual Procedimientos	3. ¿Existe un M anual de procedimientos para el Área de compras?	✓		✓		✓		✓	
		-M anual de Organización y Funciones	4. ¿Cuentan con un M anual de Organización y funciones del Área de compras?	✓		✓		✓		✓	
	<b>Evaluación de Riesgo</b>	-Volumen de Compras	5. ¿Se elaboran contratos para asegurar la compra de la cosecha de mango kent y palta hass de los productores?	✓		✓		✓		✓	
			6. ¿Cada colaborador cumple con las metas asignadas de conseguir determinada cantidad de kgs de mango kent y palta hass?	✓		✓		✓		✓	
			7. ¿Qué pasa si no se llega a gestionar la compra total de mango kent y palta hass requerido por la gerencia?	✓		✓		✓		✓	
			8. ¿Existen colaboradores eficientes que negocian el precio unitario de compra del kg de mango kent y palta hass por debajo del precio de mercado?	✓		✓		✓		✓	
			9. ¿Se planifican las compras proyectadas en base al nivel de ventas de las campañas de mango kent y palta hass pasadas?	✓		✓		✓		✓	
			10. ¿Se cuenta con una base de datos de los principales productores de mango kent y palta hass en las diferentes zonas de la costa del país?	✓		✓		✓		✓	
		-Calidad de la Fruta	11. ¿El personal encargado cumple con brindar asesoría técnica a los productores hasta su cosecha? ¿Se encuentran capacitados para poder cumplir esa función?	✓		✓		✓		✓	
			12. ¿Se realiza exámenes de las muestras de mango kent y palta hass? ¿por qué?	✓		✓		✓		✓	



Variable	Dimensión	Indicador	Items	Criterios de Evaluación							
				Redacción Clara		Coherencia con las Dimensiones		Coherencia con los Indicadores		Coherencia con las Variables	
				SI	NO	SI	NO	SI	NO	SI	NO
CONTROL INTERNO EN GESTIÓN DE COMPRAS	Actividades de Control	-Actividades de control cumplidas.	13.¿Pide Reportes de la cantidad de kgs captados por zonas y por cada trabajador?	✓		✓		✓		✓	
			14.¿Ud. es quien aprueba las compras de mango kent y palta hass?	✓		✓		✓		✓	
			15.¿Quién aprueba las compras de mango kent y palta hass cuando Ud se encuentra ausente?	✓		✓		✓		✓	
			16.¿Se realizan capacitaciones para los encargados de gestionar las compras de mango kent y palta hass? ¿Cuántas veces al año?	✓		✓		✓		✓	
	Información y Comunicación	-Reportes y documentos relevantes	17.¿Mantiene usted informado a la alta gerencia sobre el desempeño de los colaboradores del Área?	✓		✓		✓		✓	
	Supervisión y Monitoreo	-Actividades de prevención y monitoreo	18.¿Ud. va a supervisar aleatoriamente a cualquier trabajador del área para corroborar si realmente está gestionando las compras de mango kent o palta hass?	✓		✓		✓		✓	
			19.¿Va personalmente a visitar a algún productor de mango kent y palta hass y pregunta sobre el trato que recibió por parte del personal del área?	✓		✓		✓		✓	
			20.¿Está en constante comunicación con los colaboradores del área?	✓		✓		✓		✓	

OBSERVACIONES:

---

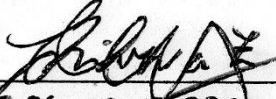


---



---

FECHA DE REVISIÓN: 13/06/17

  
 \_\_\_\_\_  
 CPE - 02 - 5879  
**FIRMA DEL EVALUADOR**

## MATRIZ DE VALIDACIÓN DE LA GUÍA DE ENTREVISTA

**TITULO DE LA TESIS:** Control Interno en la Gestión de compras y su incidencia en las ventas de mango kent y palta hass de la Empresa Asica Farms SAC – Trujillo - año 2016 y 2017

**NOMBRE Y APELLIDOS DEL EVALUADOR:** Sergio Willy Murillo Lopez

**GRADO ACADÉMICO:** Contador Público Colegiado

Variable	Dimensión	Indicador	Items	Criterios de Evaluación								
				Redacción Clara		Coherencia con las Dimensiones		Coherencia con los Indicadores		Coherencia con las Variables		
				SI	NO	SI	NO	SI	NO	SI	NO	
<b>CONTROL INTERNO EN GESTIÓN DE COMPRAS</b>	<b>Ambiente de Control</b>	-Políticas cumplidas	1. ¿Existe un Manual de Políticas Internas?, ¿Se da a conocer a los colaboradores? Explique.	✓		✓		✓		✓		
			2. ¿Se sanciona al personal que no cumpla las políticas internas establecidas?	✓		✓		✓		✓		
		M anual Procedimientos	3. ¿Existe un M anual de procedimientos para el Área de compras?	✓		✓		✓		✓		
		-M anual de Organización y Funciones	4. ¿Cuentan con un Manual de Organización y funciones del Área de compras?	✓		✓		✓		✓		
	<b>Evaluación de Riesgo</b>	-Volumen de Compras		5. ¿Se elaboran contratos para asegurar la compra de la cosecha de mango kent y palta hass de los productores?	✓		✓		✓		✓	
				6. ¿Cada colaborador cumple con las metas asignadas de conseguir determinada cantidad de kgs de mango kent y palta hass?	✓		✓		✓		✓	
				7. ¿Qué pasa si no se llega a gestionar la compra total de mango kent y palta hass requerido por la gerencia?	✓		✓		✓		✓	
				8. ¿Existen colaboradores eficientes que negocian el precio unitario de compra del kg de mango kent y palta hass por debajo del precio de mercado?	✓		✓		✓		✓	
				9. ¿Se planifican las compras proyectadas en base al nivel de ventas de las campañas de mango kent y palta hass pasadas?	✓		✓		✓		✓	
				10. ¿Se cuenta con una base de datos de los principales productores de mango kent y palta hass en las diferentes zonas de la costa del país?	✓		✓		✓		✓	
		-Calidad de la Fruta		11. ¿El personal encargado cumple con brindar asesoría técnica a los productores hasta su cosecha? ¿Se encuentran capacitados para poder cumplir esa función?	✓		✓		✓		✓	
				12. ¿Se realiza exámenes de las muestras de mango kent y palta hass? ¿por qué?	✓		✓		✓		✓	

Variable	Dimensión	Indicador	Items	Criterios de Evaluación							
				Redacción Clara		Coherencia con las Dimensiones		Coherencia con los Indicadores		Coherencia con las Variables	
				SI	NO	SI	NO	SI	NO	SI	NO
CONTROL INTERNO EN GESTIÓN DE COMPRAS	Actividades de Control	-Actividades de control cumplidas.	13. ¿Pide Reportes de la cantidad de kgs captados por zonas y por cada trabajador?	✓		✓		✓		✓	
			14. ¿Ud. es quien aprueba las compras de mango kent y palta hass?	✓		✓		✓		✓	
			15. ¿Quién aprueba las compras de mango kent y palta hass cuando Ud se encuentra ausente?	✓		✓		✓		✓	
			16. ¿Se realizan capacitaciones para los encargados de gestionar las compras de mango kent y palta hass? ¿Cuántas veces al año?	✓		✓		✓		✓	
	Información y Comunicación	-Reportes y documentos relevantes	17. ¿Mantiene usted informado a la alta gerencia sobre el desempeño de los colaboradores del Área?	✓		✓		✓		✓	
	Supervisión y Monitoreo	-Actividades de prevención y monitoreo	18. ¿Ud. va a supervisar aleatoriamente a cualquier trabajador del área para corroborar si realmente está gestionando las compras de mango kent o palta hass?	✓		✓		✓		✓	
			19. ¿Va personalmente a visitar a algún productor de mango kent y palta hass y pregunta sobre el trato que recibió por parte del personal del área?	✓		✓		✓		✓	
			20. ¿Está en constante comunicación con los colaboradores del área?	✓		✓		✓		✓	

OBSERVACIONES:

---




---



---

FECHA DE REVISIÓN: 13/06/17

  
**CPC SENIOR WILTON RUILO LOPEZ**  
 Mat. N° 51433

**FIRMA DEL EVALUADOR**

## MATRIZ DE VALIDACIÓN DE LA GUÍA DE ENTREVISTA

**TITULO DE LA TESIS:** Control Interno en la Gestión de compras y su incidencia en las ventas de mango kent y palta hass de la Empresa Asica Farms SAC – Trujillo - año 2016 y 2017

**NOMBRE Y APELLIDOS DEL EVALUADOR:** Ricardo Bobadilla Chávez

**GRADO ACADÉMICO:** Magister

Variable	Dimensión	Indicador	Items	Criterios de Evaluación								
				Redacción Clara		Coherencia con las Dimensiones		Coherencia con los Indicadores		Coherencia con las Variables		
				SI	NO	SI	NO	SI	NO	SI	NO	
CONTROL INTERNO EN GESTIÓN DE COMPRAS	Ambiente de Control	-Políticas cumplidas	1. ¿Existe un Manual de Políticas Internas?, ¿Se da a conocer a los colaboradores? Explique.	✓		✓		✓		✓		
			2. ¿Se sanciona al personal que no cumpla las políticas internas establecidas?	✓		✓		✓		✓		
		Manual Procedimientos	3. ¿Existe un Manual de procedimientos para el Área de compras?	✓		✓		✓		✓		
		-Manual de Organización y Funciones	4. ¿Cuentan con un Manual de Organización y funciones del Área de compras?	✓		✓		✓		✓		
	Evaluación de Riesgo	-Volumen de Compras	5. ¿Se elaboran contratos para asegurar la compra de la cosecha de mango kent y palta hass de los productores?	✓		✓		✓		✓		
			6. ¿Cada colaborador cumple con las metas asignadas de conseguir determinada cantidad de kgs de mango kent y palta hass?	✓		✓		✓		✓		
			7. ¿Qué pasa si no se llega a gestionar la compra total de mango kent y palta hass requerido por la gerencia?	✓		✓		✓		✓		
			8. ¿Existen colaboradores eficientes que negocian el precio unitario de compra del kg de mango kent y palta hass por debajo del precio de mercado?	✓		✓		✓		✓		
			9. ¿Se planifican las compras proyectadas en base al nivel de ventas de las campañas de mango kent y palta hass pasadas?	✓		✓		✓		✓		
			10. ¿Se cuenta con una base de datos de los principales productores de mango kent y palta hass en las diferentes zonas de la costa del país?	✓		✓		✓		✓		
			-Calidad de la Fruta	11. ¿El personal encargado cumple con brindar asesoría técnica a los productores hasta su cosecha? ¿Se encuentran capacitados para poder cumplir es a función?	✓		✓		✓		✓	
				12. ¿Se realiza exámenes de las muestras de mango kent y palta hass? ¿por qué?	✓		✓		✓		✓	

Variable	Dimensión	Indicador	Items	Criterios de Evaluación							
				Redacción Clara		Coherencia con las Dimensiones		Coherencia con los Indicadores		Coherencia con las Variables	
				SI	NO	SI	NO	SI	NO	SI	NO
CONTROL INTERNO EN GESTIÓN DE COMPRAS	Actividades de Control	-Actividades de control cumplidas.	13. ¿Pide Reportes de la cantidad de kgs captados por zonas y por cada trabajador?	✓		✓		✓		✓	
			14. ¿Ud. es quien aprueba las compras de mango kent y palta hass?	✓		✓		✓		✓	
			15. ¿Quién aprueba las compras de mango kent y palta hass cuando Ud se encuentra ausente?	✓		✓		✓		✓	
			16. ¿Se realizan capacitaciones para los encargados de gestionar las compras de mango kent y palta hass? ¿Cuántas veces al año?	✓		✓		✓		✓	
	Información y Comunicación	-Reportes y documentos relevantes	17. ¿Mantiene usted informado a la alta gerencia sobre el desempeño de los colaboradores del Área?	✓		✓		✓		✓	
	Supervisión y Monitoreo	-Actividades de prevención y monitoreo	18. ¿Ud. va a supervisar aleatoriamente a cualquier trabajador del área para corroborar si realmente está gestionando las compras de mango kent o palta hass?	✓		✓		✓		✓	
			19. ¿Va personalmente a visitar a algún productor de mango kent y palta hass y pregunta sobre el trato que recibió por parte del personal del área?	✓		✓		✓		✓	
			20. ¿Está en constante comunicación con los colaboradores del área?	✓		✓		✓		✓	

OBSERVACIONES:

---



---



---

FECHA DE REVISIÓN: 13/06/17

  
 FIRMA DEL EVALUADOR

## MATRIZ DE VALIDACIÓN DEL CUESTIONARIO

**TITULO DE LA TESIS:** Control Interno en la Gestión de compras y su incidencia en las ventas de mango kent y palta hass de la Empresa Asica Farms SAC – Trujillo - año 2016 y 2017

**NOMBRE Y APELLIDOS DEL EVALUADOR:** Carlos Rivera Zapata

**GRADO ACADÉMICO:** Contador Público Colegiado

Variable	Dimensión	Indicador	Items	Criterios de Evaluación							
				Redacción Clara		Coherencia con las Dimensiones		Coherencia con los Indicadores		Coherencia con las Variables	
				SI	NO	SI	NO	SI	NO	SI	NO
CONTROL INTERNO EN LA GESTIÓN DE COMPRAS	Ambiente de Control	-Políticas cumplidas	1. ¿Conoce Ud. el Manual de Políticas Internas?	✓		✓		✓		✓	
			2. ¿Ha sido sancionado por incumplir alguna política interna establecida?	✓		✓		✓		✓	
		-Manual Procedimientos	3. ¿Tiene conocimiento de la existencia de un Manual de procedimientos para el Área de compras?	✓		✓		✓		✓	
			-Manual de Organización y Funciones	4. ¿Sabe Ud. si la empresa cuenta con un Manual de Organización y funciones del Área de compras?	✓		✓		✓		✓
	Evaluación de Riesgo	-Volumen de Compras	5. ¿Sabe cómo elaborar contratos para asegurar la compra de la cosecha de mango kent y palta hass de los productores?	✓		✓		✓		✓	
			6. ¿Cumple con las metas asignadas de conseguir determinada cantidad de kgs de mango kent y palta hass?	✓		✓		✓		✓	
			7. ¿Ha negociado en alguna oportunidad el precio unitario de compra del kg de mango kent y palta hass por debajo del precio de mercado?	✓		✓		✓		✓	
			8. ¿Participa de la planificación de las compras proyectadas en base al nivel de ventas de las campañas de mango kent y palta hass pasadas?	✓		✓		✓		✓	
			9. ¿El gerente del área le facilita una base de datos de los principales productores de mango kent y palta hass en las diferentes zonas de la costa del país?	✓		✓		✓		✓	
		-Calidad de la Fruta	10. ¿Cumple Ud. con brindar asesoría técnica a los productores hasta su cosecha?	✓		✓		✓		✓	
			11. ¿Manda muestras de la fruta a laboratorios para que se realice los exámenes pertinentes?	✓		✓		✓		✓	

Variable	Dimensión	Indicador	Items	Criterios de Evaluación							
				Redacción Clara		Coherencia con las Dimensiones		Coherencia con los Indicadores		Coherencia con las Variables	
				SI	NO	SI	NO	SI	NO	SI	NO
CONTROL INTERNO EN LA GESTIÓN DE COMPRAS	Actividades de Control	-Actividades de control cumplidas.	12. ¿Envía reportes de la cantidad de kgs captados por zona asignada?	✓		✓		✓		✓	
			13. ¿Ud. aprueba la compra de fruta en caso el gerente del área no se encuentre?	✓		✓		✓		✓	
	Información y Comunicación	-Reportes y documentos relevantes	14. ¿Es felicitado por el gerente general cuando consigue captar los kgs requeridos por el área de compras?	✓		✓		✓		✓	
			15. ¿Ha recibido en alguna ocasión la visita sin aviso del gerente del área?	✓		✓		✓		✓	
	Supervisión y Monitoreo	-Actividades de prevención y monitoreo	16. ¿Ha recibido alguna llamada de atención por parte del gerente del área sobre alguna queja de un agricultor de un mal trato por parte suya?	✓		✓		✓		✓	
			17. ¿El Gerente del área de compras mantiene constante comunicación con usted?	✓		✓		✓		✓	

OBSERVACIONES:

---

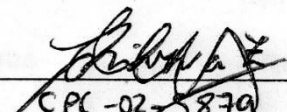


---



---

FECHA DE REVISIÓN: 13/06/17

  
 CPE-02-5879  
 FIRMA DEL EVALUADOR

## MATRIZ DE VALIDACIÓN DEL CUESTIONARIO

**TITULO DE LA TESIS:** Control Interno en la Gestión de compras y su incidencia en las ventas de mango kent y palta hass de la Empresa Asica Farms SAC – Trujillo - año 2016 y 2017

**NOMBRE Y APELLIDOS DEL EVALUADOR:** Sergio Willy Murillo Lopez

**GRADO ACADÉMICO:** Contador Público Colegiado

Variable	Dimensión	Indicador	Items	Criterios de Evaluación							
				Redacción Clara		Coherencia con las Dimensiones		Coherencia con los Indicadores		Coherencia con las Variables	
				SI	NO	SI	NO	SI	NO	SI	NO
<b>CONTROL INTERNO EN LA GESTIÓN DE COMPRAS</b>	<b>Ambiente de Control</b>	-Políticas cumplidas	1. ¿Conoce Ud. el Manual de Políticas Internas?	✓		✓		✓		✓	
			2. ¿Ha sido sancionado por incumplir alguna política interna establecida?	✓		✓		✓		✓	
		-Manual Procedimientos	3. ¿Tiene conocimiento de la existencia de un Manual de procedimientos para el Área de compras?	✓		✓		✓		✓	
			-Manual de Organización y Funciones	4. ¿Sabe Ud. si la empresa cuenta con un Manual de Organización y funciones del Área de compras?	✓		✓		✓		✓
	<b>Evaluación de Riesgo</b>	-Volumen de Compras	5. ¿Sabe cómo elaborar contratos para asegurar la compra de la cosecha de mango kent y palta hass de los productores?	✓		✓		✓		✓	
			6. ¿Cumple con las metas asignadas de conseguir determinada cantidad de kgs de mango kent y palta hass?	✓		✓		✓		✓	
			7. ¿Ha negociado en alguna oportunidad el precio unitario de compra del kg de mango kent y palta hass por debajo del precio de mercado?	✓		✓		✓		✓	
			8. ¿Participa de la planificación de las compras proyectadas en base al nivel de ventas de las campañas de mango kent y palta hass pasadas?	✓		✓		✓		✓	
			9. ¿El gerente del área le facilita una base de datos de los principales productores de mango kent y palta hass en las diferentes zonas de la costa del país?	✓		✓		✓		✓	
		-Calidad de la Fruta	10. ¿Cumple Ud. con brindar asesoría técnica a los productores hasta su cosecha?	✓		✓		✓		✓	
			11. ¿Manda muestras de la fruta a laboratorios para que se realice los exámenes pertinentes?	✓		✓		✓		✓	



Variable	Dimensión	Indicador	Items	Criterios de Evaluación							
				Redacción Clara		Coherencia con las Dimensiones		Coherencia con los Indicadores		Coherencia con las Variables	
				SI	NO	SI	NO	SI	NO	SI	NO
CONTROL INTERNO EN LA GESTIÓN DE COMPRAS	Actividades de Control	-Actividades de control cumplidas.	12. ¿Envía reportes de la cantidad de kgs captados por zona asignada?	✓		✓		✓		✓	
			13. ¿Ud. aprueba la compra de fruta en caso el gerente del área no se encuentre?	✓		✓		✓		✓	
	Información y Comunicación	-Reportes y documentos relevantes	14. ¿Es felicitado por el gerente general cuando consigue captar los kgs requeridos por el área de compras?	✓		✓		✓		✓	
			15. ¿Ha recibido en alguna ocasión la visita sin aviso del gerente del área?	✓		✓		✓		✓	
	Supervisión y Monitoreo	-Actividades de prevención y monitoreo	16. ¿Ha recibido alguna llamada de atención por parte del gerente del área sobre alguna queja de un agricultor de un mal trato por parte suya?	✓		✓		✓		✓	
			17. ¿El Gerente del área de compras mantiene constante comunicación con usted?	✓		✓		✓		✓	

OBSERVACIONES:

---




---



---

FECHA DE REVISIÓN: 13/06/17

  
**CPC SENOR WILTON RUILO LOPEZ**  
 Mat. N° 51433  
**FIRMA DEL EVALUADOR**

## MATRIZ DE VALIDACIÓN DEL CUESTIONARIO

**TITULO DE LA TESIS:** Control Interno en la Gestión de compras y su incidencia en las ventas de mango kent y palta hass de la Empresa Asica Farms SAC – Trujillo - año 2016 y 2017

**NOMBRE Y APELLIDOS DEL EVALUADOR:** Ricardo Bobadilla Chávez

**GRADO ACADÉMICO:** Magíster

Variable	Dimensión	Indicador	Items	Criterios de Evaluación							
				Redacción Clara		Coherencia con las Dimensiones		Coherencia con los Indicadores		Coherencia con las Variables	
				SI	NO	SI	NO	SI	NO	SI	NO
<b>CONTROL INTERNO EN LA GESTIÓN DE COMPRAS</b>	<b>Ambiente de Control</b>	-Políticas cumplidas	1. ¿Conoce Ud. el Manual de Políticas Internas?	✓		✓		✓		✓	
			2. ¿Ha sido sancionado por incumplir alguna política interna establecida?	✓		✓		✓		✓	
		-Manual Procedimientos	3. ¿Tiene conocimiento de la existencia de un Manual de procedimientos para el Área de compras?	✓		✓		✓		✓	
			-Manual de Organización y Funciones	4. ¿Sabe Ud. si la empresa cuenta con un Manual de Organización y funciones del Área de compras?	✓		✓		✓		✓
	<b>Evaluación de Riesgo</b>	-Volumen de Compras	5. ¿Sabe cómo elaborar contratos para asegurar la compra de la cosecha de mango kent y palta hass de los productores?	✓		✓		✓		✓	
			6. ¿Cumple con las metas asignadas de conseguir determinada cantidad de kgs de mango kent y palta hass?	✓		✓		✓		✓	
			7. ¿Ha negociado en alguna oportunidad el precio unitario de compra del kg de mango kent y palta hass por debajo del precio de mercado?	✓		✓		✓		✓	
			8. ¿Participa de la planificación de las compras proyectadas en base al nivel de ventas de las campañas de mango kent y palta hass pasadas?	✓		✓		✓		✓	
			9. ¿El gerente del área le facilita una base de datos de los principales productores de mango kent y palta hass en las diferentes zonas de la costa del país?	✓		✓		✓		✓	
		-Calidad de la Fruta	10. ¿Cumple Ud. con brindar asesoría técnica a los productores hasta su cosecha?	✓		✓		✓		✓	
			11. ¿Manda muestras de la fruta a laboratorios para que se realice los exámenes pertinentes?	✓		✓		✓		✓	

Variable	Dimensión	Indicador	Items	Criterios de Evaluación							
				Redacción Clara		Coherencia con las Dimensiones		Coherencia con los Indicadores		Coherencia con las Variables	
				SI	NO	SI	NO	SI	NO	SI	NO
CONTROL INTERNO EN LA GESTIÓN DE COMPRAS	Actividades de Control	-Actividades de control cumplidas.	12. ¿Envía reportes de la cantidad de kgs captados por zona asignada?	✓		✓		✓		✓	
			13. ¿Ud. aprueba la compra de fruta en caso el gerente del área no se encuentre?	✓		✓		✓		✓	
	Información y Comunicación	-Reportes y documentos relevantes	14. ¿Es felicitado por el gerente general cuando consigue captar los kgs requeridos por el área de compras?	✓		✓		✓		✓	
			Supervisión y Monitoreo	-Actividades de prevención y monitoreo	15. ¿Ha recibido en alguna ocasión la visita sin aviso del gerente del área?	✓		✓		✓	
	16. ¿Ha recibido alguna llamada de atención por parte del gerente del área sobre alguna queja de un agricultor de un mal trato por parte suya?	✓				✓		✓		✓	
	17. ¿El Gerente del área de compras mantiene constante comunicación con usted?	✓				✓		✓		✓	

OBSERVACIONES:

---




---



---

FECHA DE REVISIÓN: 13/06/17

  
 \_\_\_\_\_  
**FIRMA DEL EVALUADOR**

## MATRIZ DE VALIDACIÓN DE LA GUÍA DE ANÁLISIS DOCUMENTAL

**TÍTULO DE LA TESIS:** Control Interno en la Gestión de compras y su incidencia en las ventas de mango kent y palta hass de la Empresa Asica Farms SAC – Trujillo - año 2016 y 2017

**NOMBRE Y APELLIDOS DEL EVALUADOR:** Carlos Rivera Zapata

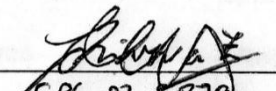
**GRADO ACADÉMICO:** Contador Público Colegiado

Variable	DIMENSIONES	Indicador	Items	Criterios de Evaluación					
				Redacción clara		Coherencia con los Indicadores		Coherencia con las variables	
				SI	NO	SI	NO	SI	NO
VENTAS	ÓRDENES DE COMPRA	Cantidad de Kilogramos según órdenes de compra de mango kent	Solicitar las órdenes de compra por cliente de Mango kent	✓		✓		✓	
			Comparar los kilogramos de las órdenes de compra de mango kent en el periodo 2016 y 2017	✓		✓		✓	
			Calcular el porcentaje de cumplimiento de las órdenes de compra de mango kent en el periodo 2016 y 2017	✓		✓		✓	
		Cantidad de Kilogramos según órdenes de compra de palta hass	Solicitar las órdenes de compra por cliente de Palta hass	✓		✓		✓	
			Comparar los kilogramos de las órdenes de compra de Palta hass en el periodo 2016 y 2017	✓		✓		✓	
			Calcular el porcentaje de cumplimiento de las órdenes de compra de Palta Hass en el periodo 2016 y 2017	✓		✓		✓	
	CLIENTES	Total facturado en venta de Mango Kent por cliente	Solicitar las facturas de venta por cliente de Mango kent	✓		✓		✓	
			Calcular los ingresos que se dejaron de percibir por las ventas de Mango Kent incumplidas en dólares y euros	✓		✓		✓	
		Total facturado en venta de Palta Hass por cliente	Solicitar las facturas de venta por cliente de Palta Hass	✓		✓		✓	
			Calcular los ingresos que se dejaron de percibir por las ventas de Palta Hass incumplidas en dólares y euros	✓		✓		✓	

**OBSERVACIONES:**

---

**FECHA DE REVISIÓN:** 13/06/17

  
 C.P.C. - 02-5879  
 FIRMA DEL EVALUADOR

## MATRIZ DE VALIDACIÓN DE LA GUÍA DE ANÁLISIS DOCUMENTAL

**TÍTULO DE LA TESIS:** Control Interno en la Gestión de compras y su incidencia en las ventas de mango kent y palta hass de la Empresa Asica Farms SAC – Trujillo - año 2016 y 2017

**NOMBRE Y APELLIDOS DEL EVALUADOR:** Sergio Willy Murillo Lopez

**GRADO ACADÉMICO:** Contador Público Colegiado

Variable	DIMENSIONES	Indicador	Items	Criterios de Evaluación					
				Redacción clara		Coherencia con los Indicadores		Coherencia con las variables	
				SI	NO	SI	NO	SI	NO
VENTAS	ÓRDENES DE COMPRA	Cantidad de Kilogramos según órdenes de compra de mango kent	Solicitar las órdenes de compra por cliente de Mango kent	✓		✓		✓	
			Comparar los kilogramos de las órdenes de compra de mango kent en el periodo 2016 y 2017	✓		✓		✓	
			Calcular el porcentaje de cumplimiento de las órdenes de compra de mango kent en el periodo 2016 y 2017	✓		✓		✓	
		Cantidad de Kilogramos según órdenes de compra de palta hass	Solicitar las órdenes de compra por cliente de Palta hass	✓		✓		✓	
			Comparar los kilogramos de las órdenes de compra de Palta hass en el periodo 2016 y 2017	✓		✓		✓	
			Calcular el porcentaje de cumplimiento de las órdenes de compra de Palta Hass en el periodo 2016 y 2017	✓		✓		✓	
	CLIENTES	Total facturado en venta de Mango Kent por cliente	Solicitar las facturas de venta por cliente de Mango kent	✓		✓		✓	
			Calcular los ingresos que se dejaron de percibir por las ventas de Mango Kent incumplidas en dólares y euros	✓		✓		✓	
		Total facturado en venta de Palta Hass por cliente	Solicitar las facturas de venta por cliente de Palta Hass	✓		✓		✓	
			Calcular los ingresos que se dejaron de percibir por las ventas de Palta Hass incumplidas en dólares y euros	✓		✓		✓	

**OBSERVACIONES:**

---

**FECHA DE REVISIÓN:** 13/06/17

  
**CPC SERGIO WILLY MURILLO LOPEZ**  
 Mat. N° 51433  
**FIRMA DEL EVALUADOR**

## MATRIZ DE VALIDACIÓN DE LA GUÍA DE ANÁLISIS DOCUMENTAL

**TÍTULO DE LA TESIS:** Control Interno en la Gestión de compras y su incidencia en las ventas de mango kent y palta hass de la Empresa Asica Farms SAC – Trujillo - año 2016 y 2017

**NOMBRE Y APELLIDOS DEL EVALUADOR:** Ricardo Bobadilla Chávez

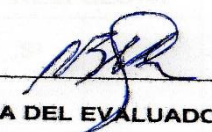
**GRADO ACADÉMICO:** Magíster

Variable	DIMENSIONES	Indicador	Items	Criterios de Evaluación					
				Redacción clara		Coherencia con los Indicadores		Coherencia con las variables	
				SI	NO	SI	NO	SI	NO
VENTAS	ÓRDENES DE COMPRA	Cantidad de Kilogramos según órdenes de compra de mango kent	Solicitar las órdenes de compra por cliente de Mango kent	✓		✓		✓	
			Comparar los kilogramos de las órdenes de compra de mango kent en el periodo 2016 y 2017	✓		✓		✓	
			Calcular el porcentaje de cumplimiento de las órdenes de compra de mango kent en el periodo 2016 y 2017	✓		✓		✓	
		Cantidad de Kilogramos según órdenes de compra de palta hass	Solicitar las órdenes de compra por cliente de Palta hass	✓		✓		✓	
			Comparar los kilogramos de las órdenes de compra de Palta hass en el periodo 2016 y 2017	✓		✓		✓	
			Calcular el porcentaje de cumplimiento de las órdenes de compra de Palta Hass en el periodo 2016 y 2017	✓		✓		✓	
	CLIENTES	Total facturado en venta de Mango Kent por cliente	Solicitar las facturas de venta por cliente de Mango kent	✓		✓		✓	
			Calcular los ingresos que se dejaron de percibir por las ventas de Mango Kent incumplidas en dólares y euros	✓		✓		✓	
		Total facturado en venta de Palta Hass por cliente	Solicitar las facturas de venta por cliente de Palta Hass	✓		✓		✓	
			Calcular los ingresos que se dejaron de percibir por las ventas de Palta Hass incumplidas en dólares y euros	✓		✓		✓	

**OBSERVACIONES:**

---

**FECHA DE REVISIÓN:** 13/06/17

  
**FIRMA DEL EVALUADOR**

## ANEXO 04: MATRIZ DE CONSISTENCIA PARA ELABORACIÓN DE PROYECTO DE INVESTIGACIÓN

**NOMBRE DEL ESTUDIANTE:** GIANMARCO RAMIREZ CUBAS

**FACULTAD/ESCUELA:** CIENCIAS EMPRESARIALES/CONTABILIDAD

TÍTULO DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN	Control Interno en la Gestión de Compras y su incidencia en las ventas de mango kent y palta hass de la Empresa Asica Farms SAC – Trujillo - año 2016 y 2017
PROBLEMA	¿De qué manera el Control interno en la Gestión de compras incide en las ventas de mango kent y palta hass de la Empresa Asica Farms SAC Trujillo, año 2016 y 2017?
HIPÓTESIS	El Control Interno en la Gestión de Compras de la Empresa Asica Farms SAC incide de positivamente en las Ventas de Mango Kent y Palta Hass de la Empresa Asica Farms SAC – Trujillo - año 2016 y 2017
OBJETIVO GENERAL	-Determinar la incidencia del Control Interno de la Gestión de Compras en las ventas de mango y palta de Asica Farms SAC Trujillo, año 2016 y 2017.
OBJETIVOS ESPECÍFICOS	1. Analizar la situación actual del Control Interno en la Gestión de Compras de Mango Kent y Palta Hass para determinar las deficiencias del área. 2. Analizar las ventas de Mango Kent y Palta Hass de la Empresa Asica Farms SAC-Trujillo año 2016 y 2017 3. Proponer un programa de actividades para mejorar el control interno en la gestión de compras de Mango Kent y Palta Hass de Asica Farms SAC – Trujillo
DISEÑO DEL ESTUDIO	Según Hernández (2014). El diseño de la investigación es no experimental porque las variables control interno en la gestión de compras y ventas no van a ser modificadas, así también es de corte transversal porque se evalúa una situación determinada en un momento exacto, es decir los datos recopilados se presentan tal y como ocurren.
POBLACIÓN Y MUESTRA	Población: La Empresa Asica Farms SAC de la ciudad de Trujillo. Muestra: El Área de compras y ventas de la empresa Asica Farms SAC, de la ciudad de Trujillo año 2016 y 2017.
VARIABLES	Variable Independiente: Control Interno en la Gestión de Compras Variable Dependiente: Ventas de Mango Kent y Palta Hass

**OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES**

Variables	Definición Conceptual	Definición Operacional	Dimensiones	Indicadores	Escala de Medición
<p><b><u>INDEPENDIENTE</u></b></p> <p><b>El Control Interno en la Gestión de Compras</b></p>	<p>Singaucho (2010), el autor nos dice que comprende un plan de organización entre el sistema de contabilidad, las funciones de los colaboradores y los procesos establecidos que tiene como fin obtener información confiable, a tiempo, y promover la eficiencia en las operaciones de compras, todos los procesos de esta Área son evaluados por los 5 componentes del COSO.</p>	<p>Técnica de Entrevista a través de una guía de entrevista y cuestionario de control interno como instrumentos de medición.</p>	Ambiente de Control	-Políticas cumplidas	Nominal
			-Manual de Procedimientos		
			-Manual de Organización y Funciones		
			Evaluación de Riesgo	-Volumen de Compras	
			-Calidad de la fruta		
			Actividades de Control	-Actividades de control cumplidas.	
			Información y Comunicación	-Reportes y documentos relevantes	
Supervisión y monitoreo	-Actividades de prevención y monitoreo				



Variables	Definición Conceptual	Definición Operacional	Dimensiones	Indicadores	Escala de Medición
<b>Ventas</b>	Según Kotler y Amstrong (2012), nos dice que una venta significa la relación entre vendedor y consumidor, llevando un proceso de informar y convencer a los clientes con el fin de convencerlo de comprar un producto y/o servicio, para ello se debe contar con mercadería suficiente para ser vendida y así generar utilidades en un período determinado.	- Análisis Documental	Órdenes de compra	- Cantidad de kilogramos según órdenes de compra de Mango Kent.	Nominal
				- Cantidad de kilogramos según órdenes de compra de Palta Hass	
			Cientes	- Total facturado en ventas de Mango Kent por cliente.	
				- Total facturado en ventas de Palta Hass por cliente.	

MÉTODOS DE ANÁLISIS DE DATOS	Los resultados obtenidos fueron analizados a través del diseño descriptivo, a través de los datos obtenidos de la guía de entrevista, el cuestionario, y el análisis documental de las ventas de mango kent y palta hass; los resultados se procesaron en Excel y presentados en gráficos y tablas.
RESULTADOS	<p>Del análisis presentado se establece que el Control Interno no es el adecuado pues presenta deficiencias en los 4 componentes del COSO, tal como lo muestra la tabla N° 3.3, conllevando a que la eficiencia de las actividades se vea afectada y no se puedan gestionar la totalidad de las compras de mango kent y palta hass para cumplir con la demanda de los clientes.</p> <p>El análisis en referencia determinó verificar que se dejó de vender la totalidad de kg por cliente, y por ende los hubo ingresos en euros y en dólares que se dejaron de percibir. Este análisis sirve como prueba que a falta de un buen control interno en gestión de compras las ventas que se acordaron no se pueden cumplir en algunos clientes, recortando la liquidez de la empresa.</p> <p>Los cuadros resumen de las ventas aplicando el control interno en gestión de compras de Mango Kent y Palta Hass hacen notar que la empresa se beneficiaría percibiendo la totalidad de los ingresos logrando eficiencia y economía y que los clientes queden satisfechos con el cumplimiento de sus pedidos.</p>
CONCLUSIONES	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. El control en gestión de compras de la Empresa Asica Farms SAC presenta deficiencias identificados según sus dimensiones, las cuales hacen que el control interno no sea seguro y cumpla con su objetivo de velar por la seguridad razonable en cuanto al logro de objetivos.</li> <li>2. El Control Interno en gestión de compras para el sector agroexportador significa comprar la máxima cantidad de fruta (Mango Kent ó Palta Hass) de la mejor calidad a un precio razonable.</li> <li>3. El control Interno en gestión de compras es de vital importancia para reducir el riesgo de no cumplir con la oferta para la demanda de los clientes.</li> </ol>

	<ol style="list-style-type: none"><li>4. Al analizar las ventas se obtuvo como resultado que no se han cumplido en su totalidad, dejando de percibir ingresos totales de (Mango Kent) por \$55,440 y 103,950 € en la campaña 2016, \$ 92,510.64 en la campaña 2017; en (Palta Hass) se dejó de percibir \$ 262,627 y 181,632 € en la campaña 2016 y por último \$ 220,300 en la campaña 2017.</li><li>5. Un buen control interno en gestión de compras incide positivamente en las ventas de mango Kent y palta Hass, conllevando a cumplir la totalidad de las ventas, logrando la satisfacción de la demanda de los clientes.</li><li>6. Finalmente, mi propuesta ayudará a que los objetivos se cumplan, dentro de ellos las ventas de mango kent y palta hass.</li></ol>
--	--