



Universidad César Vallejo

**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

Control interno del área de ventas y su incidencia en la
rentabilidad de la empresa Chaska Capacitaciones E.I.R.L. -
Trujillo, 2023

TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE:

Contador Público

AUTORAS:

Rodriguez Acuña, Ericka Esperanza (orcid.org/0000-0001-7816-2649)

Rodriguez Rodriguez, Ruth Noemi (orcid.org/0000-0003-3201-3095)

ASESORES:

Dr. Rodriguez Abraham, Antonio Rafael (orcid.org/0000-0002-3956-9937)

MBA. Valencia Mestas, Mariela (orcid.org/0000-0001-8467-3891)

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

Finanzas

LÍNEA DE RESPONSABILIDAD SOCIAL UNIVERSITARIA:

Desarrollo económico, empleo y emprendimiento

TRUJILLO – PERÚ

2024



Declaratoria de Autenticidad de los Asesores

Nosotros, RODRIGUEZ ABRAHAM ANTONIO RAFAEL , VALENCIA MESTAS MARIELA, docente de la FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES de la escuela profesional de CONTABILIDAD de la UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO SAC - TRUJILLO, asesores de Tesis titulada: "Control interno del área de ventas y su incidencia en la rentabilidad de la empresa Chaska Capacitaciones E.I.R.L. - Trujillo, 2023", cuyos autores son RODRIGUEZ RODRIGUEZ RUTH NOEMI, RODRIGUEZ ACUÑA ERICKA ESPERANZA, constato que la investigación tiene un índice de similitud de 18%, verificable en el reporte de originalidad del programa Turnitin, el cual ha sido realizado sin filtros, ni exclusiones.

Hemos revisado dicho reporte y concluyo que cada una de las coincidencias detectadas no constituyen plagio. A mi leal saber y entender la Tesis cumple con todas las normas para el uso de citas y referencias establecidas por la Universidad César Vallejo.

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

TRUJILLO, 05 de Julio del 2024

Apellidos y Nombres del Asesor:	Firma
RODRIGUEZ ABRAHAM ANTONIO RAFAEL DNI: 18084375 ORCID: 0000-0002-3956-9937	Firmado electrónicamente por: ARRODRIGUEZA el 06-07-2024 08:41:45
VALENCIA MESTAS MARIELA DNI: 45633246 ORCID: 0000-0001-8467-3891	Firmado electrónicamente por: MVALENCIAME el 06-07-2024 08:41:45

Código documento Trilce: TRI - 0796870



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

Declaratoria de Originalidad de los Autores

Nosotros, RODRIGUEZ RODRIGUEZ RUTH NOEMI, RODRIGUEZ ACUÑA ERICKA ESPERANZA estudiantes de la FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES de la escuela profesional de CONTABILIDAD de la UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO SAC - TRUJILLO, declaramos bajo juramento que todos los datos e información que acompañan la Tesis titulada: "Control interno del área de ventas y su incidencia en la rentabilidad de la empresa Chaska Capacitaciones E.I.R.L. - Trujillo, 2023", es de nuestra autoría, por lo tanto, declaramos que la Tesis:

1. No ha sido plagiada ni total, ni parcialmente.
2. Hemos mencionado todas las fuentes empleadas, identificando correctamente toda cita textual o de paráfrasis proveniente de otras fuentes.
3. No ha sido publicada, ni presentada anteriormente para la obtención de otro grado académico o título profesional.
4. Los datos presentados en los resultados no han sido falseados, ni duplicados, ni copiados.

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

Nombres y Apellidos	Firma
ERICKA ESPERANZA RODRIGUEZ ACUÑA DNI: 71325813 ORCID: 0000-0001-7816-2649	Firmado electrónicamente por: ERODRIGUEZAC7 el 02-07-2024 19:50:38
RUTH NOEMI RODRIGUEZ RODRIGUEZ DNI: 72132154 ORCID: 0000-0003-3201-3095	Firmado electrónicamente por: RNRODRIGUEZR el 02-07-2024 21:45:54

Código documento Trilce: TRI - 0789076

DEDICATORIA

A mi madre, por enseñarme a luchar y a perseverar cada día. Este logro es un testimonio de mi amor y gratitud hacia ella. A todas las personas que estuvieron conmigo en el camino apoyándome y sosteniéndome con sus sabios consejos.

Ruth Rodriguez

En primer lugar, a mi madre, que fue un apoyo y una motivación constante, a mi familia y sus consejos positivos durante toda mi carrera, por formar parte de mi vida.

Ericka Rodríguez

AGRADECIMIENTO

Agradezco en primer lugar a Dios por ser mi fuerza a cada segundo y por permitirme cumplir este sueño. El apoyo incondicional de mi familia en especial de mi madre y a Junior por ser mi fuerza y mi sostén.

Ruth Rodríguez

Ante todo, a Dios por ayudarme a cumplir este proyecto. A mis docentes que me acompañaron durante toda la carrera universitaria y todas las recomendaciones dadas.

Ericka Rodríguez

ÍNDICE DE CONTENIDOS

CARÁTULA	i
DECLARATORIA DE AUTENTICIDAD DEL ASESOR	ii
DECLARATORIA DE ORIGINALIDAD DEL AUTOR	iii
DEDICATORIA	iv
AGRADECIMIENTO	v
ÍNDICE DE CONTENIDOS	vi
ÍNDICE DE TABLAS	vii
RESUMEN	viii
ABSTRACT	ix
I. INTRODUCCIÓN.....	1
II. METODOLOGÍA.....	10
III. RESULTADOS.....	14
IV. DISCUSIÓN.....	25
V. CONCLUSIONES.....	30
VI. RECOMENDACIONES.....	31
REFERENCIAS	32
ANEXOS	

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Cargo del Entrevista al Gerente General y Gerente de Ventas	14
Tabla 2 Clientes que no se registraron adecuadamente	15
Tabla 3 Resumen de los datos históricos registrados en los archivos de la empresa.....	16
Tabla 4 Lista de precios para los asistentes a los cursos de actualización profesional	17
Tabla 5 Datos de ingresantes a los cursos	17
Tabla 6 Descuento a los clientes frecuentes según su ocupación	18
Tabla 7 Ratios de rentabilidad de la empresa Chaska Capacitaciones E.I.R.L.	20
Tabla 8 Efectos en las ventas de la empresa Chaska Capacitaciones E.I.R.L. Trujillo, periodo 2023	21
Tabla 9 Comparación del estado de resultados con control interno y sin control interno	22
Tabla 10 Estado de situación Financiera de la empresa Chaska Capacitaciones E.I.R.L, Trujillo, periodo 2023	23
Tabla 11 Análisis de la fluctuación en las ratios de rentabilidad	24

RESUMEN

Esta investigación aporta al objetivo del desarrollo sostenible “trabajo decente y crecimiento económico” de la meta promover políticas orientadas al desarrollo que apoyen las actividades productivas, crear empleos decentes y contribuir a la formalización de las micro empresas. Control interno del área de ventas es un orden de ingresos y gastos de la empresa donde la rentabilidad mide en porcentaje su rendimiento. El objetivo general fue determinar la incidencia del control interno del área de ventas en la rentabilidad de La empresa Chaska Capacitaciones E.I.R.L. La parte metodológica usada consistió en diseño no experimental y de corte transversal, con la población de la documentación contable de la empresa Chaska Capacitaciones EIRL. El enfoque fue cuantitativo y el diseño no experimental – descriptivo, como muestra se consideró a la documentación contable de la empresa Chaska Capacitaciones EIRL, para la medición de las variables se aplicó una entrevista a 2 trabajadores, cuyas respuestas se constataron con los documentos. Se obtuvo como resultado general que existe incidencia positiva entre el control interno en el área de ventas y la rentabilidad de la Empresa Chaska Capacitaciones EIRL. Concluyendo que con un debido control interno en dicha área la rentabilidad aumenta en términos porcentuales.

Palabras clave: Incidencia, control interno, área de ventas, rentabilidad, ratios.

ABSTRACT

This research is referring to objective of the sustainable development goal “decent work and economic growth”, the Internal control of the sales area is an order of revenues and expenses of the company where Profitability measures in percentage its performance. The overall objective was to determine the incidence of internal control of the sales area on the profitability of the company Chaska Trainings E.I.R.L. The methodological part used consisted of non-experimental and cross-sectional design, with the population of the accounting documentation of the company Chaska Trainings EIRL. The approach was quantitative and the design non-experimental – descriptive, as a sample will be considered to the accounting documentation of the company Chaska Trainings EIRL, for the measurement of the variables an interview was applied to 2 workers, whose answers were ascertained with the documents. It was obtained as a general result that there is positive incidence between the internal control in the area of sales and the profitability of Chaska Training Company EIRL. Concluding that with a due internal control in said area the profitability increases in percentage terms.

Keywords: Incidence, Internal Control, Sales area, Probability, Ratios.