



**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES**  
**ESCUELA ACADÉMICA DE CONTABILIDAD**

Tesis para Optar el Título Profesional Contador

Público; denominado:

**PLAN ESTRATÉGICO PARA MEJORAR EL SISTEMA DE  
CONTROL INTERNO DEL ÁREA DE VENTAS DE LA EMPRESA  
DISTRIBUCIONES Y SERVICIOS LUIS ALBERTO S.A.C  
CHICLAYO 2014.**

**AUTORES**

Bach. CAYATOPA IDROGO HILDA

Bach. MONTENEGRO CANCINO KATHERINE JUNET

**ASESOR**

DR. MAX FERNANDO URBINA CÁRDENAS

PIMENTEL- PERÚ,

2014

## RESUMEN

El propósito de esta investigación ha sido diseñar un plan estratégico para mejorar el sistema de control interno del área de ventas de la Empresa Distribuciones y Servicios Luis Alberto SAC y siendo esta una investigación descriptiva y propositiva.

Para lo cual la población estuvo conformada por 9 trabajadores de la empresa Distribuciones y Servicios Luis Alberto SAC.

Para el logro de los objetivos se procedió a la aplicación de tres instrumentos que fueron una entrevista la cual consta de 10 preguntas, un diagnóstico donde se analizó los aspectos internos y externos de la empresa, y una guía de observación, las cuales fueron desarrolladas por el administrador y el Contador de la Empresa, para luego proceder con su análisis e interpretación correspondiente.

con la cual hemos podido llegar a la conclusión final y real de la empresa, que cuenta con un control interno que no fue puesto en práctica en ninguna de sus áreas, tampoco cuenta con políticas de venta establecidas de acuerdo a las condiciones o modalidad de prestación de servicio que brinda a sus clientes.

## **ABSTRACT**

The purpose of this research has been to design a strategic plan to improve the system of internal control to Area Sales Business Services Distributions and Luis Alberto SAC and this being a descriptive and purposeful research.

To which the population consisted of 9 employees of the company and Distributions Services Luis Alberto SAC.

To achieve the objectives proceeded to the three instruments that were an interview, which consists of 10 questions, a diagnosis which internal and external aspects of the company, is analyzed, and an observation guide, which were developed by the manager and the accountant of the Company, and then proceed with appropriate analysis and interpretation. With which we could reach the final and actual completion of the company, which has an internal control was not implemented in any of their areas, nor has sales policies established according to the conditions and mode of delivery service it provides to its customers.