



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE

**FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES
FINANCIERAS Y ADMINISTRATIVAS**

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

**LOS MECANISMOS DE CONTROL INTERNO,
APLICADOS EN EL ÁREA DE VENTAS DE LAS
EMPRESAS PESQUERAS-INDUSTRIALES EN EL
PERÚ. CASO: REFRIGERADOS FISHOLG & HIJOS
S.A.C. PAITA, 2018**

TRABAJO DE INVESTIGACIÓN
PARA OPTAR EL GRADO ACADÉMICO DE BACHILLER
EN CIENCIAS CONTABLES Y FINANCIERAS

AUTOR

PANTA GONZALES ROXANA MARIELLA

ASESOR

VILELA DE ROSAS MIRIAN AZUCENA

PIURA – PERÚ

2018

**LOS MECANISMOS DE CONTROL INTERNO,
APLICADOS EN EL ÁREA DE VENTAS DE LAS
EMPRESAS PESQUERAS-INDUSTRIALES EN EL
PERÚ. CASO: REFRIGERADOS FISHOLG & HIJOS
S.A.C. PAITA- 2018**

FIRMA DE JURADO Y ASESOR

Dr. Landa Machero Víctor Manuel

Presidente

Mgtr. Savitzky Mendoza Donald Errol

Miembro

Mgtr. Ulloque Carrillo Víctor Manuel

Miembro

CPC. Vilela de Rosas Mirian Azucena

ASESOR

AGRADECIMIENTO

Gracias a mi esposo Frank, por ser el apoyo incondicional en mi vida, quien me ayudó a alcanzar esta dicha y gran victoria de culminar esta tesis con éxito y agradecerte a ti mi amor por preocuparte por mí en cada momento, deseando lo mejor para el futuro. Gracias por todo.

A mi pequeña hija Dulce, porque tu felicidad y bienestar son los motivos de mi esfuerzo y empeño de querer encontrar lo mejor para ti. a tu corta edad supiste entender mi corto tiempo hacia ti. Siendo tú mi gran inspiración. en culminar con éxito este informe . Te agradezco tu enorme paciencia mi pequeña.

DEDICATORIA

Dedicada a quien siempre ha iluminado mi camino, a mi padre celestial, el que me guía y está siempre a mi lado, no dejándome vencer por ningún obstáculo, brindándome sabiduría para mantenerme en pie. A ti mi Dios, Todopoderoso.

A mis padres Santos y Vicky por haberme instruido en la persona que soy, me formaron con reglas y libertades, con cariño y rectitud, lo que me ha permitido culminar mi más grande meta. Los amo y espero ser su orgullo.

RESUMEN

La investigación tuvo como objetivo general Determinar y describir los mecanismos de control interno, aplicados en el área de ventas de las Empresas Pesqueras-Industriales en el Perú y de Refrigerados Fisholg & Hijos S.A.C. –Paita, 2018. La investigación fue cualitativa, se ha desarrollado usando metodología de diseño no experimental, descriptivo, bibliográfico, documental y de caso. Se aplicó la técnica de la entrevista, y observación directa. Como instrumento de recolección de información se utilizó un cuestionario pre estructurado con preguntas relacionadas a la investigación, el cual fue aplicado al representante legal de la empresa en estudio, obteniendo como principales resultados: que el control interno es un sistema que comprende el plan de la organización en todas sus áreas y todas las medidas adoptadas dentro de ella sobretodo en el área de ventas hacen un trabajo eficiente. En cuanto a la empresa, se concluye que cuenta con un sistema de control interno, por consecuencia en el área de ventas, con un buen personal conocedor en todas sus áreas, no aplicando en su totalidad las normas, procedimientos, reglas establecidas por esta empresa. Finalmente se puede concluir que el área de ventas es parte importante de la empresa, y que un buen funcionamiento y aplicación del sistema de control interno permitirá un buen desarrollo en ella.

Palabras Clave: Control interno, área de ventas, empresas pesqueras.

ABSTRAC

The general objective of the research was to determine and describe the internal control mechanisms applied in the sales area of the fishing-industrial companies in Peru and of Refrigerados Fisholg & Hijos S.A.C. -Paita, 2018. The research was qualitative, it was developed using non-experimental, descriptive, bibliographic, documentary and case design methodology. The technique of the interview, and direct observation was applied. As a tool for gathering information, a pre-structured questionnaire was used with questions related to the research, which was applied to the legal representative of the company under study, obtaining as main results: that internal control is a system that includes the plan of the organization in all its areas and all the measures adopted within it especially in the area of sales do an efficient job. Regarding the company, it is concluded that it has a internal control system, consequently in the sales area, with a good knowledgeable staff in all its areas, not applying in its entirety the rules, procedures, rules established by this company. Finally, it can be concluded that the sales area is an important part of the company, and that a good operation and application of the internal control system will allow a good development in it.

Keywords: Internal control, sales area, fishing companies.

CONTENIDO

TÍTULO.....	ii
FIRMA DE JURADO Y ASESOR	iii
AGRADECIMIENTO	iv
DEDICATORIA.....	v
RESUMEN	vi
ABSTRAC.....	vii
CONTENIDO	viii
I.- INTRODUCCIÓN	1
II.- REVISIÓN DE LA LITERATURA:.....	3
2.1.- ANTECEDENTES	3
2.1.1- Internacionales.....	3
2.1.2 Nacionales.....	6
2.1.3 Regionales	7
2.2 BASES TEÓRICAS:.....	9
2.2.1.- Teorías De Control Interno.....	9
2.2.2._ Principios Del Control Interno:	10
2.2.3.- Características Del Control Interno:	11
2.2.4.- Área De Ventas:.....	12
2.2.5.-Control Interno Del Área De Ventas:.....	12
2.3. MARCO CONCEPTUAL:.....	13
2.3.1. Control Interno:.....	13
2.3.2. Control Interno:.....	14
2.3.3.- Objetivos Del Control Interno:	14
2.3.4.- Tipos De Control Interno:	14
2.3.5. Sector Pesquero:	15
2.3.6.- Caso En Estudio:	15
2.3.7.-Proceso De Ventas:	16
2.3.8.-Documentos Utilizados En El Proceso De Ventas:	17
III.- HIPÓTESIS:	17

3.1 HIPÓTESIS	17
IV.- METODOLOGÍA.....	18
4.1. DISEÑO DE INVESTIGACIÓN	18
4.2 POBLACIÓN Y MUESTRA	18
4.2.1 Población.....	18
4.2.2 Muestra.....	19
4.3 TÉCNICA E INSTRUMENTO	19
4.3. 1.Técnica	19
4.4 OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES	19
4.5 PLAN DE ANÁLISIS	19
4.6.-MATRIZ DE CONSISTENCIA	20
4.7.- PRINCIPIOS DE LA ÉTICA DE LA INVESTIGACIÓN	21
V.- RESULTADOS Y ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS.....	23
5.1.- RESULTADOS:.....	23
5.1.1 Respecto Al Objetivo Específico 1	23
5.1.2 Respecto Al Objetivo Específico 2	25
5.1.3 Respecto Al Objetivo Específico 3	28
5.2.- ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS	32
5.2.1 Respecto Al Objetivo Específico 1	32
5.2.2 Respecto Al Objetivo Específico 2	33
5.2.3 Respecto Al Objetivo Específico 3	33
VI.- CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	35
6.1.- CONCLUSIONES.....	35
6.1.1.-Respecto Al Objetivo Específico 1:	35
6.1.2.- Respecto Al Objetivo Específico 2:	36
6.1.3.-Respecto Al Objetivo Específico 3:	36
6.2.- RECOMENDACIONES	37
ASPECTOS COMPLEMENTARIOS.....	38
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	38
ANEXOS	41
ANEXO 1: ENTREVISTA	41
ANEXO 2: CRONOGRAMA GANTT	45
ANEXO 3: PRESUPUESTO	45

ANEXO 4: REPORTE DE TURNITIN.....47

I.- INTRODUCCIÓN

El sector pesquero industrial en el Perú , es importante por ser una de las principales fuentes de ingresos para nuestro país, y también para la alimentación nutritiva de las familias, necesitando del buen control interno aplicado en el área o departamento de ventas, siendo esta una de las principales áreas a controlar ya sea coordinando, programando e implementándose de la manera adecuada para lograr ventas exitosas, en el interior y el exterior del país, evitándose riesgos, obteniendo así grandes beneficios económicos para las empresas, las familias y para nuestro país y por lo tanto se obtiene información confiable y eficiente del área de ventas, cumpliendo así con las metas establecidas.

“Toda política pesquera debe tener como principales objetivos generar riqueza, contribuir a la alimentación y lograr un dominio y empleo. Para lograrlo, los recursos deben ser explotados de manera adecuada y sosteniblemente.” (Miranda, 2013).

“La actividad pesquera industrial peruana está tradicionalmente respaldada en los recursos pesqueros marinos pelágicos, principalmente en la anchoveta y en otros recursos como el jurel y caballa. En años actuales se ha aumentado la participación en la captura de otros recursos como pota, dorado o perico entre otros.” (ITP, 2010).

Es importante recalcar la función de la fuerza de ventas que son los vendedores, quienes juegan un rol muy importante con respecto a la evolución de las ventas y por ende de la empresa. Todo dependiendo también de la buena gestión del gerente de ventas.

Por lo antes expuesto, la investigación se manifiesta a través del siguiente enunciado: ¿Cuáles son los Mecanismo De Control Interno aplicados en el Área De

Ventas De Las Empresas Pesqueras-Industriales en el Perú y de Refrigerados Fisholg & Hijos S.A.C - Paita, 2018?

La presente investigación tiene como objetivo general: Determinar y describir los mecanismos de control interno, aplicados en el área de ventas de las empresas pesqueras-industriales en el Perú y de Refrigerados Fisholg & Hijos S.A.C., Paita - 2018. Además presenta como objetivos específicos:

Definir y detallar los mecanismos de control interno, aplicados en el área de ventas de las empresas pesqueras-industriales en el Perú.

Definir y detallar los mecanismos de control interno, aplicados en el área de ventas de la empresa Refrigerados Fisholg & Hijos S.A.C.- Paita, 2018.

Elaborar un estudio comparativo de los Mecanismos De Control Interno Aplicados En El Área De Ventas De Las Empresas Pesqueras-Industriales en el Perú y de Refrigerados Fisholg & Hijos S.A.C.-Paita, 2018.

Finalmente la investigación se justifica: desde el punto de vista económico, por la importancia del control interno en el área de ventas de las empresas pesqueras, tanto para la exportación y consumo en nuestro país, ya que se obtiene grandes resultados y es una de las principales generadoras de ingresos de nuestro país y por ende de las familias. Desde el punto de vista social, al cumplir con las normas y leyes que permiten llevar un buen control interno de ventas, se logrará satisfacer a los diferentes mercados del interior y exterior, generando así el empleo y reduciendo la pobreza. Desde el punto de vista académico, servirá como base de datos para estudios futuros al desarrollar investigaciones con respecto al control interno específicamente en el

área de ventas de las empresas pesqueras industriales. Así como fuente de consulta para público en general.

Así mismo la investigación tendrá como diseño metodológico un estudio cualitativo no experimental, detallado, bibliográfico, documental y de caso.

II.- REVISIÓN DE LA LITERATURA:

2.1.- ANTECEDENTES

2.1.1- Internacionales

En esta investigación se entiende por antecedentes internacionales, a todo trabajo de investigación hecho por otros investigadores en cualquier parte del mundo, menos Perú; que hayan utilizado las mismas variables y unidades de análisis de esta investigación.

Guiñansaca & Malla (2014), en su tesis titulada "Elaboración e implementación de procedimientos de control interno aplicados a la empresa camaronera manglar s.a.", concluye que En toda entidad o empresa sea la actividad a la que se dedique el desarrollo implementación y seguimiento de un sistema de control interno es base fundamental para lograr los objetivos planteados ya sea de corto o largo plazo más aún permite conocer las deficiencias y fortalezas y cuál es su situación real tanto financiera administrativa y operativa.

En el análisis realizado a la empresa Camaronera Manglar se evidenció algunas falencias en la forma como se desarrollan las actividades ya que esta carece de un departamento de auditoria interna que controle las actividades de esta, sus diferentes departamentos rinden cuentas al gerente general que tiene la responsabilidad

de manejar gran parte de las operaciones que se presentan y tomar decisiones importantes por lo que no conoce de los problemas más pequeños que se dan en los niveles inferiores esto y la sobrecarga de tareas al personal han hecho que no se puede cumplir con las expectativas, en consecuencia hay una desorganización de la empresa y consiguiente pérdida de recursos que de otra manera estaría encaminados hacia el crecimiento de la misma.

Minagricultura(2017)Colombia ,Asimismo en la página del Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural, expresa De conformidad con el artículo 9º de la Ley 87 de 1993, la Oficina de Control Interno, es la dependencia encargada de medir y evaluar la eficiencia, eficacia y economía de los demás controles, asesorando a la Alta Dirección en la continuidad del proceso administrativo, la reevaluación de los planes establecidos y en la introducción de los correctivos necesarios para el cumplimiento de las metas u objetivos previstos.

Asociación Oceanográfica Uruguaya (1981), en su artículo de "información sobre la ordenación pesquera" manifiesta, En los numerales anteriores se han mencionado el rol protagónico que desempeña la Dirección Nacional de Recursos Acuáticos (DINARA) en la política, el desarrollo y la ordenación de la actividad pesquera así como en el control sanitario de los productos de la pesca destinados a la exportación o al mercado interno. El control e inspección de las actividades pesqueras es ejercido por esta Dirección Nacional, que depende del Ministerio de Ganadería Agricultura y Pesca a través de sus inspectores a bordo y en los muelles de desembarque y plantas procesadoras. La Armada Nacional, a través de la Prefectura Nacional Naval uruguaya (PNN), dependiente del Ministerio de Defensa Nacional,

ejerce el rol de policía marítima, registra y otorga la matrícula y el pabellón nacional a los buques pesqueros y realiza el control de entradas y salidas de buques a puerto, impide la salida de los barcos que no dispongan de licencias de pesca y ordena el regreso a puerto de aquellos que deban hacerlo a solicitud de la DINARA, colaborando con este organismo en caso de abordajes e inspecciones en el mar. La Armada, vigila la incursión en la ZEE de buques pesqueros extranjeros no autorizados de acuerdo a la legislación vigente y captura y trae a puerto a los que operen ilegalmente en la ZEE nacional. Uruguay participa en diversos foros y comisiones internacionales relacionadas con la ordenación, protección y el desarrollo de los recursos pesqueros.

Servin (2018), en su artículo de ¿Por qué es importante el control interno en las empresas?, expresa que Usualmente las pequeñas y medianas empresas no cuentan con un sistema de administración bien definido, donde muchas veces los objetivos y planes no se encuentran por escrito sino que se trabajan de manera empírica; solucionando problemas conforme se presentan, invirtiendo sin planificación, creando departamentos a medida que surgen las necesidades, entre otras cosas.

Todo esto puede llevar a que se den situaciones no previstas y con un impacto financiero, como ser malversación o pérdida de activos, incumplimientos de normas ya sean legales o impositivas que generen un pasivo contingente, fraudes asociados a información financiera fraudulenta que podrían dañar la reputación de la empresa, entre otros. Dichas situaciones podrían ser prevenidas gestionando el control interno con anticipación.

2.1.2 Nacionales

En esta investigación se entiende por antecedentes nacionales, a todo trabajo de investigación hecho por otros investigadores en cualquier parte del Perú, menos en la ciudad de Piura; que hayan utilizado las mismas variables y unidades de análisis de esta investigación.

Segura (2001); en su investigación titulada “Incidencia de la Evaluación del Sistema de Control Interno para mejorar la gestión del área de ventas de una Empresa Comercializadora de Ropa”. Realizado en Trujillo. Llegó a la conclusión que el área de ventas constituye una unidad importante dentro de la empresa por lo que la evaluación periódica del control interno permite minimizar riesgos de errores e irregularidades en perjuicio de la empresa, así mismo la evaluación del sistema de control interno permite determinar y corregir deficiencias de importancia que inciden en la gestión del área de venta.

Aguirre, L. & Sarmiento, S. (2007). En su tesis titulada “Diseño y Formulación de un Sistema de Control Interno en el área de ventas de la empresa Distribuidora Agrícola S.A.C. –Trujillo”. Concluyeron que La formulación del sistema de control interno y posterior aplicación va permitir mejorar significativamente la situación financiera y económica de la empresa según el análisis respectivo de los indicadores financieros periodo promedio de cobro donde muestra que la liquidez ha mejorado.

Alvarado (2004); en su investigación titulada “El Control Interno en una Empresa Comercial”. Comenta que un buen Control Interno ayuda a los dueños o la gerencia, a tener una seguridad razonable de que los diferentes departamentos cumplan

sus funciones, así mismo ayuda a obtener información de forma rápida y confiable, y a la vez formar un buen ambiente de trabajo y por consiguiente mayor rendimiento, tanto en las actividades laborales del personal, como de la Empresa.

Villanueva (2013), en su tesis titulada "Efectos del control interno en la gestión de las empresas pesqueras de la actividad exportadora Paita – Piura". Recomendó que, se hace necesario que el control interno en las empresas pesqueras sea permanente, antes, durante y posterior; con el fin de conocer si el proceso productivo en estas organizaciones empresariales es coherente con las metas y objetivos que tienen previsto alcanzar, lo cual a no dudarlo ayudaría en cuanto a la toma de decisiones.

Además es conveniente que la normatividad existente en cuanto al control interno sea de conocimiento y práctica del personal comprometido con estas funciones, con el fin que se cumpla a cabalidad y busque que la producción se encuentre dentro de los estándares previstos; así como también, la parte funcional de estas empresas.

Vásquez (2014), en su tesis titulada "El control interno y su influencia en los procesos Logísticos de las empresas pesqueras del Perú, el caso de La empresa x de Chimbote – 2014" manifiesta, El control interno es un sistema que comprende el plan de la organización y todos los métodos coordinados y medidas adoptadas dentro de una empresa con el fin de salvaguardar sus activos y verificar la confiabilidad de los datos contables.

2.1.3 Regionales

En esta investigación se entiende por antecedentes locales, a todo trabajo de investigación hecho por otros investigadores en la región y ciudad de Piura; que hayan utilizado las mismas variables y unidades de análisis de esta investigación.

Correo (2015), en su artículo " Paita: detectan millonaria pérdida por falta de control a empresas pesqueras" manifiesta que, La falta de aplicación de multas a establecimientos industriales pesqueros en Paita, en la región Piura, ha producido un presunto perjuicio económico de 8 millones 566 mil 250 soles contra el Estado.

Así lo detectó la Contraloría General, debido a la inacción de exfuncionarios del Ministerio de la Producción en labores de inspección, supervisión y control, lo que impidió la aplicación de dichas sanciones.

Pacheco (2013), en su tesis titulada " La gestión financiera, los mecanismos de control interno y los tributos de las empresas del sector industrial rubro empresas pesquera de la provincia de Paita – Piura en el periodo 2013" expresó que, Los sistemas de control interno requieren supervisión, es decir, un proceso que comprueba que se mantiene el adecuado funcionamiento del sistema a lo largo del tiempo. Esto se consigue mediante actividades de supervisión continuada, evaluaciones periódicas o una combinación de ambas cosas. La supervisión continuada se da en el transcurso de las operaciones. Incluye tanto las actividades normales de dirección y supervisión, como otras actividades llevadas a cabo por el personal en la realización de sus funciones. El alcance y la frecuencia de las evaluaciones periódicas dependerán esencialmente de una evaluación de los riesgos y de la eficacia de los procesos de supervisión continuada. Las deficiencias detectadas en el control interno deberán ser notificadas a niveles superiores, mientras que la alta dirección y el consejo de administración deberán ser informados de los aspectos significativos observados.

Saldarriaga (2013), en su tesis titulada " La gestión financiera, los mecanismos de control interno , los tributos y su impacto en los resultados de gestión de las empresas del sector pesquero rubro pesca de consumo del departamento de Piura periodo 2013" expresó que, La función del control interno es aplicable a todas las áreas de operación de los negocios, de su efectividad depende que la administración obtenga la información necesaria para seleccionar las alternativas, las que mejor convengan a los intereses de la empresa.

2.2 BASES TEÓRICAS:

2.2.1.- Teorías De Control Interno

Teoría de Control interno de la Agencia

"Dicha teoría percibe de forma concluyente a la empresa como una ficción legal que sirve como enlace para un conjunto de relaciones contractuales entre factores de producción. Es decir, un conjunto de intereses en conflicto que hace necesario asegurar la convergencia en función de los objetivos compartidos a través de un conjunto diferente de elemento. Por ende esto implica directamente la existencia de diferentes Mecanismos de control interno como pueden ser: supervisión, regulación, vigilancia, control de gerencia y auto-control."

Teorías de Control interno según Koontz y O`Donnell

"Para los autores Koontz y O`Donnell, el control es de vital interés dado que establece medidas que permiten modificar las actividades de tal forma que logren sus planes exitosamente, describiendo las causas que pueden ocasionar tales errores para evitarlas en el futuro, disminuyendo costos y tiempo".

2.2.2._ Principios Del Control Interno:

El modelo de control interno COSO 2013 describe los cinco componentes y 17 principios que la administración de toda entidad debería implementar, las cuales son:

En el Entorno De Control

Principio 1: Demuestra compromiso con la integridad y los valores éticos

Principio 2: Ejerce responsabilidad de supervisión

Principio 3: Establece estructura, autoridad, y responsabilidad

Principio 4: Demuestra compromiso para la competencia

Principio 5: Hace cumplir con la responsabilidad

En La Evaluación De Riesgos

Principio 6: Especifica objetivos relevantes

Principio 7: Identifica y analiza los riesgos

Principio 8: Evalúa el riesgo de fraude

Principio 9: Identifica y analiza cambios importantes

En Las Actividades De Control

Principio 10: Selecciona y desarrolla actividades de control

Principio 11: Selecciona y desarrolla controles generales sobre tecnología

Principio 12: Se implementa a través de políticas y procedimientos

Principio 13: Usa información Relevante

En Los Sistemas De Información

Principio 14: Comunica internamente

Principio 15: Comunica externamente

En La Supervisión Del Sistema De Control - Monitoreo

Principio 16: Conduce evaluaciones continuas y/o independientes

Principio 17: Evalúa y comunica deficiencias.

2.2.3.- Características Del Control Interno:

Amaro (2013), en su artículo “importancia del control interno en la empresa”, expresa que las características del control interno son:

- El sistema de control interno forma parte integrante de los sistemas contables, financieros, de planeación, de información operacional de la empresa o negocio.
- Corresponde a la máxima autoridad de la empresa o negocio, la responsabilidad de establecer, mantener y perfeccionar el sistema de control interno.
- En cada área de la empresa o negocio, el funcionario encargado de dirigir es responsable del control interno ante su jefe inmediato, de acuerdo con los niveles de autoridad establecidos en la empresa o negocio.

- La unidad de control interno, o quien haga sus veces; es la encargada de evaluar en forma independiente el sistema de control interno de la empresa o negocio.
- Todas las transacciones de la empresa o negocio deberán registrarse en forma exacta y oportuna

2.2.4.- Área De Ventas:

Ésta área es la que se encarga de enviar a un mercado un producto o servicio cualquiera, con la ayuda de una fuerza de ventas quien depende de la buena selección de los vendedores que la conforman. Aquí se aplican diferentes procedimientos, reglas, políticas de ventas según lo que establezca dicha empresa.

En las empresas se establece realizar una buena gestión e incentivar a los vendedores para obtener buenos resultados económicos a ésta, logrando así sus metas establecidas.

2.2.5.-Control Interno Del Área De Ventas:

En ésta área o departamento se realizan transacciones diarias de salida de productos, la cual comprende un registro y una adecuado control en sus operaciones, para lo cual se debe tener un debido control sistemático en dos aspectos importantes, como son:

-Las ventas al crédito, que es un tipo de operación que debe ser concedida y autorizada por el gerente de ventas, para que se tenga en cuenta el plazo o las fechas de pago., después de haber calificado de manera correcta al cliente. (Solvencia).

-Las ventas al contado, se hacen directamente depositadas en una cuenta corriente del banco autorizado por la empresa, ya que las ventas son de un importe alto.

Durante el proceso de ventas se pueden realizar ciertos ajustes como son:

2.2.5.1.-Devoluciones Sobre Ventas:

Esta acción origina una nota de devolución de ventas que consta de una numeración, fecha, detalles del cliente y del producto devuelto, el gerente de ventas aprobará la nota, la cual requiere de diferentes copias para el área de ventas, contabilidad y almacén.

2.2.5.2.- Rebajas Sobre Ventas

Aplicado para producto en mal estado, originando una nota de crédito la cual debe estar detallada y con diferentes copias para el área de ventas, compras y contabilidad y al cliente.

2.2.5.3.-Descuentos Sobre Ventas

Origina una nota de crédito, por pronto pago, el cual debe ser aprobado por el gerente, y también se realiza diferentes copias y original al cliente.

2.3. MARCO CONCEPTUAL:

2.3.1. Control Interno:

“Se define como el conjunto de medidas, reglas o disposiciones creadas para determinada área o departamento de una organización para que cumpla con sus objetivos, las mismas que son monitoreadas o supervisadas.” (FOWLER, 1976).

2.3.2. Control Interno:

"El proceso que ejecuta la administración con el fin de evaluar operaciones específicas con seguridad razonable en tres principales categorías: efectividad y eficiencia operacional, confiabilidad de la información financiera y cumplimiento de políticas, leyes y normas". (INFORME COSO, 1992).

2.3.3.- Objetivos Del Control Interno:

Perdomo (2004), en su libro "fundamentos de control interno" expresa que el propósito del control interno es:

- Eludir fraudes.
- Hallar robos y malversaciones.
- Adquirir información administrativa, contable y financiera verdadera y precisa.
- Ubicar faltas administrativas, contables y financieras.
- Preservar y defender los bienes, valores, propiedades y demás activos de la empresa en cuestión.
- Impulsar la eficacia del personal.
- Hallar desperdicios de material innecesario y de tiempo, etc.

2.3.4.- Tipos De Control Interno:

Teniendo en cuenta sus áreas de funcionamiento o donde se aplique, los tipos de control interno serían: El Control Interno Administrativo el cual se vincula con las eficiencias en las acciones realizadas por la organización y El Control Interno

Financiero es el que sienta las bases para evaluar el grado de efectividad, eficiencia y economía con que se han manejado y utilizado los recursos financieros a través de los presupuestos respectivos.

2.3.5. Sector Pesquero:

“La pesca es un sector de vital importancia para el Perú. Pues no solo permite nuestro posicionamiento entre los líderes exportadores de harina de pescado -pues producimos el 30% de la harina de pescado a nivel mundial gracias a que ocupamos el segundo puesto en la captura de recursos hidrobiológicos-; sino que es al mismo tiempo la segunda fuente de divisas para el país, únicamente detrás del sector minería y petróleo. Dentro de nuestro sector pesquero tradicional, cabe resaltar específicamente el desempeño favorable de nuestros envíos de grasas y aceites de pescado y sus fracciones.” **(SEMANARIO COMEXPERU 915).**

2.3.6.- Caso En Estudio:

2.3.6.1.-Reseña Histórica De Refrigerados Fisholg & Hijos S.A.C.:

Esta es una empresa peruana productora y exportadora de productos hidrobiológicos congelados. Además de ser una empresa joven, creada en el año 2007 en el puerto de Paita. Cuenta con un equipo de colaboradores responsables con alto profesionalismo y amplia experiencia en el rubro pesquero lo que garantiza la calidad de sus productos para los clientes más exigentes a nivel mundial.

Esta planta se localiza en la Dirección: Av. Los Diamantes Mz. C Lt. 02 Zona Industrial II Paita - Piura - Perú. Ubicada en el extremo noroeste del Perú, capital de la provincia de Paita (Piura), se encuentra a orillas del océano Pacífico a 57 kilómetros de la ciudad de Piura; considerada como el segundo puerto más importante del Perú.

2.3.6.2.-Objetivo:

Ser una de las mejores empresas pesqueras del país, la que los motiva a diario a trabajar con empeño y dedicación para el logro de sus objetivos.

2.3.6.3.-Misión:

Tiene como misión elaborar productos hidrobiológicos congelados, atendiendo a los mercados internacionales más exigentes, brindando productos de óptima calidad listos para la mesa del consumidor.

2.3.6.4.-Visión:

Su Visión es ser una empresa consolidada y reconocida en el sector pesquero por la eficacia de su servicio y excelencia en la calidad de sus productos.

2.3.6.5.- Productos Que Ofrece:

Los diferentes productos que ofrece son la anchoveta, atún, caballa, calamar, concha de abanico, pota, perico, langostino, merluza, tanto congelados como procesados.

2.3.7.-Proceso De Ventas:

Este proceso se realiza de la siguiente manera:

2.3.7.1.-Recepción Del Pedido

Los pedidos se reciben por correo, telégrafo, visita personal o teléfono, realizándose el pedido detalladamente en forma impresa.

2.3.7.2.-Aceptación Y Autorización Del Pedido

Los trabajadores de almacén empaquetan el producto, observando las anotaciones del pedido, formulando la nota de embarque y la nota de remisión.

2.3.7.3.-Envío De Mercancía

Comparando y revisando detalladamente los documentos del pedido, se autoriza el embarque.

2.3.7.4.-Expedición De Factura O Comprobante De Venta

Después de haberse realizado formalmente el proceso de ventas, se emitirá la factura de venta.

2.3.8.-Documentos Utilizados En El Proceso De Ventas:

Se utilizan los siguientes documentos que son enviados al departamento de contabilidad: Factura, nota de remisión, pedido del cliente, nota de salida del almacén, nota de embarque o entrega.

III.- HIPÓTESIS:

3.1 HIPÓTESIS

La presente investigación es de tipo descriptivo, por lo tanto, no se formulará hipótesis, basándose en la publicación de Galán (2009) “Las hipótesis en la investigación” donde determinó que “No todas las investigaciones llevan hipótesis, según sea su tipo de estudio (investigaciones de tipo descriptivo) no las requieren. Todo proyecto de investigación requiere preguntas de investigación, y sólo aquellos que buscan evaluar relación entre variables o explicar causas requieren formular hipótesis”.

IV.- METODOLOGÍA

4.1. DISEÑO DE INVESTIGACIÓN

La investigación utilizó el diseño no experimental – Descriptivo, bibliográfico, documental y de caso. Por lo tanto, es cualitativa, exponiendo diferentes conceptos, las cuales nos ayudan a desarrollar y analizar la investigación.

El diseño es no experimental, debido a que la información recolectada la hemos ubicado en diferentes fuentes como son: revistas, tesis, comentarios, entrevistas, artículos, entre otros, ubicándolo como antecedentes para finalmente analizar y especificar nuestros resultados.

El diseño es descriptivo, porque describe diferentes características de los temas de interés, detallando y resumiendo los diversos conocimientos.

El diseño es bibliográfico, ya que para realizar esta investigación se ha utilizado diferentes informaciones de diversas fuentes, teniendo en cuenta los derechos de autor, en este caso se aplicó la redacción teniendo en cuenta las Normas APA.

El diseño es documental, pues para realizar esta investigación se tuvo en cuenta los documentos formales propios del caso en estudio, es decir de Refrigerados Fisholg & Hijos S.A.C.

4.2 POBLACIÓN Y MUESTRA

4.2.1 Población

Por ser una investigación bibliográfica y documental, no aplica población.

4.2.2 Muestra

Por ser una investigación bibliográfica y documental, no aplica.

4.3 TÉCNICA E INSTRUMENTO

4.3.1. Técnica

Se utilizará la Técnica de la entrevista.

4.3.2 Instrumento

Se utilizará como instrumento el cuestionario, pre establecido para el recojo de información relacionada a la empresa caso. (Ver anexo 1).

4.4 OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES

Por ser una investigación bibliográfica y documental, no aplica, Operacionalización de variables.

4.5 PLAN DE ANÁLISIS

Para conseguir el objetivo específico 1: Se realizó una revisión bibliográfica y documental de la literatura pertinente (antecedentes).

Para conseguir el objetivo específico 2: Se utilizó un cuestionario, el mismo que fue aplicado al representante legal de la empresa caso para determinar los resultados.

Para conseguir el objetivo específico 3: Se realizó un análisis comparativo de los resultados del objetivo específico 1 y el objetivo específico 2 para determinar coincidencias y no coincidencias.

4.6.-MATRIZ DE CONSISTENCIA

TITULO	ENUNCIADO	OBJETIVOS		VARIABLE	DISEÑO METODOLÓGICO
		GENERAL	ESPECÍFICOS		
<p>Los mecanismos de control interno, aplicados en el área de ventas de las empresas pesqueras-industriales en el Perú.</p> <p>Caso: refrigerados Fisholg & hijos SAC. Paita, 2018</p>	<p>¿Cuáles son los Mecanismo De Control Interno aplicados en el Área De Ventas De Las Empresas Pesqueras-Industriales en el Perú y de Refrigerados Fisholg & Hijos S.A.C - Paita, 2018?</p>	<p>Determinar y describir los mecanismos de control interno, aplicados en el área de ventas de las empresas pesqueras-industriales en el Perú y de Refrigerados Fisholg & Hijos S.A.C., Paita - 2018</p>	<p>Definir y detallar los mecanismos de control interno, aplicados en el área de ventas de las empresas pesqueras-industriales en el Perú.</p> <ul style="list-style-type: none"> •Definir y detallar los mecanismos de control interno, aplicados en el área de ventas de la empresa Refrigerados Fisholg & Hijos S.A.C.- Paita, 2018. •Elaborar un estudio comparativo de los Mecanismos De Control Interno Aplicados En El Área De Ventas De Las Empresas Pesqueras-Industriales en el Perú y de Refrigerados Fisholg & Hijos S.A.C.-Paita, 2018. 	<p>Mecanismos de control interno.</p>	<p>Diseño: No experimental descriptivo, Bibliográfico documental y de caso.</p> <p>Técnica: Entrevista</p> <p>Instrumento: Cuestionario.</p>

4.7.- PRINCIPIOS DE LA ÉTICA DE LA INVESTIGACIÓN

ULADECH (2016) en su *CÓDIGO DE ÉTICA PARA LA INVESTIGACIÓN* publicó: Los principios éticos descritos en el presente código, deben regir las normativas de elaboración de los proyectos de investigación en la universidad, realizados para los distintos niveles de estudios y modalidad; así como para los proyectos del Instituto de Investigación. El presente Código de Ética tiene como propósito la promoción del conocimiento y bien común expresada en principios y valores éticos que guían la investigación en la universidad. Ese quehacer tiene que llevarse a cabo respetando la correspondiente normativa legal y los principios éticos definidos en el presente Código, y su mejora continua, en base a las experiencias que genere su aplicación o a la aparición de nuevas circunstancias. La aceptabilidad ética de un proyecto de investigación se guía por cinco principios éticos en cuanto se involucre a seres humanos o animales. Estos principios éticos tienen como base legal a nivel Internacional: el Código de Nuremberg, la Declaración de Helsinki y la Declaración Universal sobre bioética y derechos Humanos de la UNESCO. En el ámbito nacional, se reconoce la legislación peruana para realizar trabajos de investigación.

1. PRINCIPIOS QUE RIGEN LA ACTIVIDAD INVESTIGADORA

• **Protección a las personas.** - La persona en toda investigación es el fin y no el medio, por ello necesitan cierto grado de protección, el cual se determinará de acuerdo al riesgo en que incurran y la probabilidad de que obtengan un beneficio. En el ámbito de la investigación es en las cuales se trabaja con

personas, se debe respetar la dignidad humana, la identidad, la diversidad, la confidencialidad y la privacidad. Este principio no solamente implicará que las personas que son sujetos de investigación participen voluntariamente en la investigación y dispongan de información adecuada, sino también involucrará el pleno respeto de sus derechos fundamentales, en particular si se encuentran en situación de especial vulnerabilidad.

- **Beneficencia y no maleficencia.** - Se debe asegurar el bienestar de las personas que participan en las investigaciones. En ese sentido, la conducta del investigador debe responder a las siguientes reglas generales: no causar daño, disminuir los posibles efectos adversos y maximizar los beneficios.

- **Justicia.** - El investigador debe ejercer un juicio razonable, ponderable y tomar las precauciones necesarias para asegurarse de que sus sesgos, y las limitaciones de sus capacidades y conocimiento, no den lugar o toleren prácticas injustas. Se reconoce que la equidad y la justicia otorgan a todas las personas que participan en la investigación derecho a acceder a sus resultados. El investigador está también obligado a tratar equitativamente a quienes participan en los procesos, procedimientos y servicios asociados a la investigación.

- **Integridad científica.** - La integridad o rectitud deben regir no sólo la actividad científica de un investigador, sino que debe extenderse a sus actividades de enseñanza y a su ejercicio profesional. La integridad del investigador resulta especialmente relevante cuando, en función de las normas

deontológicas de su profesión, se evalúan y declaran daños, riesgos y beneficios potenciales que puedan afectar a quienes participan en una investigación. Asimismo, deberá mantenerse la integridad científica al declarar los conflictos de interés que pudieran afectar el curso de un estudio o la comunicación de sus resultados.

• **Consentimiento informado y expreso.** - En toda investigación se debe contar con la manifestación de voluntad, informada, libre, inequívoca y específica; mediante la cual las personas como sujetos investigadores o titular de los datos consienten el uso de la información para los fines específicos establecidos en el proyecto.

V.- RESULTADOS Y ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS

5.1.- RESULTADOS:

5.1.1 Respecto Al Objetivo Específico 1

Definir y detallar los mecanismos de control interno, aplicados en el área de ventas de las empresas pesqueras-industriales en el Perú.

CUADRO 1

AUTORES	RESULTADOS
Segura (2001).	Llegó a la conclusión que el área de ventas constituye una unidad importante dentro de la empresa por lo que la evaluación periódica del control interno permite minimizar riesgos de errores e irregularidades en perjuicio de la empresa, así mismo la evaluación del sistema de control interno permite determinar y

	<p>corregir deficiencias de importancia que inciden en la gestión del área de ventas.</p>
<p>Aguirre, L. & Sarmiento, S. (2007).</p>	<p>Concluyeron que la formulación del sistema de control interno y posterior aplicación va permitir mejorar significativamente la situación financiera y económica de la empresa según el análisis respectivo de los indicadores financieros periodo promedio de cobro donde muestra que la liquidez ha mejorado.</p>
<p>Alvarado (2004).</p>	<p>Comenta que el Control Interno ayuda a la gerencia, a confiar en que sus diferentes departamentos sean eficaces, y conseguir información verdadera y activa, logrando un buen ambiente de trabajo y productividad, tanto de los trabajadores como de la organización.</p>
<p>Villanueva (2013).</p>	<p>Recomendó que, se hace necesario que el control interno en las empresas pesqueras sea permanente, antes, durante y posterior; con el fin de conocer si el proceso productivo en estas organizaciones empresariales es coherente con las metas y objetivos que tienen previsto alcanzar, lo cual a no dudarlo ayudaría en cuanto a la toma de decisiones.</p> <p>Además es conveniente que la normatividad existente en cuanto al control interno sea de conocimiento y práctica del personal comprometido con estas funciones, con el fin que se cumpla a cabalidad y busque que la producción se encuentre dentro de los estándares previstos; así como también, la parte funcional de estas empresas.</p>
<p>Vásquez (2014).</p>	<p>manifiesta, que el control interno es un sistema que comprende el plan de la organización y todos los métodos</p>

	coordinados y medidas adoptadas dentro de una empresa con el fin de salvaguardar sus activos y verificar la confiabilidad de los datos contables.
Saldarriaga (2013)	Expresó que, La función del control interno es aplicable a todas las áreas de operación de los negocios, de su efectividad depende que la administración obtenga la información necesaria para seleccionar las alternativas, las que mejor convengan a los intereses de la empresa.

Fuente: Realización personal en base a los antecedentes nacionales, regionales y locales antes descritos.

5.1.2 Respecto Al Objetivo Específico 2

Definir y detallar los mecanismos de control interno, aplicados en el área de ventas de la empresa Refrigerados Fisholg & Hijos S.A.C.- Paita, 2018.

CUADRO 2

ENTREVISTA AL GERENTE DE VENTAS

N°	PREGUNTA PLANTEADA	SI	NO	A Veces
1	¿La empresa tiene establecido un Manual de Procedimientos Administrativos, contables y de Ventas?	x		
2	¿Se comunican las políticas corporativas existentes a todo el personal de ventas?	x		

3	¿Tiene un eficiente control interno en el departamento de ventas?	x		
4	¿Tiene bien establecido su área de ventas?	x		
5	¿Se determinan los saldos de las cuentas de clientes por lo menos una vez al mes, y los totales se comparan contra registros contables?	x		
6	¿Existe segregación de funciones en cuanto al proceso de ventas?	x		
7	¿Se elaboran periódicamente informes de ventas y de otras áreas estableciendo sus avances con respecto a las metas establecidas?			x
8	¿Existe registro oportuno de todas las ventas ya sean al contado o al crédito?	x		
9	¿Se realizan todos los documentos que se exigen en el proceso de ventas?	x		
10	¿Tienen una cartera de clientes fijos?	x		
11	Todas las operaciones de ventas son aprobadas por:			
	a. Gerente de ventas	x		
	b. departamento de contabilidad			
12	¿Existen documentos que evidencien el pedido de ventas?	x		
13	¿Las notas de embarque son registradas antes de realizarlas?	x		

14	¿Se preparan integraciones por antigüedad de saldos y estas son revisadas periódicamente por algún funcionario?			x
15	¿Existe y se aplica política para cuentas incobrables o de difícil recuperación?	x		
16	¿Las cancelaciones de cuentas por cobrar son autorizadas por funcionario competente?	x		
17	¿Las notas de cargo y crédito son autorizadas por funcionario competente?	x		
18	¿Si se otorgan descuentos, estos son aprobados por funcionario competente?	x		
19	¿Cuentan ya con comprobantes electrónicos?	x		
20	¿La producción vendida está debidamente asegurada hasta llegar a su destino?			x
21	¿Hacen ventas al exterior continuamente?	x		
22	¿Si cierta producción vendida está en malas condiciones, conceden una rebaja?	x		
23	¿Si se tienen ventas a crédito, existen expedientes de su otorgamiento con evidencia de su autorización?	x		
24	¿Se verifican los límites de crédito en cada operación?	x		
25	¿Se cuenta con un buen personal para ventas?	x		
26	¿Se otorgan descuentos por pronto pago?			x
27	¿Todos los documentos sustentatorios llegan oportunamente al departamento de contabilidad?	x		

28	¿Existen retrasos en los cobros a los clientes al crédito?			x
29	¿Las facturas de sus clientes son enviadas y registradas oportunamente luego de emitir las?	x		
30	¿La recepción de mercadería devuelta se hace previa verificación de la factura de venta?	x		
31	¿Antes de ejecutar la devolución de la mercadería esta es aprobada por los supervisores de ventas?	x		
32	¿El supervisor de ventas solicita un justificativo del porqué la devolución?	x		

Fuente: Elaboración propia en base a la entrevista aplicada al gerente de la empresa del caso (ver anexo 03).

5.1.3 Respecto Al Objetivo Específico 3

Elaborar un estudio comparativo de los Mecanismos De Control Interno Aplicados En El Área De Ventas De Las Empresas Pesqueras-Industriales en el Perú y de Refrigerados Fisholg & Hijos S.A.C.-Paíta, 2018.

CUADRO 3

ELEMENTO DE COMPARACIÓN	RESULTADOS DEL OBJETIVO ESPECÍFICO 1	RESULTADOS DEL OBJETIVO ESPECÍFICO 2	RESULTADOS
Área de ventas	Segura (2001) concluye que el área de ventas es una parte sustancial de la empresa, que a la mano del control interno, se evitarán diferentes riesgos que perjudiquen la gestión del área de ventas y por lo consiguiente de la productividad de la empresa.	La empresa pesquera Refrigerados Fisholg & hijos SAC, cuenta con un determinado área de ventas, que trata de evitar riesgos en su gestión para que establezca sus metas establecidas.	Coincide
Sistema de Control Interno	Aguirre, L. & Sarmiento, S. (2007). Concluyeron que la formulación del sistema de control interno y posterior aplicación va permitir mejorar significativamente la situación financiera y económica de la empresa según el análisis respectivo de los indicadores financieros periodo promedio de cobro donde muestra que la liquidez ha mejorado.	La empresa pesquera Refrigerados Fisholg & hijos SAC, cuenta con un sistema de control interno, teniéndolo establecido en todos sus documentos, manuales de políticas y normas de la empresa en todas sus áreas.	Coincide

Cumplimiento de funciones	Alvarado (2004). Comenta que un buen Control Interno va reflejar en la empresa un buen rendimiento en el personal, en el ambiente de trabajo, en la información financiera verdadera y detallada de sus operaciones realizadas en todas sus áreas. Logrando todas sus metas trazadas.	La empresa pesquera Refrigerados Fisholg & hijos SAC, el área de ventas cumple sus funciones y cuenta con un buen personal de ventas. Cumpliendo así con sus objetivos.	Coincide
Conocimiento de normas de control interno	Villanueva (2013). Recomendó que, se hace necesario que en las empresas pesqueras les es conveniente que la normatividad existente en cuanto al control interno sea de conocimiento y práctica del personal comprometido con estas funciones, con el fin que se cumpla a cabalidad y busque que la producción se encuentre dentro de los estándares previstos; así como también, la parte funcional de estas empresas.	La empresa pesquera Refrigerados Fisholg & hijos SAC, comunica las políticas corporativas existentes de control interno a todo el personal de ventas, sin importar su cargo.	Coincide
Función del control interno	Saldarriaga (2013) Expresó que, La función del control interno es aplicable a todas las áreas de operación de los negocios, de su efectividad depende que la administración obtenga la información necesaria para seleccionar las	La empresa pesquera Refrigerados Fisholg & hijos SAC, no cumple con su función de control interno eficiente ya que	No Coincide

	alternativas, las que mejor convengan a los intereses de la empresa.	no se elaboran periódicamente informes de ventas y de otras áreas, v por lo consiguiente no se establecen sus avances con respecto a las metas establecidas.	
--	--	--	--

Fuente: Elaboración propia, en base a las comparaciones de los resultados de los objetivos específicos 1 y 2

5.2.- ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS

5.2.1 Respecto Al Objetivo Específico 1

Segura (2001), expresa que una de las áreas más importante de una empresa es el área de ventas, por la que se debe mantener un control interno eficaz y continuo para evitar riesgos, irregularidades y así no perjudicar a la empresa.

Alvarado (2004) y Villanueva (2013), coinciden en manifestar que el control interno de las empresas pesqueras u otras deben ser de conocimiento y práctica permanente a los diferentes departamentos o áreas para recibir información fidedigna y rápida, logrando un eficiente trabajo del personal, obteniendo un mayor rendimiento en la productividad, además de cumplir metas y objetivos que tienen previsto alcanzar, lo cual a no dudarlo ayudaría en cuanto a la toma de decisiones.

Vásquez (2014) y Saldarriaga (2013), manifiestan que el control interno es un sistema que comprende el plan de la organización aplicable a todas las áreas, teniendo unos resultados eficaces con el fin de proteger los activos y comprobar los datos contables verdaderos, convenientes a los intereses de las empresas.

Aguirre, L. & Sarmiento, S. (2007), dicen que la formulación del sistema de control interno permite mejorar significativamente la situación financiera y económica de la empresa según análisis financieros respectivos, demostrando una mejora en la liquidez.

5.2.2 Respecto Al Objetivo Específico 2

La empresa pesquera Refrigerados Fisholg & hijos SAC, cuenta con una determinada área de ventas, en el cual no se elaboran periódicamente informes de ventas y sus avances con respecto a las metas establecidas.

La empresa pesquera Refrigerados Fisholg & hijos SAC, no aplica de manera eficiente el sistema de control interno, no cumpliendo con lo que tienen establecido en su manual de procedimientos, administrativos contables y de ventas.

En La empresa pesquera Refrigerados Fisholg & hijos SAC, en su área de ventas cumplen sus funciones y cuentan con un buen personal de ventas, además hay segregación de funciones.

La empresa pesquera Refrigerados Fisholg & hijos SAC, comunica las políticas corporativas existentes a todo el personal de ventas, para que actúen de manera eficiente.

La empresa pesquera Refrigerados Fisholg & hijos SAC, no se elaboran periódicamente informes de ventas y de otras áreas por los gerentes de las diferentes áreas, lo cual no permite establecer sus avances con respecto a las metas establecidas en forma periódica.

5.2.3 Respecto Al Objetivo Específico 3

Área de ventas.

Según los resultados obtenidos (objetivo específico 1) y del caso en estudio (objetivo específico 2), coinciden en afirmar que el área de ventas es una unidad

importante en la empresa, que haciendo periódicamente informe de ventas se revisarán sus avances y así evitarán errores y se cumplirán metas establecidas.

Sistema de Control Interno

Según los resultados obtenidos (objetivo específico 1) y del caso en estudio (objetivo específico 2), coinciden en expresar que aplicando y monitoreando continuamente el sistema de control interno mejorará la situación económica y financiera de la empresa, teniendo establecidos diferentes manuales para lograr un eficiente control interno.

Cumplimiento de funciones

Según los resultados obtenidos (objetivo específico 1) y del caso en estudio (objetivo específico 2), coinciden en afirmar que los trabajadores que cumplan sus funciones en el área de ventas eficientemente, ayudarán a la empresa a tener un buen control interno, ya que se obtendrá información rápida y confiable y además habrá un buen clima laboral.

Conocimientos de normas de control interno

Según los resultados obtenidos (objetivo específico 1) y del caso en estudio (objetivo específico 2), coinciden en expresar que al difundir y a practicar las normas de control interno a todo el personal sin excepción, ayudan al buen funcionamiento de la empresa.

Función del Control Interno

Según los resultados obtenidos (objetivo específico 1) y del caso en estudio (objetivo específico 2), no coinciden en expresar que la función del control interno es aplicable a todas las áreas de la empresa para la efectividad de esta y así lograr sus metas establecidas, ya que la empresa no cumple eficientemente con el control interno del área de ventas, específicamente al no elaborar sus informes periódicamente para verificar los avances de la empresa.

VI.- CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

6.1.- CONCLUSIONES

6.1.1.-Respecto Al Objetivo Específico 1:

Según lo expresado por los diferentes autores revisados anteriormente, llego a la conclusión que el control interno es un sistema que comprende el plan de la organización en todas sus áreas y todas las medidas adoptadas dentro de ella sobretodo en el área de ventas hacen un trabajo eficiente con el fin de salvaguardar sus activos y verificar la confiabilidad de los datos elaborando informes continuos supervisados y evaluados por el gerente o personal competitivo. Así mismo en cualquier organización u empresa se tiene como ayuda a los trabajadores con sus conocimientos y aplicaciones a las diferentes normas. Por lo tanto, el área de ventas juega un papel importante en la empresa, ya que es la encargada de poner a disposición los productos que se distribuyen, y su eficaz funcionamiento ayuda a obtener buenos resultados económicos y financieros en la empresa.

6.1.2.- Respecto Al Objetivo Específico 2:

En cuanto a la empresa pesquera Refrigerados Fisholg & hijos SAC, (caso en estudio) se concluye que cuenta con un sistema de control interno, sobretodo en el área de ventas, contando así con un buen personal conocedor en todas sus áreas, aplicando de forma imparcial las normas, procedimientos, reglas establecidas por esta empresa. Esto no permite llevar un buen manejo y unos buenos resultados financieros y económicos, no logrando así sus metas establecidas, es decir para un mejor control no utiliza los diferentes documentos esenciales descritos anteriormente.

El área de ventas se reconoce como principal ingreso para la empresa, obteniendo los ingresos por ventas que han sido presupuestados a través de la distribución y venta de productos.

6.1.3.-Respecto Al Objetivo Específico 3:

Se puede concluir que está definido que el área de ventas es parte importante de la empresa, y que un buen funcionamiento y aplicación del sistema de control interno permitirá un buen desarrollo en la empresa, así mismo dirige un diseño de estrategia comercial, y diseño de precios junto con la gerencia.

El control interno ha sido conceptuado por diferentes autores y también expresan que en el área de ventas se toman en cuenta dos tipos de controles tanto operativos como contables, los mismos que son utilizados por la empresa pesquera Refrigerados Fisholg & hijos SAC imparcialmente. No logrando establecer las metas propuestas al inicio de cada ejercicio. Por lo consiguiente también se concluye que todos los trabajadores de diferentes puestos desarrollan su trabajo en un buen ambiente, y son conocedores de las diferentes reglas, normas, políticas establecidas para llevar un eficiente control

interno, pero aun así no realizan informes periódicos para evaluar la productividad de la empresa.

6.2.- RECOMENDACIONES

- Se debería evaluar continuamente el control interno en el área de ventas de la Empresa Pesquera Refrigerados Fisholg & Hijos SAC, con la finalidad de mejorar e implementar los controles internos.
- Crear un flujograma del proceso de ventas, en la Empresa Pesquera Refrigerados Fisholg & Hijos SAC, para que así tengan una secuencia cronológica única y fija, la cual favorecería al proceso de ventas.
- La Empresa Pesquera Refrigerados Fisholg & Hijos SAC, debe establecer nuevas políticas para favorecer a los clientes que cancelen al crédito y contratar seguros de exportación marítima, para fortalecer la exportación de la producción.

ASPECTOS COMPLEMENTARIOS

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Aguirre, L. & Sarmiento, S. (2008). *“Diseño y Formulación de un Sistema de Control Interno en el área de ventas de la empresa Distribuidora Agrícola S.A.C.”*, tesis de la facultad de ciencias económicas y administrativas de la Universidad Nacional de Trujillo.

Alvarado P. (2004), *“El Control Interno en una Empresa Comercial en Perú”* (15 e. Ed.) Síntesis del Control interno. Perú, Lima.

Asociación Oceanográfica Uruguay (1981), artículo *“información sobre la ordenación pesquera”* - Uruguay. Disponible en: <https://asociacionoceanograficauruguay.wordpress.com/pesca-nasonfso/ordenacion-pesquera/>

Clarín noticias (2011) en su artículo *“Las empresas pesqueras tienen su Mesa de Enlace”* -Argentina. Disponible en: https://www.clarin.com/empresas_y_negocios/empresas-pesqueras-Mesa-Enlace_0_S134oIM6wXl.html

Correo (2015), Piura. Artículo *“Paita: detectan millonaria pérdida por falta de control a empresas pesqueras”* Disponible en: <http://www.piuraenlinea.com/noticias/regionales/07/10/2015/paita-detectan-millonaria-perdida-por-falta-de-control-empresas>

E. Fowler N., *“Tratado de Auditoría”*, Ed. Contabilidad Moderna, Buenos Aires, 1976: Recuperado de: <http://www.monografias.com/trabajos59/evolucion-control-interno/evolucion-control-interno2.shtml#ixzz4yDJ23bD8>

Frás I. (2016), Artículo *“El control interno de las empresas”*, Recuperado de: <https://perspectivasperu.ey.com/2016/06/13/control-interno-empresas/>

Gestión (2013), Lima. En la entrevista a F. Miranda, en el artículo, *“Sector pesquero: La investigación y el control permitirán la explotación sostenible de la anchoveta”*.

Disponible en: <https://gestion.pe/economia/sector-pesquero-investigacion-y-control-permitiran-explotacion-sostenible-anchoveta-2066050>

Gestión (2013), Lima. En la entrevista a M. Gutiérrez, en el artículo, “*Sector pesquero: La investigación y el control permitirán la explotación sostenible de la anchoveta*”. Disponible en: <https://gestion.pe/economia/sector-pesquero-investigacion-y-control-permitiran-explotacion-sostenible-anchoveta-2066050>

Guiñansaca & Malla (2014), “*Elaboración e implementación de procedimientos de control interno aplicados a la empresa camaronera manglar S.A.*”; tesis de la facultad de ciencias económicas y administrativas de la Universidad de Cuenca. Cuenca-Ecuador. Disponible en: <http://dspace.ucuenca.edu.ec/bitstream/123456789/5342/1/TESIS.pdf>

INFORME COSO, (1992). Recuperado de: <http://www.monografias.com/trabajos59/evolucion-control-interno/evolucion-control-interno2.shtml#ixzz4yDMXzikV>

Minagricultura (2017) - Colombia, disponible en: https://www.minagricultura.gov.co/planeacion-control_gestión/Paginas/Control-Interno.aspx

Pacheco (2013), “*La gestión financiera, los mecanismos de control interno y los tributos de las empresas del sector industrial rubro empresas pesquera de la provincia de Paita – Piura en el periodo 2013*”; Tesis de la facultad de ciencias contables financieras y administrativas de la Universidad católica “Los Ángeles de Chimbote” Piura- Perú. Disponible en: <http://erp.uladech.edu.pe/archivos/03/03012/documentos/119472/7224/11947220150124021408.pdf>.

Perú exporta (2013), en su artículo “*En Fuerte Ascenso las Exportaciones Pesqueras No Tradicionales*” - Perú. Disponible en: <http://peruxport.blogspot.pe/2013/04/en-fuerte-ascenso-las-exportaciones.html>

Saldarriaga (2013), “*La gestión financiera, los mecanismos de control interno, los tributos y su impacto en los resultados de gestión de las empresas del sector pesquero*”

rubro pesca de consumo del departamento de Piura, periodo 2013”: Tesis de la facultad de ciencias contables financieras y administrativas de la universidad católica “Los Ángeles de Chimbote” Piura-Perú. Disponible en: <http://erp.uladech.edu.pe/archivos/03/03012/documentos/177735/4576/17773520140419073618.pdf>.

Segura P. (2001), *Incidencia de la Evaluación del Sistema de Control Interno: La gestión del área de ventas de una Empresa Comercializadora de Ropa. Perú, La Libertad.*

ULADECH (2016), *CÓDIGO DE ÉTICA PARA LA INVESTIGACIÓN. VERSIÓN 001 Aprobado por acuerdo del Consejo Universitario con Resolución N° 0108-2016-CU-ULADECH Católica, de fecha 25 de enero de 2016.* Disponible en: <http://www.uladech.edu.pe/images/stories/universidad/documentos/2016/codigo-de-etica-para-la-investigacion-v001.pdf>.

Vásquez (2014), “*El control interno y su influencia en los procesos Logísticos de las empresas pesqueras del Perú, el caso de La empresa x de Chimbote – 2014*”; tesis de la facultad de ciencias contables financieras y administrativas de la Universidad Católica Los ángeles de Chimbote. Chimbote-Perú. Disponible en: <http://erp.uladech.edu.pe/archivos/03/03012/documentos/139017/4587/13901720140420073926.pdf>

Villanueva (2013), “*Efectos del control interno en la gestión de las empresas pesqueras de la actividad exportadora Paita – Piura*”: Tesis de la Universidad de San Martín de Porres. Lima-Perú. Disponible en: http://www.repositorioacademico.usmp.edu.pe/bitstream/usmp/635/3/villanueva_dm.pdf

ANEXOS

ANEXO 1: ENTREVISTA

FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, FINANCIERAS Y



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE
ADMINISTRATIVAS

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

Señor Gerente de Ventas:

Reciba Usted mi cordial saludo:

Agradeceré su participación respondiendo a las preguntas planteadas en la entrevista, el cual permitirá realizar mi informe de investigación:

“LOS MECANISMOS DE CONTROL INTERNO, APLICADOS EN EL ÁREA DE VENTAS DE LAS EMPRESAS PESQUERAS-INDUSTRIALES EN EL PERÚ.”

CASO: REFRIGERADOS FISHOLG & HIJOS S.A.C.

PAITA, 2018

Encuestador: Panta Gonzales Roxana Mariella

Fecha: Mayo, 2018

Instrucciones: Sírvase a marcar con una “X” la opción que usted considera la correcta.

I. PARA DETERMINAR LOS MECANISMOS DE CONTROL INTERNO EN EL ÁREA DE VENTAS DE LOS CASOS EN ESTUDIO EN LA CIUDAD DE PAITA, 2018.

N°	PREGUNTA PLANTEADA	SI	NO	A Veces
1	¿La empresa tiene establecido un Manual de Procedimientos Administrativos, contables y de Ventas?	x		
2	¿Se comunican las políticas corporativas existentes a todo el personal de ventas?	x		
3	¿Tiene un eficiente control interno en el departamento de ventas?	x		
4	¿Tiene bien establecido su área de ventas?	x		
5	¿Se determinan los saldos de las cuentas de clientes por lo menos una vez al mes, y los totales se comparan contra registros contables?	x		
6	¿Existe segregación de funciones en cuanto al proceso de ventas?	x		
7	¿Se elaboran periódicamente informes de ventas y de otras áreas estableciendo sus avances con respecto a las metas establecidas?			x
8	¿Existe registro oportuno de todas las ventas ya sean al contado o al crédito?	x		
9	¿Se realizan todos los documentos que se exigen en el proceso de ventas?	x		
10	¿Tienen una cartera de clientes fijos?	x		
11	Todas las operaciones de ventas son aprobadas por:			
	a. Gerente de ventas	x		
	b. departamento de contabilidad			

12	¿Existen documentos que evidencien el pedido de ventas?	x		
13	¿Las notas de embarque son registradas antes de realizarlas?	x		
14	¿Se preparan integraciones por antigüedad de saldos y estas son revisadas periódicamente por algún funcionario?			x
15	¿Existe y se aplica política para cuentas incobrables o de difícil recuperación?	x		
16	¿Las cancelaciones de cuentas por cobrar son autorizadas por funcionario competente?	x		
17	¿Las notas de cargo y crédito son autorizadas por funcionario competente?	x		
18	¿Si se otorgan descuentos, estos son aprobados por funcionario competente?	x		
19	¿Cuentan ya con comprobantes electrónicos?	x		
20	¿La producción vendida está debidamente asegurada hasta llegar a su destino?			x
21	¿Hacen ventas al exterior continuamente?	x		
22	¿Si cierta producción vendida está en malas condiciones, conceden una rebaja?	x		
23	¿Si se tienen ventas a crédito, existen expedientes de su otorgamiento con evidencia de su autorización?	x		
24	¿Se verifican los límites de crédito en cada operación?	x		
25	¿Se cuenta con un buen personal para ventas?	x		
26	¿Se otorgan descuentos por pronto pago?			x

27	¿Todos los documentos sustentatorios llegan oportunamente al departamento de contabilidad?	x		
28	¿Existen retrasos en los cobros a los clientes al crédito?			x
29	¿Las facturas de sus clientes son enviadas y registradas oportunamente luego de emitir las?	x		
30	¿La recepción de mercadería devuelta se hace previa verificación de la factura de venta?	x		
31	¿Antes de ejecutar la devolución de la mercadería esta es aprobada por los supervisores de ventas?	x		
32	¿El supervisor de ventas solicita un justificativo del porqué la devolución?	x		

MUCHAS GRACIAS

ANEXO 2: CRONOGRAMA GANTT
Cronograma De Actividades

ACTIVIDADES	MESES 2018			
	SET.	OCT.	NOV.	DIC.
Elaboración del informe				
Recolección de Datos				
Trabajo en Campo				
Revisión y Corrección				
Presentación y sustentación del informe				

ANEXO 3: PRESUPUESTO

BIENES

Detalle	Cantidad	Unidad de Medida	Precio S/.
Dispositivo USB	01	Unidad	35.00
Laptop Toshiba	01	Unidad	1600.00
TOTAL S/.			1635.00

SERVICIOS

Detalle	Cantidad	Unidad de Medida	Precio	
			Unitario	Total
Internet	50	Horas	1.00	50.00
Movilidad	16	Pasajes	15.00	240.00
TOTAL S/.				290.00

RESUMEN DEL PRESUPUESTO

RUBRO	IMPORTE
Bienes	1635.00
Servicios	290.00
TOTAL S/.	1925.00

FINANCIAMIENTO:

Totalmente Autofinanciado por el alumno investigador.

