



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE CONTANILIDAD**

**“EVALUACIÓN DEL CONTROL INTERNO Y SU RELACIÓN CON EL
CUMPLIMIENTO DE METAS DE VENTA DE LA EMPRESA IMAX CONNECTIONS
DE LA CIUDAD DE TARAPOTO EN EL AÑO 2014”**

TESIS PARA OBTENER EL TITULO DE CONTADOR

AUTOR:

MAX ROLAND GONZALES GARCÍA

ASESOR:

CPCC ROGER RICARDO RENGIFO AMASIFEN

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

AUDITORIA

TARAPOTO – PERÚ

2014

PÁGINAS DEL JURADO

Presidente

Secretaria

Vocal

DEDICATORIA

A mis padres, quienes estuvieron siempre apoyándome para alcanzar mis objetivos, quienes apostaron en mí para el logro de mis metas y me brindaron su cariño sincero e incondicional.

A mis hermanos que con este paso más en mi vida, les permitió demostrarles, que con esfuerzo y sacrificio se pueden alcanzar las metas.

AGRADECIMIENTO

Quiero agradecer a Dios, porque a sabido guiarme por el camino del bien, dándome sabiduría, inteligencia para culminar con éxito una etapa más de mi vida, y poder servir a la sociedad con mis conocimientos, para el progreso del país, el de mi familia y el mío en particular.

A mis padres y hermanos, que con su apoyo incondicional, que de una y otra manera me brindaron su apoyo emocional y ganas de seguir para adelante.

DECLARACIÓN DE AUTENTICIDAD

Yo MAX ROLAND GONZALES GARCÍA, estudiante de la escuela de CONTABILIDAD de la Universidad Cesar Vallejo, identificado con DNI 43701672, con la tesis titulada “Evaluación del control interno y su relación con el cumplimiento de metas de ventas de la empresa IMAX CONNECTIONS de la ciudad de Tarapoto en el año 2014”

Declaro bajo juramento que:

- 1) La tesis es de mi autoría
- 2) He respetado las normas internacionales de citas y referencias para las fuentes consultadas.
- 3) La tesis no ha sido auto plagiado es decir, no ha sido publicada ni presentada anteriormente para obtener algún grado académico previo o título profesional.
- 4) Los datos presentados en los resultados son reales, no han sido falseados, ni duplicados, ni copiados y por tanto los resultados que se presenten en la tesis se constituirán en aportes a la realidad investigada.

Tarapoto, 15 de Diciembre de 2014

MAX ROLAND GONZALES GARCIA

DNI 43701672

PRESENTACIÓN

Señores miembros del jurado, presento ante ustedes la Tesis titulada “Evaluación del control interno y su relación con el cumplimiento de metas de venta de la empresa Imax Connections de la ciudad de Tarapoto en el año 2014 ”, el cual tiene como finalidad de apreciar el control interno y establecer su relación con el cumplimiento de metas de venta de la empresa IMAX CONNECTIONS de la ciudad de Tarapoto en el año 2014, todo ello en cumplimiento del Reglamento de Grados y Títulos de la Universidad César Vallejo, con el objetivo de Obtener el título Profesional de Contador, por todo ello espero de antemano cumplir con los requisitos de aprobación.

El autor.

INDICE

PÁGINAS DEL JURADO	2
DEDICATORIA	3
AGRADECIMIENTO	4
DECLARACIÓN DE AUTENTICIDAD	5
PRESENTACIÓN.....	6
RESUMEN	8
ABSTRACT.....	9
I. INTRODUCCIÓN	10
Antecedentes	12
Justificación.....	35
1.1. PROBLEMA	36
1.2. HIPÓTESIS	38
1.3. OBJETIVOS	38
II. MARCO METODOLÓGICO.....	40
2.1. Variables	40
2.2. Operacionalización De Variables	40
2.3. Metodología	42
2.4. Tipos De Estudios	42
2.5. Diseño.....	42
2.6. Población, Muestra Y Muestreo	43
2.7. Técnicas E Instrumentos De Recolección De Datos	43
2.8. Método De Análisis De Datos	43
III. RESULTADOS	44
IV. DISCUSIÓN.....	62
V. CONCLUSIÓN	65
VI. RECOMENDACIONES	66
VII. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	67
ANEXOS.....	69
Anexo N° 4	74

RESUMEN

La investigación tiene como finalidad de apreciar el control interno y establecer su relación con el cumplimiento de metas de venta de la empresa IMAX CONNECTIONS de la ciudad de Tarapoto en el año 2014.

Se tiene un diseño descriptivo correlación donde se utilizó una lista de cotejo para obtención de información aplicada al gerente general de la empresa, donde luego de obtener los datos de como se viene desarrollando las actividades de control interno, se realizó tablas y gráficos estadísticos donde se describieron los resultados.

Luego de obtener los resultado se concluye que el control interno de la empresa IMAX CONNECTIONS es considerado inadecuado en un 69%, puesto que los colaboradores de la empresa no llevan a cabo las políticas de control que la empresa establece, así mismo no se hace uso de los formatos de control y evaluaciones pertinentes para verificar el buen funcionamiento y cumplimiento de los procesos de control y el desempeño de los colaboradores para llevarlos a cabo, de igual manera las metas de ventas establecidas en la empresa no se han cumplido en ningún periodo desde los meses de enero a diciembre, siendo el índice más bajo de ventas y por consiguiente el más lejano al cumplimiento de las metas el mes de enero con un 53% y el de mayor índice de ventas el mes de agosto con un 95%, sin embargo no fue suficiente para cumplir con las metas de venta planteadas, por ultimo existe relación entre las variables de control interno y metas de ventas, puesto que a un inadecuado control de la mercadería y almacén, la empresa se desabastece y por ende no puede cumplir con las metas de ventas trazadas debido a la escasez de mercadería, así mismo la empresa no cuenta con un control ni registro de las estrategias de comercialización lo que dificulta el cumplimiento de las ventas por cada trabajador.

Palabras claves

Control interno

Metas de venta

ABSTRACT

The research aims to appreciate the internal control and establish its relationship with meeting sales goals of the company IMAX CONNECTIONS city of Tarapoto in 2014.

There is a correlation descriptive design where a checklist for obtaining information applied to the general manager of the company, where after obtaining data as has been developing the internal control activities statistical tables and graphs where of was performed was used described the results.

After obtaining the results we conclude that internal control of the company IMAX CONNECTIONS is considered inadequate by 69% since the company employees do not perform control policies that the company provides, also not uses control formats and assessments relevant to verify proper operation and compliance control processes and performance of employees to carry them out, just as sales goals established in the company have not been met in any period from from January to December, being the lowest and therefore the farthest meeting goals January with 53% and higher sales index in August with 95% sales rate and without But it was not enough to meet sales targets raised, finally there is a relationship between the variables of internal control and sales goals, since inadequate control of goods and warehouse, the company plead for and therefore can not meet outlined the goals of sales due to the shortage of goods, likewise the company does not have control or registration of marketing strategies which hinders the fulfillment of sales per worker.

Keywords

Internal Control

Sales Goals