

RESUMEN EJECUTIVO

La presente tesis tiene como propósito el rediseño del sistema de control interno para mejorar el proceso de ventas de la compañía Importadora Alaska S, aplicando como método de evaluación el COSO II. Esta investigación busca proponer las mejores alternativas para contribuir al fortalecimiento del control y mejora de la eficiencia del proceso de ventas, para lo cual se identificó los riesgos potenciales que podrían presentarse dentro de la empresa. Por tal razón, la metodología utilizada del COSO II, permite tener un panorama claro de los aspectos positivos y negativos que deberán ser analizados por parte de la Gerencia para lograr mejorar específicamente el proceso de ventas. El Capítulo I, de la presente tesis se basa en el ámbito en el cual se desenvuelve la compañía. El Capítulo II, se presenta la metodología la cual se va a aplicar en el rediseño del proceso de ventas. El Capítulo III, hace referencia al diagnóstico situación actual de la organización y específicamente del proceso de ventas, identificando las debilidades de control y los riesgos que existen en el proceso de ventas. El Capítulo IV, hace referencia a la misión, la visión, políticas, estrategias, valores de la compañía para determinar el direccionamiento estratégico. El Capítulo V, refleja el rediseño del proceso de ventas para mejorar la eficiencia de los procedimientos administrativos, que podrían afectar el desarrollando normal de Importadora Alaska S.A. Las conclusiones y recomendaciones que ayudarán al nivel directivo a tomar acciones correctivas para fortalecer el sistema de control interno.

Palabras Clave

- **FORTALECIMIENTO**
- **EFICIENCIA**
- **ACCIONES**
- **DEBILIDADES**
- **RIESGOS**