



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES DE
CHIMBOTE
FACULTAD DE CIENCIAS E INGENIERÍA
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

**CONTROL INTERNO DE INVENTARIOS Y SU
INCIDENCIA EN LAS VENTAS DE LAS EMPRESAS DEL
PERÚ CASO: IMPORTACIONES Y SERVICIOS
GENERALES RUMICHE S.R.L – SULLANA, 2023 Y
PROPUESTA DE MEJORA.**

**TESIS PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE
CONTADOR PÚBLICO**

AUTORA

OLIVA NUÑEZ, SANDRA JUDITH

ORCID: 0000-0002-0496-7302

ASESOR

GONZALES RENTERIA YURI GAGARIN

ORCID: 0000-0002-6859-7996

CHIMBOTE – PERÚ

2024



FACULTAD DE CIENCIAS E INGENIERÍA
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

ACTA N° 0006-064-2024 DE SUSTENTACIÓN DEL INFORME DE TESIS

En la Ciudad de **Chimbote** Siendo las **08:40** horas del día **04** de **Enero** del **2024** y estando lo dispuesto en el Reglamento de Investigación (Versión Vigente) ULADECH-CATÓLICA en su Artículo 34º, los miembros del Jurado de Investigación de tesis de la Escuela Profesional de **CONTABILIDAD**, conformado por:

ESPEJO CHACON LUIS FERNANDO Presidente
MONTANO BARBUDA JULIO JAVIER Miembro
SOTO MEDINA MARIO WILMAR Miembro
Dr. GONZALES RENTERIA YURI GAGARIN Asesor

Se reunieron para evaluar la sustentación del informe de tesis: **CONTROL INTERNO DE INVENTARIOS Y SU INCIDENCIA EN LAS VENTAS DE LAS EMPRESAS DEL PERÚ CASO: IMPORTACIONES Y SERVICIOS GENERALES RUMICHE S.R.L - SULLANA, 2023 Y PROPUESTA DE MEJORA.**

Presentada Por :
(0403181011) **OLIVA NUÑEZ SANDRA JUDITH**

Luego de la presentación del autor(a) y las deliberaciones, el Jurado de Investigación acordó: **APROBAR** por **UNANIMIDAD**, la tesis, con el calificativo de **14**, quedando expedito/a el/la Bachiller para optar el **TITULO PROFESIONAL** de **Contador Público**.

Los miembros del Jurado de Investigación firman a continuación dando fe de las conclusiones del acta:

ESPEJO CHACON LUIS FERNANDO
Presidente

MONTANO BARBUDA JULIO JAVIER
Miembro

SOTO MEDINA MARIO WILMAR
Miembro

Dr. GONZALES RENTERIA YURI GAGARIN
Asesor



CONSTANCIA DE EVALUACIÓN DE ORIGINALIDAD

La responsable de la Unidad de Integridad Científica, ha monitorizado la evaluación de la originalidad de la tesis titulada: CONTROL INTERNO DE INVENTARIOS Y SU INCIDENCIA EN LAS VENTAS DE LAS EMPRESAS DEL PERÚ CASO: IMPORTACIONES Y SERVICIOS GENERALES RUMICHE S.R.L - SULLANA, 2023 Y PROPUESTA DE MEJORA. Del (de la) estudiante OLIVA NUÑEZ SANDRA JUDITH, asesorado por GONZALES RENTERIA YURI GAGARIN se ha revisado y constató que la investigación tiene un índice de similitud de 0% según el reporte de originalidad del programa Turnitin.

Por lo tanto, dichas coincidencias detectadas no constituyen plagio y la tesis cumple con todas las normas para el uso de citas y referencias establecidas por la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote.

Cabe resaltar que el turnitin brinda información referencial sobre el porcentaje de similitud, más no es objeto oficial para determinar copia o plagio, si sucediera toda la responsabilidad recaerá en el estudiante.

Chimbote, 26 de Marzo del 2024



Mgtr. Roxana Torres Guzman
RESPONSABLE DE UNIDAD DE INTEGRIDAD CIENTÍFICA

DEDICATORIA

A Dios por permitirme entrar en el mundo del conocimiento y por hacer posible culminar con este informe de tesis el cual me servirá para lograr mi realización como profesional. A mis Padres Ricardo Oliva y Carmen Núñez y a mis hermanos por guiarme en el camino correcto, por su apoyo absoluto, amor y afecto y por ser partícipes no solo de este logro sino también en todos los objetivos y metas realizados a lo largo de mi vida.

AGRADECIMIENTO

A Dios por darme salud, amor y vida, que son el regalo más grande y maravilloso que existe, también por darme fortaleza y perseverancia para hacer frente a mis miedos y así tener la fuerza para salir adelante a pesar de las adversidades y lograr mis objetivos. A mis Padres que son mi apoyo incondicional, a mi asesor que gracias a su dedicación y paciencia ha sido posible cumplir con este objetivo y demás personas que son partícipes de este logro.

ÍNDICE

ACTA DE SUSTENTACIÓN	II
CONSTANCIA DE ORIGINALIDAD TURNITIN.....	III
DEDICATORIA.....	IV
AGRADECIMIENTO	V
RESUMEN.....	VIII
I. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	10
1.1 Descripción del problema.....	10
1.2 Formulación del problema	16
1.3 Justificación.....	16
1.4 Objetivo General	17
1.5 Objetivos Específicos.....	17
II. MARCO TEÓRICO.....	18
2.1 Antecedentes	18
2.2 Bases Tóricas.....	28
2.3 Hipótesis (en caso aplique).....	39
III. METODOLOGÍA.....	41
3.1 Nivel, Tipo y Diseño de Investigación.....	41
3.2 Población y Muestra.....	41
3.3 Variables. Definición y Operacionalización.....	42
3.4 Técnicas e instrumentos de recolección de información	44
3.5 Método de análisis de datos.....	44
3.6 Aspectos Éticos	44
IV. RESULTADOS Y DISCUSIÓN	46
4.1 Resultados	46
4.2 Discusión	55
V. CONCLUSIONES.....	61
VI. RECOMENDACIONES	67
Referencias Bibliográficas	70
ANEXOS	75
Anexo 01. Matriz de Consistencia.....	75
Anexo 02. Instrumento de recolección de información	76
Referencia Bibliográfica.....	77
Anexo 03. Validez del instrumento	81
Anexo 04: Confiabilidad del instrumento.....	86
Anexo 05: Consentimiento Informado	87

Anexo 06: Documento de aprobación de institución para la recolección de información.....	88
Anexo 07: Evidencias de ejecución.....	89

RESUMEN

Cabe resaltar lo valioso de mantener un adecuado control de las existencias dado que ello permitirá tener información actualizada para la toma de decisiones, incluyendo el compromiso con todos los trabajadores y así poder obtener un volumen de ventas adecuado asegurando el cumplimiento de los planes de la entidad; el objetivo de la investigación fue: Describir la incidencia del control interno de inventarios en las ventas de las empresas del Perú caso: Importaciones y Servicios Generales Rumiche S.R.L – Sullana, 2023 y proponer mejoras. El tipo de investigación fue descriptivo de nivel cualitativo, de diseño no experimental y estudio de caso, aplicó la técnica de la revisión bibliográfica y de la entrevista a través de un cuestionario. Los resultados demuestran que el control interno de inventarios permite tener una mejor clasificación de los productos con mayor demanda, a través de registros que facilitan el control de las entradas y salidas de mercadería, obteniendo mejores resultados en las ventas, y atención al cliente. También se encontró que la empresa en estudio no mantiene un adecuado control de sus productos ello repercute de manera negativa en sus ventas, por lo que presenta debilidades en el stock sin satisfacer las necesidades provocando muchas veces pérdidas de venta y de clientes. Se concluye que el control de inventarios que se mantiene es débil, debido a la falta de implementación de herramientas que ayuden a mejorar la gestión de los mismos de lo contrario se verán afectadas las ventas y consiguientemente los resultados de la entidad.

Palabras Clave: Control interno, inventarios, ventas

ABSTRACT

It is worth highlighting the value of maintaining adequate control of stocks given that this will allow having updated information for decision making, including commitment to all workers and thus being able to obtain an adequate sales volume, ensuring compliance with the entity's plans; The objective of the research was: Describe the incidence of internal inventory control on the sales of companies in Perú, case: Importaciones y Servicios Generales Rumiche S.R.L – Sullana, 2023 and propose improvements. The type of research was descriptive at a qualitative level, with a non-experimental design and case study, applying the technique of bibliographic review and interview through a questionnaire. The results show that internal inventory control allows for a better classification of the products with the greatest demand, through records that facilitate the control of merchandise entries and exits, obtaining better results in sales and customer service. It was also found that the company under study does not maintain adequate control of its products, which has a negative impact on its sales, which is why it presents weaknesses in stock without satisfying needs, often causing loss of sales and customers. It is concluded that the inventory control that is maintained is weak, due to the lack of implementation of tools that help improve their management, otherwise sales will be affected and, with it, the results of the entity.

Keywords: Internal control, inventories, sales

I. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1 Descripción del problema

Hoy en día las empresas constituyen un papel importante dentro de la economía global, sin distinguir el tamaño y tipo a la que pertenecen, identificándose como principal objetivo satisfacer las necesidades de la población que cada día aumentan más, generando a su vez oportunidades de empleo para muchos jóvenes y aquellos profesionales que no solo buscan obtener ingresos sino también son un ejemplo de emprendimiento para muchos de ellos. De acuerdo con (Agué, 2010) define a la empresa como un conjunto de factores de producción los cuales son necesarios para la producción de bienes, semielaborados, maquinaria, entre otros bienes de capital, así como también factores mercantiles puesto que la mercadería no se vende por sí misma, y factores financieros ya que es necesario recurrir a las instituciones financieras para realizar inversiones, así mismo toda institución establece fines y objetivos que cumplir los cuales se convierten en la razón de su existencia. Remotamente en la base de la economía de mercado estos objetivos se ven asociados en aumentar sus beneficios, hoy en día este concepto de los objetivos es más amplio en la que se resalta el incremento del valor de la entidad.

Cabe resaltar que los diferentes factores que se incorporan a la empresa tienen estrecha relación para el logro de los objetivos, de lo contrario no existiría empresa ni cumplimiento de objetivos, no obstante, esa organización de tener un fin en específico lo tiene a cargo otro elemento empresarial como lo es la administración o dirección de la entidad. Es así que la dirección se encarga de planificar el logro de los objetivos, ordena los factores y se ocupa de que las decisiones se lleven a cabo, controlando los desvíos que se puedan dar entre los resultados obtenidos y los esperados. Por ende, este factor se responsabiliza de unificar los esfuerzos para lograr los objetivos integrales del sistema empresarial. Por consiguiente, existen principios y normas en las que se rigen las empresas con peculiaridades para cada tipo de empresa teniendo en cuenta la situación en la que se encuentra, es así que las empresas por su tamaño se distinguen en pequeñas medianas y grandes empresas, así mismo según su actividad se pueden clasificar por sectores económicos como primario, industrial y de servicio, de acuerdo al ámbito pueden ser locales, regionales, nacional e internacionales, según su propiedad pueden ser privadas en las que el capital corresponde a una propiedad particular, públicas en las que el capital es propiedad del estado, mixtas en las que el capital es tanto del estado como de particulares y cooperativas o sociales siendo que los trabajadores

son además sus propietarios. Y según su forma jurídica pueden ser empresas dirigidas por una persona natural y la empresa social que se constituye por una persona jurídica o sociedad, aquí se distinguen cinco tipos de sociedades como la sociedad anónima, de responsabilidad limitada, en comandita, colectiva y cooperativa.

Cabe resaltar que dentro del marco empresarial existen cuatro regímenes tributarios de los cuales las empresas se pueden acoger de acuerdo a las características que dispone cada uno de ellos, dentro de ellos se encuentra al régimen MYPE Tributario que fue creado especialmente para las micro y pequeñas empresas con el fin de fortalecer su crecimiento aumentando la competitividad dentro del mercado interno y externo, promoviendo la formalización y desarrollo continuo, basado en la inclusión social, accediendo al empleo digno e idóneo. En su definición, considera a la Micro y Pequeña Empresa como aquella unidad económica que está conformada por una persona natural o jurídica, y puede constituirse de acuerdo a cualquiera de las formas de organización, y entre sus características se detallan para la micro empresa el número de trabajadores es de 1 hasta 10 y sus ventas anuales tienen un monto máximo de 150 UIT (Unidades Impositivas del Trabajador) pequeña empresa que debe tener entre 1 a 100 trabajadores y sus ventas anuales tienen un monto máximo de 1700 UIT, así mismo para la mediana empresa sus ventas anuales deben ser superiores a 1700 UIT y hasta el monto máximo de 2300 UIT y puede llegar a tener hasta 250 trabajadores. (Régimen MYPE Tributario, 2023).

De acuerdo con Cañari (2023), estima que las pequeñas y medianas empresas representan los pilares de la economía latinoamericana, sin embargo, su participación en la exportación es baja alcanzando un 13% de las pymes que exportan. Sin embargo, Contreras (2023) en su estudio realizado, sostiene que las Mipypmes (micro, pequeñas y medianas empresas) representan el 21% del PBI y el 99% del empleo formal, siendo este un aporte muy importante dentro de la economía peruana, concentrando gran parte de la PEA, así como el mayor número de empresas. Sin embargo, uno de los problemas con mayor relevancia que afectan el desarrollo de estas organizaciones, se encuentran el acceso al crédito, la alta informalidad y problemas en la productividad. Pese a las dificultades que atraviesan todas las empresas, los grandes gerentes siempre buscan la mejor forma de controlarlas, evitando en lo posible aquellos riesgos o eventos que afecten a la misma. Cabe resaltar la implementación de controles que se viene desarrollando desde muchos años atrás con la finalidad de detectar a tiempo cualquier tipo de irregularidad, permitiendo que la entidad

esté preparada para los cambios en el entorno económico, fortaleciendo la competitividad y crecimiento. Gracias a los controles internos las entidades pueden solucionar cualquier dificultad que se presente siendo cada vez más exigibles, puesto que su efectividad se ve reflejada en la obtención de resultados positivos y con ello el logro de los objetivos.

La creación del control interno tuvo lugar en los Estados Unidos, con la participación de cinco empresas creando una comisión llamada Treadway, la que se preocuparía por investigar los factores causantes de las alteraciones en la preparación de la información financiera en las entidades públicas. Esto los conllevó a elaborar un informe detallando la identificación de actos inapropiados, evaluación de los riesgos e implementando controles que aseguren la razonabilidad de la información financiera, según lo afirmado por el autor (Fonseca, 2011). De ahí parte que el control interno viene siendo una herramienta importante dentro de las organizaciones. En su definición el control interno, es el plan en el que una entidad establece normas, procedimientos y herramientas relacionadas con la finalidad de salvaguardar los recursos de la misma, así como la prevención de errores y desviaciones en los procesos que supone cada actividad, garantizando la confiabilidad y razonabilidad de la información financiera. Además, se logra que la entidad cumpla sus objetivos respecto a la rentabilidad, conduciéndola al dónde quiere llegar, evitando cualquier peligro que se presente. (Actualicese, 2021)

Cabe resaltar que el control interno viene siendo una herramienta muy amplia, puesto que no solo se centra a mejorar una sola área de la entidad sino que está presente en todos sus aspectos, según como lo estipula el actor Mantilla (2013), afirma que el control interno se expande más allá de lo que normalmente se acostumbra a relacionarlos como las direcciones de contabilidad y finanzas, sin embargo, también incluyen lo relacionado como los presupuestos, costos, reportes de las actividades diarias, cumplimiento de actividades, entre otros. Por consiguiente, el centro de atención de los empresarios, es que la empresa sea rentable y obtener cada vez más ganancias, enfocándose principalmente en aumentar sus ventas. Pese a lo anterior se puede decir que uno de los recursos más importantes dentro de las organizaciones son los inventarios, ya que gracias a su venta se obtienen los ingresos. Con la finalidad de profundizar más sobre este concepto, tomando como referencia la publicación del autor (Loja 2015) que se citó en Ramírez (2023). Manifiesta que los inventarios son un conjunto de bienes que posee la entidad, los mismos que se deben estimar y contabilizar a través de métodos y procedimientos para poder organizarlos, clasificarlos y controlarlos.

Así mismo, para Escandón et al., (2021), estima que los inventarios también pueden ser considerados, como aquellos artículos o productos que se depositan en un almacén para luego continuar con su proceso de producción y/o venta. Dicho ello, el control de inventarios, se constituye en una herramienta esencial en las organizaciones, puesto que permite mantener actualizado la cantidad que existe de productos mantenidos para la venta y en el lugar que corresponde, para que posteriormente pueda ser verificado con la base de datos. Por lo tanto, es importante porque tiene como finalidad el abastecimiento de los productos, evitando que la entidad quede sin stock y pueda cumplir con sus objetivos de venta, proporcionando a la vez información oportuna acerca de este rubro. (Adrianzen 2021) citado en (Ramírez, 2023)

Por su parte Ladrón (2020), indica que el control de inventarios es necesario en todas las entidades, para garantizar el avance del proceso productivo, sin embargo, llevar un control continuo cuando existe una elevada cantidad de producto, puede ocasionar costos mayores, ante ello resulta necesario fijar que tipo de control se va a realizar. Al mismo tiempo, afirma que al realizar una gestión de stock oportuna se obtiene una información puntual sobre las entradas y salidas de mercadería, ejerciendo una igualdad en cuanto al nivel de pedidos con relación a la demanda. Cabe precisar bajo este contexto, que existe una estrecha relación entre los inventarios y las ventas, dado que como dueño a través de su registro tiene el conocimiento sobre la cantidad de productos que ha adquirido, y de acuerdo a su rotación sabrá que productos ha vendido más, así mismo mantiene al tanto sobre qué productos están por agotarse para realizar el respectivo abastecimiento y cuanto debe comprar.

En este sentido, es importante establecer una planificación de las ventas, tomando la opinión de Pereira (2019), estima que las ventas deben pasar por un proceso, en primer lugar, deben tener previa autorización de la dirección general que, junto con el área de ventas, realizan una estimación referente a las unidades y precios a vender manteniendo comunicación con el área de costos, para finalmente tener una razonabilidad sobre las utilidades que se esperan obtener. De igual manera las proyecciones de venta que realice la entidad, deben tener un fin en atención a la realidad económica, es decir no se puede tener una visión diferente sin tener en cuenta el entorno. Por ello es significativa la participación con todas las áreas, puesto que las ventas son el centro para el cumplimiento de los objetivos. Respecto a las ventas programadas, se debe tener en cuenta la información oportuna que detalla, cuáles son los productos mínimos y máximos requeridos por la demanda del área de ventas, con el

propósito de poseer una eficiencia en la gestión del inventario. Sin embargo, si se tiene un sobre stock, posteriormente se tendrán problemas en el pago de proveedores, puesto que si no se vendió no hay dinero para hacer frente a los pagos. Bajo esta perspectiva, el área de ventas debe realizar una planeación pertinente en las que se establece las actividades a realizar, en concordancia con las áreas involucradas, con la participación del marketing, haciendo uso de la publicidad y demás medios promocionales. Así mismo, cada departamento debe proporcionar información en calidad de reportes de acuerdo a las operaciones realizadas, cumpliendo ciertos criterios, facilitando su interpretación, y de esta manera conducir a la toma de decisiones para cumplir con lo establecido.

En definitiva, el control de inventarios en relación a las ventas posibilita brindar un servicio de calidad al cliente, de modo que al momento de vender un determinado producto este se tendrá de una manera ordenada, cumpliendo así con las expectativas del comprador, de lo contrario se desconoce su ubicación y demora en brindar la información requerida. Así mismo, al tener cantidades adecuadas de los productos, no se verán afectadas las ventas, ni pérdida de mercadería por vencimiento. (Lima, 2020). Por consiguiente, el control de inventarios es importante porque advierte sobre el robo hormiga por parte de los trabajadores, puesto que poseen control y acceso sobre la mercadería, de modo que no existe un adecuado registro y control del stock, los trabajadores pueden adquirir productos buscando beneficios personales, a la larga genera pérdidas para la empresa. Por ello es importante crear un ambiente laboral agradable estableciendo relaciones, incentivando la práctica de valores de la entidad.

Cabe considerar por otra parte al autor Ehrhardt y Brigham (2007) citado en Durán (2012), quien afirma que, al mantener un inventario reducido aumentan los costos de pedidos, por el contrario, si son elevados también aumentarían los costos de mantenimiento. Dicho de otro modo, si se tiene gran cantidad de productos, en consecuencia, se tendrá recursos financieros inmóviles que podrían utilizarse en otras actividades de mayor producción para la entidad, provocando pérdida y vencimiento de productos, en cambio si se tiene menor cantidad inventario se tendría que realizar mayores compras incrementando dichos costos. Es evidente, que no se tendría una atención eficiente a la demanda, ocasionando irregularidades para efecto de las ventas y disminución de utilidades. Por ello se debe manejar un control adecuado de inventarios de acuerdo al tipo de cada organización. Cabe precisar que la cantidad resultante al final del inventario y su estimación, repercute de manera directa en el

resultado de la entidad, puesto que una gestión inadecuada puede conllevar a realizar una tributación mayor a la real.

Cabe resaltar que hoy en día existe una alta competitividad en las empresas, un modelo de ello se da en aquellas que se dedican a la compra y venta de productos farmacéuticos, las cuales muchas veces realizan ventas a un precio menor que el del mercado, afectando su rentabilidad con la finalidad de captar la mayor cantidad de clientes y prevalecer en el mercado. Además, es necesario tener conocimiento sobre técnicas, estrategias y metodologías que permitan aplicar un control sobre los procesos, actividades y funciones que realizan, debido a que este tipo de empresas manejan cierta cantidad de productos es necesario establecer controles como es en los inventarios (Quincho, Olinda y Rivas Walther , 2022). Cabe precisar que cualquier empresa dedicada a este rubro, sin importar su tamaño y ubicación para que pueda tener un óptimo desarrollo basado en la eficiencia y eficacia, cumpliendo con brindar una atención oportuna a la demanda de sus clientes, resulta imprescindible efectuar la mayoría de veces posible un apropiado inventario para así darle cumplimiento a los objetivos de mayor relevancia, enmarcado en la máxima rentabilidad posible, siendo uno de los aspectos claves, estudiar la rotación de los productos, establecer estrategias de venta, contando con las herramientas necesarias para poder realizar un control de forma fácil y rápida.

Dicho lo anterior, en la presente investigación se tomó como objeto de estudio a la empresa Servicios y Negocios Generales Rumiche S.R.L, con ruc 20606856823 la cual, se encuentra ubicada en la calle P.J. Psje Las Capullanas N° 027 Urb. Idelfonso Coloma Bancaria Piura - Sullana – Sullana. Identificada en el sector servicios y comercio, dado que tiene como actividad principal la venta al por menor de ordenadores, equipo periférico, programa de informática. y equipo de telecomunicaciones comercios especializados, y como actividades secundarias se encuentran Otras actividades de atención de la salud humana y Actividades de consultoría de gestión. Inició sus actividades en noviembre del 2020, debido a que desarrolla diferentes actividades, la empresa que se ha escogido para desarrollar la investigación es una botica que lleva por nombre comercial “Mi Farmacia”, la cual se dedica a la compra y venta de productos farmacéuticos. Producto de la observación, en relación al inventario, se identificó una inadecuada gestión del mismo, dado que al momento de realizar la verificación de los productos que se encuentran tanto en el sistema como el físico, no se realiza en su totalidad debido a la cantidad considerable de productos, ello genera que existan

productos vencidos, deteriorados y pérdida del mismo sin tener cuenta de ello, así mismo hay veces que se quedan sin stock, e informan al dueño para que realice el respectivo abastecimiento. En tal sentido, al momento de vender no se podrá brindar una adecuada atención al cliente, incurriendo en el riesgo de vender productos vencidos, pérdida de venta y de cliente por falta de producto en la entidad. En consecuencia, si no se aplican mecanismos de control de inventarios, se tendrán impactos desfavorables sobre las ventas y consigo la rentabilidad de la empresa.

1.2 Formulación del problema

¿Cuál es la incidencia del control interno de inventarios en las ventas de las empresas del Perú caso: Importaciones y Servicios Generales Rumiche S.R.L – Sullana, 2023 y cómo mejorar?

1.3 Justificación

Teórica:

Porque en la mayoría de las empresas del Perú, existe la necesidad de realizar una correcta gestión de inventario, y optimización de las ventas, permitiendo mejorarlas, es así que la presente investigación permitirá llenar el vacío del desconocimiento que poseen las organizaciones, y sobre todo en la de estudio para cuando se deba realizar una correcta distribución y abastecimiento de los productos, principalmente en las poseen una cantidad considerable de productos como las boticas.

Práctica:

Porque luego de conocer los resultados se procederá a comunicar al representante legal o quien haga sus veces en la empresa en estudio, y a las demás empresas por medio de artículos científicos para su aplicación, y adquirir un efecto positivo, en la generación de la información que permita a la contabilidad de gestión, o como también contabilidad para la toma de decisiones.

Metodológica:

Por qué en esta investigación sus resultados se obtuvieron aplicando una metodología del proceso de investigación, la cual se inicia con la identificación de la problemática, explicada anteriormente, se plantean objetivos y se aplicaran las técnicas y procedimientos para obtener dichos resultados, teniendo en cuenta el espacio geográfico, tanto nacional como

regional. Como es de conocimiento, los trabajos de investigación deben servir como antecedentes para futuras investigaciones, especialmente de nuestra Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, opten por tomar los datos encontrados en la ejecución del presente proyecto de investigación.

1.4 Objetivo General

Describir la incidencia del control interno de inventarios en las ventas de las empresas del Perú caso: Importaciones y Servicios Generales Rumiche S.R.L – Sullana, 2023 y proponer mejoras.

1.5 Objetivos Específicos

1. Explicar la incidencia del control interno de inventarios en las ventas de las empresas del Perú.
2. Describir la incidencia del control interno de inventarios en las ventas de la empresa Importaciones y Servicios Generales Rumiche S.R.L – Sullana, 2023
3. Realizar una propuesta de mejora sobre el control interno de inventarios y su incidencia en las ventas de la empresa Importaciones y Servicios Generales Rumiche S.R.L – Sullana, 2023

II. MARCO TEÓRICO

2.1 Antecedentes

2.1.1 Internacional:

Delgado et al., (2022) en su trabajo de investigación titulado: Manual de procedimientos de manejo de los inventarios para pequeñas farmacias en la ciudad de Guayaquil, tuvo como objetivo general, Demostrar la importancia de un manual de procedimiento de un manejo de inventarios para las farmacias en estudio, aplicó una metodología de campo y utilizó el método de análisis síntesis, como instrumento un cuestionario y como técnica la entrevista, representando una muestra de 50 farmacias. En tal estudio se obtuvo como resultado, que la entidad carece de un manual de procedimientos para el control de inventarios porque muchas veces ocurren discrepancias, así mismo existe desconocimiento sobre los laboratorios con los que trabajan las entidades, debido a la falta de inventarios frecuentes, existe desorden y caducidad de productos, también señalan que la falta de disciplina aun teniendo un procedimiento tiene ciertas consecuencias. Se concluye que la problemática de la entidad se centra en el manejo de los inventarios, influyendo la falta de procedimientos y normas establecidos en el manual, así como también la falta de medios electrónicos que ayuden en el control de los inventarios, por lo que no poseen un control de ingresos y salidas de la mercadería. Así mismo al implementar un procedimiento oportuno no solo ayudaría en la mejora del control de inventarios, sino también a la adecuada administración del mismo, definiendo las actividades a ejecutar, incluyendo planes de organización con los trabajadores orientándolos y escuchando sus inquietudes y sugerencias en beneficio de mejorar en control de inventarios.

Alban (2021), en su trabajo de investigación sobre: Sistema de control interno de la gestión de inventario y la rentabilidad de la farmacia Cruz Azul “Rosita Paredes y Quito” del cantón Quevedo, 2018. Tuvo como objetivo general: Evaluar el sistema de control interno de la gestión de inventario y su incidencia en la rentabilidad de la farmacia en estudio, aplicando una metodología sistémica y analítica, como instrumento utilizó un cuestionario y como técnica la encuesta, la población y muestra estuvo conformada por 18 personas. Teniendo como resultado que la entidad no cuenta con suficiente espacio para efectos de almacenamiento, garantizando una conservación óptima y buen recaudo de los medicamentos, así mismo el personal no está capacitado sobre la prevención de riesgos que puedan incurrir en la gestión de inventarios, además de no tener registro documental de

entradas y salidas de mercadería, por lo tanto, no se tiene un stock controlado. Se concluyó que la evaluación del control interno incide en la rentabilidad de la entidad, puesto que se elaboró un plan de trabajo en base a los mecanismos de control de inventario, aplicado al control, registro, reposición y sistema de inventario. En cuanto a la rentabilidad en el año 2018 creció en un 7.66%, el margen sobre ventas y utilidad respondió al 1.85% y 2.39% respectivamente, tomando como referencia los estados financieros de la entidad, se deduce que la obtención adecuada de los resultados refiere de la cantidad y rotación del inventario para hacer frente a la demanda maximizando las ganancias.

Forty y Baque (2023), en su tesis titulada Control de inventarios y rentabilidad de las farmacias de la ciudad de Pedro Carbo, tuvo como propósito: Determinar de qué manera el control de inventarios incide en la rentabilidad de las farmacias sujetas a la investigación, aplicó una metodología descriptiva, de campo y bibliográfico, como técnica la entrevista y encuesta, la población estuvo conformada por cinco farmacias, teniendo como resultado que en la entidad no se realiza un control adecuado del stock, que permita saber los productos con mayor y menor demanda, así mismo el 100% de los encuestados manifiesta que no se realiza verificaciones físicas con los productos pero si con los que arroja el sistema en los que se reconoce diferencias relevantes, ello produce pérdidas importantes, dado que existe una falta de controles oportunos para prevenir pérdida de mercadería, ya sea por robo o deterioro de la misma. Por consiguiente, la entidad carece de procedimientos y normas de control de inventarios, en consecuencia de ello no se sigue un proceso para adquirir nuevos productos y llevarlos a su venta, además no se definen correctamente las funciones de los empleados puesto que las personas encargadas del área de ventas solo están destinadas a realizar esa función sin embargo, el gerente ingresa los productos al sistema pero por diferentes razones no logra ingresar toda la mercadería, generando alteraciones en el inventario, otra causa de ello es que muchas veces el control físico de los productos lo realiza una persona ajena a la entidad, conllevando a generar una información inadecuada e irreal. Cabe precisar, que en cuanto a la rentabilidad ha sufrido disminuciones en los últimos periodos siendo el factor causante de ello los faltantes de productos. Se concluye que la entidad debe repartir las actividades para llevar un mejor ordenamiento del inventario, por consiguiente, al no realizar verificaciones de los productos va a producir pérdidas que impactan en la rentabilidad de la entidad.

Malavé (2023), en su trabajo de investigación titulado: Control de inventario en la farmacia Pasteur, parroquia San José de Ancón, provincia de Santa Elena, año 2021. Tuvo como objetivo principal Evaluar el sistema de control de inventarios, mediante COSO I, para fortalecer la eficacia y eficiencia en las operaciones de la farmacia, aplicó una metodología cuantitativa y cualitativa, como técnica empleó la entrevista para la recopilación de la información, la población estuvo conformada por los directivos y como muestra se eligió a 4 personas con la capacidad de brindar información sobre el objeto de estudio. En esta investigación se obtuvo como resultado que la entidad carece de un adecuado manual de funciones en el que se identifiquen las responsabilidades que debe cumplir cada trabajador, fomentando orientaciones y capacitaciones respecto a los procesos de control que se ejecutan en la entidad, así mismo queda en evidencia que la entidad aplica conocimientos empíricos, en efecto se tiene un control de inventarios inapropiado. Así mismo, la entidad no cuenta con un sistema de facturación eficaz, en el que se pueda acceder a la información del stock de inventario imposibilitando realizar una venta adecuada, además de generar pérdidas de producto, por consiguiente, no se toma ninguna medida para prevenir riesgos referentes a los faltantes y sobrantes de productos. Se concluye que en la entidad se realizó una evaluación a los procesos de la entidad en base a los componentes del control interno, identificando ciertas deficiencias como la falta de control en el Kárdex, así mismo en la recepción y control de mercadería, falta de organización en el proceso de compras además de políticas y procedimientos para mejorar la organización de la entidad y consigo un eficiente control de inventarios.

2.1.2 Nacional

Saucedo (2023), en su tesis titulada: Gestión de inventarios para el proceso operativo del área de comercialización en la ampliación de negocio farmacia Cristianfarma – Chota Cajamarca, cuyo objetivo general es determinar en qué medida la gestión de inventarios incide en el proceso operativo del área de comercialización para la ampliación de negocio de la farmacia, usando una metodología cualitativa, tipo aplicada y de nivel descriptivo, tuvo como población los trabajadores de la farmacia en estudio y como muestra los procesos del área de comercialización, como instrumento utilizó la entrevista además de un análisis documental. Tuvo como resultado que la entidad tiene deficiencias en la gestión de inventarios, principalmente en los procesos de compras, ventas e inventario, siendo más evidente al aplicar el flujograma del correcto proceso que debe tener cada uno, el cual no se

cumple en su totalidad. Por consiguiente, en el almacén existe una falta de organización, así como de procedimientos para la gestión de inventarios, orientación al personal, ello imposibilita reconocer que productos poseen baja rotación, deterioro, o pérdida y aquellos que han cumplido su fecha de vencimiento. Por otra parte, no hay un adecuado procedimiento para la recepción de la mercadería, colocación y distribución de la misma. Se concluyó que la empresa debe implementar políticas que mejoren la gestión del inventario como en los procesos antes mencionados, mejorando las capacitaciones u orientaciones al personal, perfeccionando la atención a los clientes, así mismo utilizar indicadores que permitan medir el rendimiento de las actividades para el control de inventario y de compras.

Arana y Medina (2022), en su tesis denominada: Control de Inventarios y Gestión de Almacén en las Boticas del Distrito de Huancayo, tuvo como objetivo general Establecer la relación que existe entre el control de inventarios y la gestión de almacén en las boticas del distrito de Huancayo, empleando una metodología científica de enfoque cuantitativo, aplicada, correlacional, y de diseño no experimental, por consiguiente, la población estuvo integrada por 30 boticas, y como instrumento aplicó un cuestionario. Dicho estudio, tuvo como resultado que las personas encuestadas dejaron en evidencia el desconocimiento sobre cómo mejorar el control de almacén en las boticas, así mismo es deficiente la planificación para el control de inventarios, puesto que no hay un manejo adecuado de stock, en consecuencia, la información obtenida de los procesos realizados no favorece la toma de decisiones. Por consiguiente, el 60% de los encuestados considera que sería importante una apropiada gestión del almacén para las boticas de estudio con ayuda de los procesos tecnológicos. Se concluyó que el control de inventarios guarda relación con la gestión de almacén, siendo así que mejorará este último, teniendo en cuenta que la planificación también es de suma importancia para efectos del control de inventarios, proporcionando mejoras en el nivel de stock y teniendo en cuenta la participación del personal, puesto que también están involucrados con los productos para mejorar la toma de decisiones, así mismo los gerentes o administradores deben planificar de manera oportuna las actividades que tienen a cargo referente al control de inventarios.

Alarcón (2019), en su tesis que lleva por nombre Evaluación de la gestión de inventarios para mejorar los resultados de ventas de la empresa Farmadiaz SAC, siendo su objetivo evaluar la gestión de los inventarios para mejorar las ventas de la empresa en estudio, utilizó una metodología de tipo descriptiva y aplicativa, con un diseño no experimental, la población

y muestra estuvo conformada por los trabajadores del área de almacén. En los resultados se identifica que la entidad es representante de tres líneas importantes y sus ingresos anuales superan ocho millones en promedio, así mismo se realizó un análisis sobre el proceso de compras, identificando la falta de información de existencias y una inapropiada evaluación a la planificación de la misma, del mismo modo se realizó el análisis al proceso de ventas, iniciándose con el registro de pedidos vendidos, y al mismo tiempo el sistema informa si la entidad posee el stock necesario, siendo aquí el punto débil ya que la entidad no cuenta con stock suficiente, en consecuencia se deja de atender pedidos de clientes y con ello ventas significativas para la entidad, superando el millón en promedio por año a causa de un inapropiado proceso de abastecimiento. Por consiguiente, los resultados obtenidos de las ventas al final del ejercicio se ven perjudicados por los pedidos no atendidos representando el 44% entre las tres líneas, identificando el impacto que los quiebres de stock generan en las ventas y la rentabilidad. Se concluyó que la entidad debe establecer fechas de entrega de productos con sus proveedores, con la finalidad de estimar el tiempo necesario para un nuevo pedido, además de evaluar el stock de cada producto para su abastecimiento, realizar un análisis de los productos a fin de reconocer los aumentos y disminuciones solicitados por la demanda, evitando realizar pedidos innecesarios. Sin duda la gestión de inventarios se torna un aspecto de suma importancia para la entidad, puesto que ayudará a resolver problemas de quiebres de stock teniendo en cuenta la evolución de los productos.

García y Sánchez (2019), en su tesis titulada: Gestión de almacén y su incidencia en las ventas de la empresa Almi Farma EIRL, Tarapoto, Año 2017, tuvo como propósito: Evaluar la incidencia de la gestión de almacén en las ventas de la empresa en estudio. Empleo una metodología correlacional, con un enfoque mixto, no experimental de corte transversal, teniendo como población a la entidad y como muestra cuatro trabajadores de la misma, como técnica utilizo una lista de cotejo guía de entrevista y análisis documental. Tenido como resultado que la entidad posee productos deteriorados debido a la falta de verificación al momento de recepcionarla, posteriormente esta se vende a un precio menor que el costo de manera que ocasiona una pérdida del 1% de las ventas, así mismo existen productos vencidos a causa de una falta de control del inventario para reportar las fechas de vencimiento más cercanas de cada productos y así poder darle una salida a su venta, ello genera realizar desvalorizaciones aumentando a su vez el costo y perdida de venta en un 3% del total de las ventas. Por consiguiente, existen productos que no se han ingresado al sistema en su totalidad siendo un aproximado de 320 productos debido a una falta de seguimiento de los ingresos a

almacén, causando una pérdida del 3% del total de las ventas. del mismo modo, al momento al finalizar el inventario físico se encontraron productos faltantes por falta de una adecuada codificación de productos perjudicando el inventario, costo y pérdida de venta en un 9%. Se concluyo que la gestión de almacenes tuvo un efecto negativo en las ventas, dado que, al realizar una gestión de almacén de manera empírica, causo disminuciones en las ventas y utilidad, en consecuencia, la entidad debe implementar procedimientos para llevar a cabo una correcta gestión del inventario, realizando reportes que permitan la detección de vencimiento de los productos y mejora en el ordenamiento del mismo a fin de incrementar las ventas y rentabilidad.

2.1.3 Regional

Collahuazo (2019), en su tesis que lleva por nombre: Los mecanismos de control interno en el área de almacén de las empresas farmacéuticas del Perú caso: Botica Felicidad N°6 Nortfarma SAC Piura, 2019. Tuvo como principal objetivo: Describir las características de control interno en el área de almacén de las empresas farmacéuticas en el Perú y de la botica en estudio. Aplico una metodología cualitativa, bibliográfica-documental y de caso, empleando como instrumento fichas bibliográficas y un cuestionario y como técnica la encuesta. En dicho estudio se encontró que la entidad posee un sistema para llevar un control de inventario, sin embargo, existen deficiencias al momento de tener una información adecuada respecto al inventario, puesto que existe un desorden en la reposición de los productos debido a que no se realiza una verificación ni registro del mismo cuando ingresan al área de almacén, los inventarios se realizan con poca frecuencia, en consecuencia si se tiene una mejor clasificación de los productos con mayor demanda se realizara un trabajo con mayor eficiencia. Se concluye para para la obtención de una información oportuna y veraz es importante contar con herramientas tecnológicas que permitan el adecuado control de las existencias teniendo en cuenta la revisión técnica y reposición de cada producto basado en la correcta ubicación del mismo otorgando una adecuada atención al cliente. Cabe resaltar que un tener un sistema de control apropiado mejorar los resultados de venta con la finalidad de prevenir errores, también se requiere del cumplimiento del manual de organización puesto que es la base para que la entidad se desarrolle como tal en el cumplimiento de sus actividades.

Rosas (2021), en su tesis titulada: El costo comercial de productos farmacéuticos y su incidencias en las ventas de la Botica del Mercado, Paita 2021, tuvo como propósito

determinar el grado de incidencia que existe entre el costo comercial de los productos farmacéuticos y las ventas de la entidad en estudio, aplico una metodología cuantitativa, aplicada, no experimental y de nivel correlacional, la población y muestra estuvo conformada por 06 colaboradores, empleando como técnica la encuesta y como instrumento un cuestionario. En dicho estudio se obtuvo como resultado que existe una relación significativa entre el costo comercial y las ventas de los productos dado que al momento de aplicar una reducción de costos no produce un aumento en las ventas, siendo una de las dificultades más significativas por su posición en el mercado puesto que la municipalidad de dicha ciudad tomo ciertas medidas por causa del covid 19, lo que originó una disminución peatonal, así mismo, la medición de los costos no tiene una afectación significativa en las ventas, puesto que la obtención de estas es gracias a los clientes siendo más factible utilizar herramientas de marketing para óptimos resultados de venta. Por consiguiente, respecto a los saldos de venta, como son los gastos de la misma, administrativos y de costos de venta, existió una afectación importante debido a que se emplearon estrategias de marketing como las ofertas para una mayor atracción de clientes e incremento de ventas. se concluye que la entidad debe realizar un estudio de mercado verificando las zonas de mayor demanda para rectificar su posicionamiento con el fin de mejorar sus ventas, desarrollando estrategias para atraer nuevos clientes y recuperar lo que han perdido, así mismo llevar un adecuado control de ventas adecuado que permita la obtención de información oportuna para una mejor toma de decisiones.

Arana (2019), en su tesis llamada: Sistema de control interno para mejorar la gestión de las existencias en la farmacia del Hospital General Jaén tuvo como objetivo Diseñar un sistema de control interno para mejorar la gestión de existencias en la farmacia del Hospital en estudio, aplicando una metodología descriptiva de diseño no experimental, aplicando como técnica la encuesta y como instrumento un cuestionario, tuvo como población a los trabajadores de la farmacia. En dicho estudio se obtuvo como resultado que la farmacia presenta dificultades en la gestión de las existencias dado que no realizan una codificación de los productos ni verificación de los procesos técnicos. Así misma falta de una planificación con respecto a los requerimientos de las medicinas, del mismo modo no se tiene en cuenta los reglamentos establecidos para las contrataciones con los proveedores, además no se realiza el adecuado proceso respecto a los productos vencidos manteniéndolos aun en el área. Por otra parte, respecto a las contrataciones de personal no son adecuadas dado que no se tiene en cuenta las disposiciones que se deben cumplir de acuerdo a la norma,

por lo que se identifica personal no capacitado causando faltas en el trabajo realizado generado también por la falta de difusión y desconocimiento de los objetivos que persigue la entidad. Se concluye que la entidad viene mostrando deficiencias en la gestión de existencias puesto que no cuentan con un control adecuado, es por ello que la entidad debe implementar funciones que ayuden a prevenir los riesgos, gestionando los requerimientos oportunamente para brindar una atención adecuada.

Calle (2020), en su tesis que lleva por nombre Sistema de control interno para mejorar la gestión del inventario en Boticas Open Farma S.A.C., Bagua tuvo como principal objetivo elaborar una propuesta de un sistema de control interno para mejorar la gestión de inventarios en la empresa en estudio. Aplicó una metodología cuantitativa, descriptiva, de diseño no experimental, utilizando como técnica la entrevista y como instrumento un cuestionario, la población y muestra estuvo conformada por los 17 integrantes de la entidad. Tuvo como resultado que la empresa no cuenta con un adecuado control de inventarios evidenciado que lo manejan de acuerdo a sus experiencias, así mismo falta de capacitaciones hacia el personal e implementar un adecuado sistema que permita reconocer el lote para la solicitud de dicho producto, también existen desviaciones respecto a las compras puesto que al momento de realizar esta acción se ejecuta de conforme a la necesidad y al aprovechamiento de ofertas lo cual dificulta la gestión de inventarios añadido a ello, las faltas de registro de los productos dado que no se registra en su totalidad quedando mercadería sin ingresar causando a su vez que la información de los inventarios no sea la correcta. Se concluye que llevar un adecuado control de inventarios en las entidades es muy importante situación que no se da en la empresa en estudio si bien es cierto se realizó la implementación de sistemas para llevar a cabo el control de los inventarios, pero ello no es suficiente puesto además se tiene que instruir mecanismos de control en cada una de las actividades. Se le recomienda a la entidad la utilización del método abc, puesto que permite organizar los productos que son de mayor demanda por la población facilitando el rápido acceso y asegurando una atención adecuada y eficiencia de los trabajadores.

2.1.4 Local

Campos y Herrada (2022), En su trabajo de investigación que lleva por nombre: Evaluación de control interno en el proceso de almacén de Galeno Drugstore EIRL Sullana, Piura, 2021. Tuvo como finalidad evaluar el sistema de control interno del área de almacén de dicha entidad, aplicó una metodología cualitativa, experimental de nivel descriptivo, empleando

como técnica la encuesta y como instrumento utilizo un cuestionario. En tal investigación se obtuvo como resultado que la entidad no está manejando el control de manera adecuada en el área de almacén, puesto que la entidad no le asigna el interés que debería lo cual puede conducir riesgos, dado que no es posible recocer el grado de eficiencia respecto a sus ventas rotación de los productos y de la empresa en sí. Cabe resaltar que la entidad realiza supervisiones dentro de las áreas, puesto que son una parte complementaria para lograr los objetivos, poniendo énfasis en el área de almacén, con motivo de que ello permitirá saber cómo están sus ventas e ingresos, además de los productos que se están vendiendo más y cuales poseen retraso. Así mismo también ejerce supervisiones en sus activos para saber cuál de ellos es el que le genera mayores ingresos y cuales no, habiendo la posibilidad de generar costos convirtiéndose en pasivos. En este estudio se concluye que la empresa si ejerce controles, pero no de forma continua, en consecuencia, se reconoce un desorden en el ingreso y salida de mercadería, de modo que existen documentos que proporcionan información insuficiente, falta de revisión de los productos y correcta colocación. Cabe indicar que cuando se ejecutan controles internos dentro de la entidad se evitan de manera significativa los riesgos aumentando la confiabilidad y consigo un desarrollo para la misma.

Rodríguez (2019), en su tesis titulada: Propuestas de mejora de los factores relevantes del control interno en el área de almacén de la botica Centrolab de la Ciudad de Sullana año 2019, tuvo como objetivo general Determinar las oportunidades del control interno en el área de almacén de la entidad, aplico una metodología descriptiva, de diseño no experimental, empleando como técnica la encuesta y como instrumento un cuestionario. En dicho estudio tuvo como resultado que la entidad posee un manual de organizaciones, pero no se encuentran definidas las funciones dado que no las ejecutan en su totalidad, no posee un adecuado control de inventarios dado que existen diferencias entre lo que arroja el sistema y lo que se evidencia en físico, así mismo existen ventas incompletas puesto que no se incluyen en el registro de ventas, evidenciando una falta de capacitaciones y orientaciones hacia el personal. Se concluye que la deficiencia más relevante se da en el control de los productos, puesto que se constituyen en el recurso más importante de la entidad al no realizar una verificación periódica del inventario, por otra parte, las diferencias de inventario, procesos inadecuados de ventas, todo ello genera que las perdidas aumenten cada vez más, afectando significativamente la empresa. Cabe resaltar que ante las deficiencias encontradas la entidad debe implementar un adecuado Manual de organizaciones y control de inventario siendo un

punto muy importante en el que se desarrollaran políticas y procedimientos para cumplimiento óptimo de las actividades.

Balladares (2020), en su tesis titulada: Propuestas de mejora de los factores relevantes del control interno en el área de logística de la empresa Inretail Pharma S.A, Sullana, 2019., tuvo como propósito identificar las oportunidades del control interno en el área de logística que mejoren las posibilidades de la empresa objeto de estudio. Aplico una metodología cuantitativa, no experimental, documental bibliográfico, empleo como técnica la encuesta y como instrumento un cuestionario. En dicha investigación se obtuvo como resultado que la entidad no realiza un adecuado proceso de compras, así mismo tiene retrasos al momento de localizar ciertos productos para su venta y aquellos que se acerca su fecha de vencimiento, además no cuentan con un ambiente adecuado para conservación de los medicamentos lo que genera que algunos productos se dañen afectando de una manera importante las ventas, pudiéndose tener un mejor provecho del espacio lo que dificulta esta acción por la manera en que lo utilizan, en cuanto a los pazos de entrega de mercadería no siempre se da cumplimiento por parte del proveedor, así mismo no existe una razonabilidad para fijar el precio de venta de los productos, por consiguiente, no se tiene oportunamente la documentación sustentadora para efectos de registrar las entradas y salidas de los productos afectando el registro de inventario, al mismo tiempo existe un riesgo en la mercadería respecto a la desvalorización dado que existe poca rotación de la misma, incurriendo en una perdida. Se concluye que la entidad debe mejorar el proceso de pedidos, con el fin de evitar retrasos en la atención al cliente facilitando la toma de decisiones respecto a la identificación de los productos que poseen mayor demanda, así como también la cantidad de ventas producidas. Por otra parte, adecuar el almacenamiento bajo el cumplimiento de las condiciones necesarias para la conservación de los medicamentos, evitando de esta manera perdidas de mercadería con ayuda también de una adecuada gestión de stock, basado en un plan de compras en el que se establezcan las fechas de entrega de la mercadería, sin duda ello mejoraría la gestión de los pedidos basado en la rotación de y estimación de ventas, así mismo implementar estrategias de promoción y descuentos de productos para aumentar la cantidad de clientes mejorando su competitividad para prevalecer en el mercado.

Córdova (2020), en su tesis titulada Caracterización del control interno de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro farmacias del Perú: caso empresa farmacia la libertad de la provincia de Sullana y su propuesta de mejora, 2019, tuvo como propósito

determinar y describir las características del control interno de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú y de la empresa en estudio. Empleo una metodología descriptiva no experimental, utilizando como técnica la encuesta y como instrumento un cuestionario a los trabajadores de la entidad. Este estudio tuvo como resultado que la entidad no lleva un control interno adecuado dado que se identifican ciertas deficiencias en áreas específicas de, como es el área de ventas puesto que no cuentan con sistema para el procesamiento de las mismas, realizando registros de manera manual, por consiguiente, no se realizan arqueos ni cuadros diarios de caja realizándolos cada tres días, ni registro de las operaciones diarias que dan en la entidad lo que generaría faltantes de dinero además no manejan cuentas corrientes, por consiguiente en el área de almacén no se cuenta con un kardex actualizado, causando inconvenientes en el control de la mercadería, así mismo falta implementar un adecuado manual de organización en el que se establezcan las funciones por área a desempeñar por parte de los integrantes de la entidad. Se concluye que la entidad realizar capacitaciones al personal más aun el encargado de caja con el objeto de realizar los cuadros de caja diariamente y resolver los problemas de faltantes de dinero, así mismo implementar políticas de ventas y verificar su correcto procesamiento, también mejorar el los ingresos de mercadería dado existen deficiencias en los pedidos de los productos y actualizar el registro de kardex en el que se pueda identificar el stock correspondiente de lo contrario generaría inconvenientes al momento de ofrecer el producto ya se por qué esta vencido y dañado. Cabe resaltar la importancia de las de las capacitaciones al personal para tener mayor conocimiento sobre los procesos de cada área ayudando a minimizar las deficiencias.

2.2 Bases Tóricas

Teorías del control interno

De acuerdo con Fonseca (2011), en su libro *Sistemas de Control Interno para Organizaciones* manifiesta que: los inicios del control interno tuvieron lugar en los años 70 en Estados Unidos (EE. UU) justo cuando se vivía una época de controversias políticas en donde las elecciones presidenciales se veían afectadas por denuncias de haber cometido actos ilícitos contra la ley. Para los años de 1997 en el mes de diciembre el presidente de esa época sanciono la ley sobre los actos corruptos en el exterior haciendo referencia al control interno contable de las empresas. Con esta ley se pone en conocimiento por primera vez a las entidades la responsabilidad de mantener un apropiado control interno basado en los libros

y registros que reflejen los movimientos contables y financieros. Ya en los años 1985 se formó una organización llamada Treadway junto con cinco organizaciones con la finalidad de realizar investigaciones identificando las causas que conllevaría a la presentación de información contable y/o financiera fraudulenta en base a la presentación de los estados financieros (EE. FF) en las entidades públicas. Al culminar el trabajo la comisión redactó un informe en el que trataba temas respecto a la identificación de factores para la realización de los (EE. FF) inapropiados, así mismo los riesgos de dicha información y la implementación de controles que ayuden en la prevención de la información manipulada. En el 1992 la Committee of Sponsoring of the Treadway Commission (COSO) manifestó el marco integrado de control interno en el que era posible identificar y evaluar el riesgo además de tres objetivos como referente a las operaciones, información y cumplimiento junto con cinco componentes como son ambiente y actividades de control, evaluación de riesgos, monitoreo, información y comunicación. En 1995 el Instituto Canadiense de Contadores Autorizados (CICA) promulgó la guía de control en el cual se establecen un grupo de elementos como recursos, procesos, estructuras, entre otros, los cuales sirven para garantizar el logro de los objetivos y metas de las organizaciones. Por consiguiente, los objetivos establecidos guardan estrecha relación con la eficiencia y eficacia de las actividades, confiabilidad de la información y cumplimiento de las políticas, normas y leyes. (pp.17-19).

Por otra parte, Estupiñan (2015). En su libro Control Interno y Fraudes análisis de informe COSO I, II y III con base en los ciclos transaccionales mencionan que en el Informe Coso existen una serie de dimensiones que conforman el control interno dentro de ellas encontramos los componentes del control interno, fijados en la administración, conduciéndonos a logro de los objetivos teniendo en cuenta sus principios, como lo es el ambiente de control, siendo un conjunto de preceptos, sucesiones, y organizaciones que permiten la realización del control interno, se caracteriza por ser uno de los más sustanciales, para la ejecución de este componente supone de conocimiento y responsabilidad ya que se debe cumplir con el reglamento y las funciones dadas. Así mismo el control interno tiene una conexión con los siguientes principios: Poner en práctica los valores, el órgano interno establece los criterios de supervisión y práctica del control interno, así como también implanta los lineamientos para el cumplimiento de los objetivos y compromiso en el cumplimiento de las responsabilidades que este supone. Así mismo en la evaluación de riesgos se determinan cuáles son los posibles riesgos que se interponen en

el cumplimiento de los objetivos y proyectar las consecuencias que nos puede ocasionar. Para esto se debe prestar atención a los cambios que se generan en el macro y micro entorno de la empresa como por ejemplo la tecnología, cambios en el medio ambiente, etc. Seguido con las actividades de control, las cuales están a cargo de la gerencia y de las demás personas que integran la organización, se centra en la ejecución de las políticas, normas, sistemas y procedimientos. Estas actividades pueden ser el control, supervisión, revisión, consideración, y la protección de los recursos, además tienen sus propias peculiaridades, algunas de estas actividades se dan de forma manual o sistemática, administrativa o contable, internas o externas. La finalidad de las actividades de control es que nos ayudan al desarrollo óptimo de las funciones, reduciendo los riesgos y conduciéndonos al logro de los objetivos. Finalmente, los sistemas de información y comunicación, están repartidos en toda la organización, y todos están enfocados en los objetivos del control, siendo muy importante contar con la disponibilidad de la información ya que a partir de ella podemos examinar la situación de la empresa y así poder tomar decisiones adecuadas. Gracias a las tecnologías, que nos proporcionan información inmediata, se puede hacer uso de los sistemas para llevar el procesamiento del control en los diferentes departamentos de la entidad. Mayormente las organizaciones establecen sus estados financieros con frecuencia, con la finalidad pronosticar la situación o estado futuro de la empresa, pero hay que tener en cuenta y ser realista, en este sentido la información contable nos da el resultado del presente mas no del futuro de la empresa. Es importante la difusión oportuna de la información sobre el control a cada integrante del ente, que les permita cumplir con sus responsabilidades y además su intervención en el control interno.

Teorías de inventario

Según Moya (1990), En su libro Investigación de Operaciones, Control de Inventarios y Teorías de Colas define a los inventarios como la recopilación de materiales usados próximamente para satisfacer la demanda, cabe resaltar que toda organización debe trabajar en base a tres conceptos como son las compras, producción, finanzas y ventas. al hablar de materiales hace referencia a las materias primas, a los productos tanto terminados como en proceso, en cuanto las finanzas esta comporta como un canal de apoyo en la gestión de compras, producción y ventas. Así mismo indica que uno de los problemas de mayor relevancia en las empresas, es que la mayor parte del capital es utilizado para comprar los inventarios que provisionalmente se convierten en recursos ociosos, motivo por el cual su

mantenimiento genera un costo elevado. Pese a ello en los Países como Costa Rica poseen una economía denominada escala, lo que significa que cuando la producción aumenta considerablemente hay la posibilidad de reducir los costos, aumentando su competitividad en el mercado, de manera que aumenta la demanda y consigo los ingresos por las altas ventas, esto hace que las empresas inviertan la mayor parte de su dinero en los inventarios. Así mismo, el mantenimiento de inventarios ayuda en los procesos de producción puesto que cuando se producen bienes no todos los procesos trabajan en la misma velocidad, por ello se entiende que la producción se encuentra en función al proceso más lento. Por otra parte, debido a los cambios económicos producidos en Costa Rica, en donde se pierde el valor adquisitivo de la moneda por causa de la inflación, existen discrepancias al momento de fijar los precios de los materiales de producción. Como respuesta a ello las organizaciones almacenan sus materiales de modo que, cuando haya un alza de precios generen ahorros en los costos de dichos materiales, o de manera similar como prevención ante los escasos del mismo. Cabe resaltar que el hecho de guardar mercaderías para una demanda futura se está incurriendo en un problema de inventarios. A manera de ejemplo si se diera la oportunidad de conocer por adelantado la demanda que va a tener una determinada mercadería, por ende, el encargado de realizar el respectivo abastecimiento de dicha mercadería, tiene dos alternativas: comprar la mercadería en su totalidad o bien realizarla por periodos, puede ser mes a mes. Si se toma la primera decisión la entidad no se verá afectada por falta de esos materiales, mientras tanto la entidad incurrirá en un costo de oportunidad a causa de la inmovilización del capital en el año. En cambio, sí se elige la segunda opción de abastecer mes a mes las compras aumentarían cayendo en la posibilidad de que los materiales se agoten incumpliendo con la satisfacción de dicho pedido. Si bien es cierto en las dos opciones se estiman costos elevados. En este sentido la teoría de inventarios tiene la finalidad de mantener el equilibrio entre la cantidad de existencias y los costos teniendo en cuenta la frecuencia de los pedidos. (pp.20-23)

Teoría Empresarial

Para García (1994) en su libro *Introducción a la Economía de la Empresa* resaltar que el crecimiento de las instituciones económicas y sociales especialmente las entidades empresariales en todas sus expresiones, se constituye hoy en día, en las sociedades actuales en uno de los elementos más importantes para el desarrollo del bienestar y de la capacidad para la utilización de los potenciales aprovechables en un país. Se sabe que la empresa como

institución tiene a su disposición recursos mínimos, de la forma y tecnología con la que los incorpora para obtener productos y servicios puesto que de ello depende que la entidad tenga éxito o fracaso, impactando en el resultado de la economía del país. Es preciso mencionar que el éxito económico y social tiene como base la manera de conducir los recursos, especialmente los recursos humanos en entes únicos. La economía de la empresa como economía institucional repercute a todas las instituciones puesto cada una de ellas posee pocos recursos económicos y humanos, siendo que en últimos años ha tenido una evolución en la que se convierte en una actividad empresarial como netos sistemas operacionales formalizados basado en una visión razonable en la asignación de recursos hasta alcanzar una economía con objetivos de desarrollo y capacidad en procesos empresariales. Esta transformación hacia una economía empresarial institucional ha marcado una relevante significancia en los avances como respuesta a los mandatos de la realidad económica y social. Por consiguiente, la empresa se formula como la institución cardinal en la que se decide el triunfo o fracaso de la retribución de los recursos en un país, de modo que la interdependencia entre las entidades y la acción única de la empresa tiene que ser lo más real posible. Así mismo el éxito va a depender de una adecuada y eficiente coordinación de los entornos empresariales y suficiencia de la empresa, de instituciones únicas. A todo es ello se basa en las manifestaciones de estrategia como la manera de integrar entornos y empresas, por una parte, y costos de coordinación como constes de transacción. Por ende, si existe una coordinación oportuna entre el orden económico y social que limita el entorno con el orden empresarial va a depender el éxito de la economía. Dicho de otra manera, el éxito empresarial en general depende si la entidad tiene la capacidad de operar en entornos, mercados en la que su potencial es más apropiado que el de la competencia, por otra parte, si en el proceso de coordinación que se da entre la entidad y el mercado lo realiza al menos coste de coordinación posible. (pp.3,4,7)

Del mismo modo Gil y Giner (2007) en su libro *Como crear y hacer funcionar una empresa*, declara que cuando se habla de empresas es entendida como una organización moderna la cual está conformada por distintas áreas administrativas y dirigidas cada una por una persona de máxima responsabilidad. Esta organización posee bajo su mando las diferentes unidades administrativas, opera en diferentes lugares desarrollando a su vez diferentes actividades económicas y comerciales. Por consiguiente, si se realiza un profundo análisis sobre la evolución histórica de las organizaciones se puede evidenciar que no siempre se ha mantenido esta concepción y que el desarrollo de la empresa ha pasado por diferentes etapas

que ha llegado donde está hoy. Antiguamente el concepto de empresa toma sentido como fuente principal para el ejercicio del sistema económico capitalista. Bajo este escenario, las particularidades de la empresa muestran un gran desarrollo con el avance de los hechos históricos. En primer lugar, se analizará a la organización en el modelo económico feudal, así mismo después, siguiendo su evolución hacia el mercantilismo y finalmente hacia el capitalismo industrial para terminar en el capitalismo financiero e internacional de hoy en día. Es así que durante el feudalismo no se podía hablar de la empresa como se sabe actualmente. Puesto que existían unidades simples con transformaciones artesanales y una entidad asequible, básicamente de índole familiar. Poco después los artesanos salieron a las ciudades dando lugar a las organizaciones colectivas en calidad de organismos que regulaban la producción y distribución de los bienes manufacturados. En este sentido empiezan a adquirir relevancia los comerciales que compran productos a los artesanos para posteriormente comercializarlos, de modo que los primeros solo se concentraban en producirlos logrando de esta manera especializar sus funciones reduciendo los costes de información y transacción. En esta medida la comercialización empieza a tener mayor impulso, llegando a inicios del mercantilismo, etapa en donde se surgen las primeras instituciones y activos financieros explícitos y los primeros dispositivos de organización de las entidades. Años más tarde en el siglo XVI en Inglaterra los comerciantes toman el nombre de patrones de forma que empiezan a administrar la materia prima como lo es la lana, los artesanos hiladores y tejedores, realizan sus actividades de acuerdo a los pedidos en sus propios talleres los cuales posteriormente serán vendidos como producto final a los comerciantes que serán los distribuidores del producto terminado. Tiempo después los patrones comerciantes empiezan a notar que sería mejor agrupar a los artesanos en solo espacio de trabajo, puesto que de esta manera se logra tener preminencias en la producción en un mayor grado, la repartición del trabajo y la especialización. Con ello se da inicio a las primeras fábricas y consigo las sociedades personalistas, colectivas y en comandita. Posteriormente a causa del aumento del comercio internacional y desarrollo político, económico y social de las ciudades, nacen nuevas alternativas de organización como lo son las sociedades anónimas y empieza a abordar el capitalismo. Consecuentemente el máximo desarrollo de la empresa se dio en ese entonces a finales del XVIII con la Primera Revolución Industrial, procedente de la automatización de la industria textil y la utilización industrial de la máquina a vapor. Por lo tanto, el crecimiento del desarrollo comercial e industrial fue la base de la creación para el siglo siguiente de empresas especialistas en la financiación,

transporte, comercialización, y distribución de mercaderías. Cabe resaltar que esta especialización fortifica la empleabilidad de sociedades anónimas, en las que se puede reunir gran cantidad de capital para optimizar los servicios financieros y de transporte a través de la instauración de bancos y la mejora de los medios de comunicación. Sin embargo, con la ampliación y especialización del comercio no se llega a perfeccionar una innovación institucional. El desarrollo de las sociedades anónimas no conlleva a tener nuevas formas de negocio, puesto que siguen siendo pequeñas y administradas personalmente. Por otra parte, las pocas posibilidades tecnológicas que retienen el desarrollo institucional de la organización, se logran romper en el siglo XIX con la llegada de la revolución del transporte y comunicaciones (ferrocarril, barco a vapor, telégrafo y teléfono). Las entidades ferroviarias y telegráficas son identificadas como las primeras organizaciones modernas que dan inicio al nacimiento de la industria pesada, ferrocarril y siderurgia, entre otras industrias que junto con la minería y el carbón manifiestan el inicio del capitalismo industrial. Ante estas innovaciones las nuevas formas de organización de empresas se ven integradas por mandos profesionalizados que organizan los flujos y altos directivos responsables de asignar los recursos. por consiguiente, se dio la Segunda Revolución Industrial la cual presume la revolución en la producción y distribución debido a la creación del motor de combustión y el desarrollo de la electricidad. En consecuencia, se logra tener un incremento del volumen producido diariamente por unidad de transformación y mayores transacciones. Ante ello existe la posibilidad de que las empresas puedan subdividir sus actividades en distintas secciones operativas, así mismo, la rápida producción y distribución de mercancías promueve la integración de distintas unidades en una sola entidad. Los directivos de estas organizaciones multiunitarias pueden ejercer control sobre los procesos de producción y distribución de una manera más eficiente que si se dejara en manos del mercado. Es aquí en donde empieza a desarrollarse una visión administrativa de la empresa que pone en relevancia la disposición administrativa empresarial. Con este acontecimiento en principios del siglo XX, tiempo en que la producción y distribución empieza a desarrollarse en gran cantidad y las considerables integraciones empresariales. Simultáneamente se incorpora a la industria del automóvil, la cadena de montaje, que da inicio a la producción en masa empezando así la era de la internacionalización. La popularidad de la producción en masa comienza a verse interrumpida a mediados del siglo XX, en consecuencia, de una nueva concepción de la producción, cada vez más dependiente de las necesidades del mercado. Debido a estos requerimientos empieza a surgir una producción ajustada, la cual es aplicada

a la industria automovilística japonesa que termino alterando toda la industria de ese siglo. Cabe señalar los nuevos desafíos que tendrán lugar en el siglo XXI dentro del universo de la empresa y la sociedad en general, con la producción de la industria informática, sistemas de información, etc. En consecuencia, de estos hechos inducen a un constante crecimiento de las necesidades financieras para hacer frente al crecimiento patrimonial. Ello y los relevantes excedentes financieros derivados de las grandes organizaciones industriales, ayudan en el desarrollo de la economía financiera, sus instituciones, mercados y operaciones. Con ello se da lugar al capitalismo financiero, con el cual se produce por completo la ruptura entre la propiedad y la administración de la gran organización industrial, lo cual conlleva a la concentración e internacionalización del capital. Estos argumentos determinan el concepto de la empresa moderna como una organización de coordinaciones administrativas que respaldan su funcionamiento. Se evidencia que la pequeña empresa tradicional da lugar al surgimiento de la empresa moderna, debido a la coordinación administrativa se logra una mejor productividad, con costes bajos y altos beneficios. Una vez que se instaura una jerarquía administrativa, esta se transforma en una fuente de permanencia de desarrollo continuo, por otra parte, la formación de directivos que tienen a cargo el mando de las empresas es cada vez más técnica y profesional, así mismo en la medida que las organizaciones van creciendo y se expanden, la función directiva se aparta de la propiedad. Cabe resaltar que este ciclo está incorporando grandes cambios en las organizaciones desde el punto de vista organizacional, directivo, la planificación, la aplicación de sus técnicas y el funcionamiento día a día. (págs. 36-38)

Teorías de la Micro Pequeña y Mediana Empresa (MIPYME)

De acuerdo con el autor Alvarez (2009), en su artículo publicado sobre Micro Pequeña y Mediana Empresa manifiesta que las Mipymes en América Latina son de gran importancia en el ámbito social puesto que contribuye de una manera significativa en la generación de empleo, así como también en los ingresos, disminuir la pobreza y fortalecer la producción dentro de las económicas locales. Cabe resaltar que dentro de la estructura empresarial representan más del 90% a nivel regional, además en países de Centroamérica tienen una mayor significancia para los mercados locales destacando en primer lugar para actividades de comercio y en segundo lugar para las industriales. De acuerdo con el Centro de Comercio Internacional (CCI) estima que un 5% y 10% de las entidades realizan actividades de exportación, por ello se considera a las Mipymes como un conjunto de organizaciones a

internacionalizar y de esta manera puedan aprovechar los beneficios de los mercados centroamericanos, así como de los internacionales considerando que tienen mayores oportunidades de acceso gracias a los acuerdos comerciales. Dicho lo anterior se puede decir que estas organizaciones constituyen un papel preponderante en el desarrollo de las economías latinoamericanas por lo cual la creación y aplicación de las políticas y programas de innovación para su promoción son importantes puesto que mejora su competitividad. No obstante, durante los últimos 50 años mediante un estudio a estas organizaciones se ha generado grandes movimientos públicos, aunque no siempre se hiciera notable su preocupación en dicho proceso, puesto que para los años ochenta empiezan a tener una mayor preponderancia en las economías. Por otra parte, uno de los principales obstáculos en el análisis es que consideran a las entidades de manera individual lo cual considera un aporte mínimo a la economía, en lo que se destaca primeramente que para los estudios de estas organizaciones se debe tener en cuenta la complejidad del sector y su aporte en la articulación de la economía, dado que con ello se obtiene una mejor aportación para la economía y sociedad. Y en segunda instancia si se realiza un análisis de manera individual se recomienda tener como prioridad la economía comunitaria, puesto que en este ámbito posee un mayor potencial en la que se evidencia su aporte principal ya sea como empleado o inversor a la comunidad. Cabe indicar que estas organizaciones despertaron un gran interés en el aspecto académico como en la opinión pública siendo así que las consideran como el centro de la economía europea, pero ello no siempre se mantuvo de esa manera. Pese a la mínima importancia que los investigadores tenían por el mundo de las MIPYMES ya que su coexistencia era confirmado en la realidad económica de los países, a pesar que las teorías de estas organizaciones hasta antes de los ochenta estimaban a estos entes como una señal de sub desarrollo económico, bajo la perspectiva de que las entidades de menor tamaño estén pasando por una etapa de crecimiento mínimo que las grandes empresas, estableciendo una relación con el desarrollo de la economía nacional. Consecuentemente estas entidades tienen como final la causa de que un país se desarrollase, continuando su ciclo en la evolución de la economía. Por consiguiente, uno de los condicionantes en este escenario fue que la producción en serie necesita de amplios mercados de bienes primarios con precios factibles, a su vez relevantes centros de consumo para el producto finalizado. Esta relación era habitual en los países industrializados, no ocurriendo lo mismo para los considerados sub desarrollados. Sin embargo, esta característica conlleva a tener una idea de que las Pymes tenían mayor predominio en los países con una industrialización pobre, en la cual el

desarrollo de las grandes organizaciones era más amplio por los límites de escalas para las pequeñas entidades en mercados reducidos. Para los años cincuenta las oportunidades de estas organizaciones empiezan a sobresalir, resaltando el trabajo en mano de obra, el aprovechamiento de factores de producción en el ámbito local y la minimización respecto a las importaciones, como los beneficios más relevantes. Por consiguiente, se estimaba que las organizaciones con un tamaño reducido eran solo provisionales y su utilidad solamente podía surgir en países que se encontraban en inicios de industrialización, puesto que periódicamente se necesitaba la integración de grandes entidades de producción en serie. Cabe resaltar que las entidades con un tamaño menor no tenían acceso al sistema de producción no por las cualidades en calidad de requisitos por parte de los obreros puesto que eran mínimas, sino por la escasez de inversión que involucraba el poder adquirir bienes de capital imprescindibles para la ejecución de la producción en conjunto. Esta discrepancia desde un primer momento mantuvo una postura contraria en estimar que estas empresas sean adheridas a las economías industrializadas. Por otra parte, para los años setenta seguían confrontando la controversia de la realidad de las organizaciones teniendo en primera instancia la postura anterior de la industrialización en la que seguían considerando a las entidades en subdesarrollo, de un país en la que se encontraba en previos acercamientos a la industrialización y que eran necesarios para su progreso. En ese mismo año el estudio de estas organizaciones causo un gran revuelo debido a que su confrontación con las grandes entidades referente a los temas de formalidad, siendo que las segundas eran legalmente constituidas incluyendo todas las aplicaciones de ley, mientras que primeras vivían en el mundo de la informalidad a causa de la característica familiar del ente. Para la mitad de los años 70 a raíz de la mencionada divergencia, se dio un segundo enfoque de mayor relevancia, siendo así que la Organización Internacional del trabajo hace un llamado a los países del tercer mundo para que contribuyan a estas organizaciones en el otorgamiento de incentivos y en la creación de políticas de promoción, en tal sentido se genera una preocupación estas entidades de una manera más precisa y organizada. Cabe indicar que bajo este paradigma orientado a la interpretación de estas organizaciones dejando esa característica de ser vistas como subdesarrolladas en las economías industriales, tampoco exponerlas como causa del éxito económico, sino que pueden ser estimadas como una característica de las economías triunfantes. (pp.5-11)

Teorías de las Pequeñas y Medianas Empresas (PYME)

De acuerdo con la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OECD) en su libro de América Latina y el Caribe – Políticas para PYMES Competitivas (2019), manifiesta que el desarrollo de las pymes viene siendo una parte importante para las autoridades encargadas de las políticas en los países de América Latina y el Caribe dentro de la economía dado que el 95% de las empresas son pequeñas y medianas, resaltando su importancia por generar mayores oportunidades de empleo siendo el 60% del empleo formal. Si bien es cierto se sabe que las pymes muestran un grado de productividad bajo a diferencia de las grandes empresas, pues solo representan la cuarta parte del valor total de la producción. Así mismo, estos países han hecho visible su crecimiento basado en la formalización y extensión como parte del cumplimiento de sus objetivos de acuerdo con los planes de crecimiento nacional. Si duda ello se da más a menudo reflejado en un aumento de ingresos y disminuciones de los problemas comerciales, generando oportunidades para aumentar la producción de bienes y servicios, así mismo generar más empleo y reducir la problemática de la pobreza. Es importante analizar las políticas para el futuro de las pyme que poseen estos países siendo que poseen una relevante experiencia en la materia de políticas pyme, así mismo se han ejecutado planificaciones en base al desarrollo de la productividad y competencia, a su vez creando entidades operativas en las que se establecen directivas horizontales y específicas, siendo que el primero le otorgan preferencia para disminuir la burocracia, y en el plano específico se han propuesto especificaciones para aumentar la productividad, consiguiendo así reducir la utilización de materias primas y el petróleo reemplazando actividades de manufactura y de servicio procurando el desarrollo tecnológico.

Teorías de las ventas

Según lo estipulado por García (2011), en su libro sobre las ventas resalta que un buen vendedor es de suma importancia dentro de las organizaciones, se propone como un activo deseado por el mercado siendo esta una profesión que permite ir desarrollando posiciones dentro de la empresa, del mismo modo el organigrama que establece la entidad viene siendo un documento importante, dado que aquí se encuentra la forma de organización de la entidad para competir en el mercado enmarcado en la eficiencia y eficacia aprovechando las oportunidades y combatiendo las amenazas. Por otra el organigrama se comporta como es una forma de reflejar quien posee el mando en la empresa, es así que existen empresas en

las que el mando las posee algunas áreas determinadas como por ejemplo producción, marketing o finanzas, esto genera tener una perspectiva de orientación ya sea de producción o mercado, quedando en evidencia que en muy pocas organizaciones el departamento de ventas es quien lidera las demás áreas. Hoy en día el dilema de las organizaciones es que, si están aportando valor al cliente, dicho de otro modo, aquello por lo que un cliente está dispuesto a cancelar, por ende, si considera como una forma de aportar valor en el mercado, puesto que una adecuada organización de los recursos produce tener mayores ventajas competitivas garantizando la satisfacción de los clientes. De lo anterior se define que las funciones de marketing y ventas aterrizan en dos direcciones, en la parte comercial se establecen estrategias dirigidas hacia los consumidores y las ventas se encargaba de manejar una oportuna distribución y exhibición del producto, así mismo marketing establecía comunicaciones con agencias publicitarias y ventas con los clientes. Posteriormente estos grandes departamentos (marketing y ventas) en un primer instante funcionaban de manera oportuna sin embargo poco después se generaron controversias, las razones de esta separación tienen lugar en la lucha por el poder, presupuesto y además por los diferentes puntos de vista en que veían la realidad del mercado y también por los cambios que ha sufrido el marketing dividiéndolo en estratégico, operativo, así mismo las ventas también se han notado cambios importantes ya que de ser un arte se convirtió en una profesión. Bajo este ambiente, para evitar que se den estas controversias las organizaciones han establecido posiciones en sus áreas, teniendo como propuestas que el marketing ejerza control sobre las ventas de modo que ventas venderá lo que el otro departamento propone, en sentido contrario si ventas manda sobre marketing, pues este último ayudara con promociones de ventas, además se ha considerado la creación de un departamento superior que tenga bajo su mando tanto ventas como marketing ayudando en la resolución de problemas. Sin duda estas alternativas son un resumen que se refleja en la mayoría de las empresas en base a sus organigramas. En cuanto a las alternativas si se escoge la primera opción cabe la posibilidad que la entidad tenga futuro, pero no presente, y segundo tendría lo contrario de la primera opción y en la tercera seguirían en conflicto con un nuevo departamento.

2.3 Hipótesis

De acuerdo con Flores (2023), estima que los estudios de tipo descriptivo no formulan hipótesis ya que es suficiente con plantear preguntas de investigación las cuales nacen del planteamiento del problema, los objetivos, y marco teórico que es el soporte del estudio. Así mismo, para (Gómez, 2006), las investigaciones no formula hipótesis cuando aplican una

metodología de tipo cualitativo nivel descriptivo, es decir se centra en describir hechos. Tomando como referencia los autores la presente investigación no formula hipótesis por ser tipo descriptivo de nivel cualitativo y de diseño no experimental y estudio de caso.

III. METODOLOGÍA

3.1 Nivel, Tipo y Diseño de Investigación

De acuerdo con Hernandez et al., (2014) en su libro Metodología de la Investigación manifiesta que la investigación cualitativa se caracteriza por describir e interpretar datos adquiridos sobre el comportamiento de los sujetos involucrados y el porqué de su proceder, así mismo manifiesta que la investigación descriptiva es la más común utilizada por investigadores en la que se pretende detallar o especificar minuciosamente cada parte sobre la base de sus características, cualidades, y perfiles de una persona o comunidad de acuerdo al contexto en el que se desarrolla, por otra parte los diseños no experimentales en las investigaciones se caracterizan por no manipular las variables, ni de manera intencional, es decir solo se describe su comportamiento como se muestre en su estado natural (págs. 11,184). Tomando como referencia lo interpretado por el autor la presente investigación fue de tipo descriptivo de estudio de caso, porque se realizó un análisis acerca de la incidencia del Control Interno de Inventarios en las Ventas de la Empresa Importaciones y Servicios Generales Rumiche S.R.L – Sullana. Por ello fue de tipo descriptivo de nivel cualitativo y de diseño no experimental y estudio de caso.

3.2 Población y Muestra

La población hace referencia al conjunto de personas, empresas, entre otros, seleccionado para ser objeto de estudio en una determinada investigación, sabiendo que este conjunto posee características comunes las cuales pueden estudiadas de manera conjunta o en parte, mientras que la muestra se convierte en un sub grupo de la población, es decir forman parte de ese grupo con sus propiedades. (Hernandez et al., 2014). En este sentido la población en el presente estudio estuvo conformada por todas las empresas que realizan como característica alguna actividad de compra y venta de productos farmacéuticos, sin afectar su forma de constitución o tamaño. La muestra estuvo conformada por una parte del conjunto, puesto que en este caso será la empresa Importaciones y Servicios Generales Rumiche S.R.L – Sullana

3.3 Variables. Definición y Operacionalización

VARIABLE	DEFINICION OPERATIVA	DIMENSIONES	INDICADORES / ITEMS	ESCALA DE MEDICIÓN
Variable Independiente Control Interno de Inventarios	De acuerdo con Ortega et al., (2017), los inventarios se constituyen en los activos corrientes más importantes para empresas, puesto que gracias a su venta y a una adecuada gestión del mismo basado en el control interno se obtienen los ingresos.	Ambiente de Control	<ol style="list-style-type: none"> 1. ¿La entidad cuenta con un Manual de Organización y Funciones? 2. ¿Considera que cuenta con un ambiente adecuado para sus inventarios? 3. ¿Se realiza una verificación y recuento al momento de recepcionar la mercadería? 	Opinión
		Evaluación de Riesgos	<ol style="list-style-type: none"> 4. ¿En qué medida los registros de inventario y la verificación física permiten identificar posibles faltantes y sobrantes de productos? 5. ¿Considera que ha tenido pérdida de clientes por falta de stock? 6. ¿Existen productos que no se han vendido por cumplir su fecha de vencimiento? 7. ¿Por qué motivos existen anulaciones de ventas? 	
		Actividades de Control	<ol style="list-style-type: none"> 8. ¿Con que frecuencia realiza el conteo físico de la mercadería? 9. ¿El inventario físico coincide con la cantidad registrada en el sistema? 	

			10. ¿Las compras se realizan en base al análisis de los saldos de inventario?	
		Supervisión y seguimiento	11. ¿Aplica algún método de control y registro físico de inventarios? 12. ¿El personal se encuentra capacitado para realizar un inventario físico de mercaderías? 13. ¿Considera que tener un adecuado control interno de inventarios mejoraría sus ventas?	
Variable dependiente Ventas	Para Rios (2021), las ventas es un conjunto de actividades que se realizan con el objetivo de proveer a una empresa o cliente sobre un determinado producto o servicio a cambio de dinero, en este proceso participan dos personas uno llamado comprador y otro vendedor además del factor humano también intervienen el producto, precio y la técnica de venta siendo tres factores muy importantes en este proceso.	Estrategias de venta	14. ¿Aplica estrategias de promoción para atraer más clientes y lograr maximizar las ventas? 15. ¿Considera que una atención adecuada ayudaría en la captación de clientes? 16. ¿Se informa a los clientes sobre las nuevas campañas y productos?	Opinión
		Ratios	- Margen Bruto - Rentabilidad sobre Ventas	Análisis documental

3.4 Técnicas e instrumentos de recolección de información

Todas las investigaciones necesitan utilizar de alguna técnica para la recopilación de la información, con previa verificación de su origen, destacando entre sus características la confidencialidad y la calidad a fin de obtener los resultados (Hernandez et al., 2014). Para la presente investigación se aplicó como técnica la revisión bibliográfica acontecida de los diferentes autores que han elaborado alguna investigación en relación a las variables de estudio como es el control interno de inventarios y su incidencia en las ventas. Por consiguiente, se aplicó la técnica de una entrevista a uno de los miembros de la entidad a través de un cuestionario de preguntas diversas que permitan establecer los resultados y la descripción para determinar la incidencia del Control Interno de inventarios en las ventas del caso en estudio.

3.5 Método de análisis de datos

Para poder obtener la información requerida sobre el objetivo específico N°1: Explicar la incidencia del control interno de inventarios en las ventas de las empresas del Perú, se empleó la revisión de información suministrada por los antecedentes incorporados en la presente investigación. Así mismo para conseguir la información acerca del objetivo específico N°2: Describir la incidencia del control interno de inventarios en las ventas de la empresa Importaciones y Servicios Generales Rumiche S.R.L., se aplicó un cuestionario de preguntas referidas al control interno de inventarios y su incidencia en las ventas, en el cual intervino la participación del propietario de la entidad. De igual manera para cumplir con el objetivo específico N°3: Realizar una propuesta de mejora sobre el control interno de inventarios y su incidencia en las ventas de la empresa Importaciones y Servicios Generales Rumiche S.R.L – Sullana, 2023. Se realizó un análisis a los objetivos específicos 1 y 2 los cuales permitirá describir la incidencia del control interno de inventarios en las ventas de la empresa en estudio.

3.6 Aspectos Éticos

Para la realización de la presente investigación se tuvo en cuenta el Art. 5° Principios Éticos del Reglamento de Integridad Científica en la Investigación Versión 001 (Uladech, 2023)

- a) Respeto y protección de los derechos de los intervinientes: Su dignidad, privacidad y Diversidad cultural.
- b) Cuidado del medio ambiente: Respetando el entorno, resguardo de especies y conservación de la biodiversidad y naturaleza.

- c) Libre participación por propia voluntad: Tener conocimiento de los propósitos y fines de la investigación en la que participan de tal manera que se exprese de forma infalible su voluntad libre y específica.
- d) Beneficencia, no maleficencia: Durante la investigación y con los resultados obtenidos aseverando el bienestar de los involucrados a través de la aplicación de los mandatos de no causar daño, reducir efectos adversos posibles y maximizar los beneficios.
- e) Integridad y honestidad: Que permita la objetividad imparcialidad y transparencia en la difusión responsable de la investigación.
- f) Justicia: A través de un juicio razonable y ponderable que permita la toma de precauciones y limite los sesgos, así también, el trato equitativo con todos los participantes.

IV. RESULTADOS Y DISCUSIÓN

4.1 Resultados

4.1.1 Respecto al objetivo específico 01:

Explicar la incidencia del control interno de inventarios en las ventas de las empresas del Perú.

Cuadro N°01 Resultados del objetivo específico N°01

AUTOR (RES)	RESULTADO
Alarcón (2019)	Cabe señalar que, al realizar un análisis al proceso de ventas correspondiente al registro de pedidos vendidos, así como el sistema que informa si la empresa posee stock suficiente, siendo ello una debilidad puesto que la entidad presenta deficiencias en este aspecto, en efecto se abstiene de atender los pedidos de los clientes y con ello ventas significativas para la empresa, es así, que supera el millón promedio por año por la falta de un correcto abastecimiento, haciendo evidente el impacto negativo en este departamento ya que según los resultados obtenidos al final de ejercicio los pedidos que no se pudieron atender representan el 44% por causa de los quiebres de stock que repercuten en las ventas y la rentabilidad.
García y Sánchez (2019)	Dada la existencia de productos deteriorados por falta de una revisión al momento de recepcionarla, afecta de una manera importante las ventas ya que posteriormente esta se vende a un precio menor que el costo ocasionando una pérdida del 1% del total de las ventas, por consiguiente, existen productos vencidos a causa de una falta de control del inventario para reportar las fechas de vencimiento más cercanas de cada producto y así poder darle una salida a su venta, por esta razón, se generan desvalorizaciones aumentando a su vez el costo y pérdida de venta en un 3%. Así mismo existen productos que no se han ingresado en la base de datos siendo un aproximado de 320 productos debido a una falta de seguimiento de los ingresos a almacén, causando una pérdida del 3% del total de para llevar de las ventas.
Collahuazo (2019)	Si bien la entidad posee un sistema para llevar un control de inventario, a pesar de ello existen deficiencias al momento de tener una información adecuada respecto al inventario dado que carecen de un orden en la reposición de los productos debido a que no se realiza una verificación ni registro al momento de ser ingresado al área de almacén, ocasionando un retraso al momento de vender un determinado producto por falta de conocimiento sobre la ubicación del mismo. Así mismo los inventarios se realizan con poca frecuencia no teniendo una información actualizada del mismo. Es importante mencionar que si se tiene una mejor clasificación de los productos con mayor demanda se realizara un trabajo con mayor eficiencia obteniendo mejores resultados en las áreas involucradas sobre todo en las ventas, y atención al cliente. Por otra parte, un punto importante es el cumplimiento del manual de organización puesto que es la base para

	que la entidad se desarrolle como tal en el cumplimiento de sus actividades.
Rosas (2021)	Como es de conocimiento, el tener un adecuado control de inventarios influye de manera positiva en la gestión de ventas, sin embargo, es necesario tener en cuenta otros aspectos como el posicionamiento de la entidad en el mercado, puesto que la obtención de ventas significativas es gracias a los clientes, siendo más factible utilizar herramientas de marketing para óptimos resultados como las ofertas, para una mayor atracción de clientes acompañado de una atención eficiente. Por ello es importante realizar un estudio de mercado, verificando las zonas de mayor demanda, desarrollando estrategias para atraer nuevos compradores, así mismo, llevar un adecuado control de ventas que permita la obtención de información oportuna para una mejor toma de decisiones.
Campos y Herrada (2022)	Considerando la importancia del control de inventarios, existen organizaciones que no le asignan el interés que debería, lo cual puede conducir riesgos ya que no es posible reconocer el grado de eficiencia respecto a sus ventas, rotación de los productos y de la entidad en sí. Por consiguiente, el realizar supervisiones dentro de las áreas, son una parte complementaria para lograr los objetivos, enfatizando el área de almacén, ya que se reconoce un desorden en el ingreso y salida de mercadería, de modo que existen documentos que proporcionan información insuficiente, falta de revisión de los productos y correcta colocación, con motivo de que ello permitirá saber cómo están sus ventas e ingresos, además de identificar que productos se están vendiendo más y cuales poseen retraso.
Rodríguez (2019)	La falta de un adecuado control de inventario reflejado en las diferencias entre lo que arroja el sistema y lo que se evidencia en físico al momento de realizar la verificación del mismo, lo que impide realizar ventas oportunas dado que se ofrecen productos que no se encuentran en físico y con ello retraso en la atención del cliente haciéndolo permanecer más tiempo del debido conllevando a una pérdida del cliente. Asu vez existe una falta de capacitación y orientación del personal puesto que se evidencian ventas que no son consideradas en el registro correspondiente. Cabe resaltar que la deficiencia más relevante se da en el control de los productos siendo este el recurso más importante para entidad, puesto que no realiza una verificación constante del inventario, lo que conlleva a diferencias y procesos inadecuados de venta generando pérdidas afectando significativamente la entidad.
Balladares (2020)	El control interno de inventarios incide en las ventas de tal manera que, el personal encargado presenta retrasos al momento de localizar ciertos productos para su venta, y aquellos que se acerca su fecha de vencimiento, incurriendo en riesgos al momento de vender dicho producto, debido a una falta de control de los mismos, así mismo, no cuentan con un ambiente adecuado para la conservación de los medicamentos, lo que genera que algunos productos se dañen afectando de una manera importante las ventas, pudiéndose tener un mejor provecho del espacio lo que dificulta esta acción por la manera en que lo utilizan. Por otra parte, no existe una razonabilidad para fijar el precio de venta, no se tiene oportunamente la documentación

	sustentadora para efectos de registrar las entradas y salidas de los productos afectando el registro de inventario. Es importante mejorar el proceso de pedidos, con el fin de evitar retrasos en la atención al cliente, facilitando la toma de decisiones respecto a la identificación de los productos que poseen mayor demanda, así como también la cantidad de ventas producidas.
Córdova (2020)	Cabe indicar que un control deficiente genera ciertos inconvenientes en áreas específicas como es el área de ventas puesto que no cuentan con sistema para el procesamiento de las mismas, realizando registros de manera manual, así mismo la falta de arqueos diarios de caja los cuales se realizan cada 3 tres días y registro de las operaciones diarias genera faltantes de dinero. Del mismo modo el área de almacén carece de un Kardex actualizado, causando inconvenientes en el control de la mercadería. Por ende, la entidad debe realizar capacitaciones al personal, así como implementar políticas de venta y verificar su correcto procesamiento, de lo contrario generaría inconvenientes al momento de ofrecer el producto por encontrarse vencido y dañado.

4.1.2 Respecto al objetivo específico 02:

Describir la incidencia del control interno de inventarios en las ventas de la empresa Importaciones y Servicios Generales Rumiche S.R.L – Sullana, 2023.

Cuadro N°02 Resultados del objetivo específico N°02

N°	PREGUNTA	RESPUESTA
1	¿La entidad cuenta con un Manual de Organización y Funciones?	La entidad no cuenta con un Manual de Organización y Funciones sin embargo considera importante su implementación ya que le permitirá tener un orden jerárquico y funcional del capital humano, así como también a los trabajadores conocer sus funciones específicas, lo que conllevaría a aumentar la productividad individual y organizacional, facilitando la inducción de personal al momento de realizar las contrataciones de nuevos colaboradores, siendo que para su elaboración se debe tener en cuenta los objetivos de acuerdo a sus actividades y normas legales así como la estructura orgánica y la recopilación de la información de cada puesto de trabajo.
2	¿Considera que cuenta con un ambiente adecuado para sus inventarios?	Considera que, si cuenta con un ambiente adecuado para sus inventarios dado que posee suficiente espacio para su almacenamiento, es importar para entidad contar con un ambiente optimizado lo cual le permitirá proteger, controlar, informar e identificar sus productos evitando retrasos retraso en el suministro del mismo, sin embargo el hecho de tener un espacio suficiente no siempre asegura una adecuada gestión del stock sino que también se debe identificar la

		manera en cómo se utilizan los espacios y ordenamiento de los productos.
3	¿Se realiza una verificación y recuento al momento de recepcionar la mercadería?	Si realiza una verificación y recuento de la mercadería, pero esta acción no se realiza al 100% debido a que de vez en cuando se encuentran con productos deteriorados o faltantes, esta condición afecta el proceso de inventario ya que se encuentran diferencias en los productos que se están en físico con los registrados en el sistema, así mismo dificulta el proceso de ventas al no poder vender un producto que se encuentra dañado, por consiguiente luego de la recepción y verificación se procede con el ingreso de los productos al sistema sin embargo esta última acción la entidad la realiza días después, evitando que se garantice la calidad y cantidad de los productos recibidos
4	¿En qué medida los registros de inventario y la verificación física permiten identificar posibles faltantes y sobrantes de productos?	Para el control de inventario la entidad posee un sistema que al momento de realizar la verificación del producto que se encuentra en físico y también en el sistema si le permite identificar los faltantes y sobrantes, sin embargo, las razones por las que suceden no se definen de manera oportuna, al mismo tiempo se sabe que el personal incurre en el error de digitalizar un producto que posee características diferentes al vendido, pudiendo ser una de las causas de las variaciones de inventario.
5	¿Considera que ha tenido pérdida de clientes por falta de stock?	Si ha tenido pérdida de clientes por falta de stock en un promedio de 100 clientes mensuales, cabe mencionar que es una cantidad considerable lo que hace evidente la pérdida de ventas de las cuales ha podido realizar si tuviera un control adecuado de stock para hacer frente a la demanda, así mismo también se verá afectado la credibilidad de la entidad al incumplir con las expectativas de los compradores
6	¿Existen productos que no se han vendido por cumplir su fecha de vencimiento?	Si existen productos que no se han vendido por cumplir su fecha de vencimientos siendo un promedio de 3 productos mensuales, lo que genera pérdida para la entidad ya que por ninguna forma o estrategia de venta se le podrá dar salida a dichos productos. Pese a ello la entidad trata de mantener la información actualizada de los productos creando estrategias de promoción para vender la mercadería más próxima a vencer.
7	¿Por qué motivos existen anulaciones de ventas?	Existen anulaciones de venta por motivo de equivocación del cliente al momento de adquirir la mercadería, así como también por la incorrecta digitación y equivocación al momento de registrar y entregar el producto, así como entregar productos de más o entregar producto equivocado, también el cobrar menos o más de lo debido por parte de los vendedores.

8	¿Con que frecuencia realiza el conteo físico de la mercadería?	El conteo físico lo realiza una vez al mes de forma manual a todos los productos que se encuentran en las estanterías, participando en esta actividad el representante legal y el personal de la entidad, cabe resaltar que cada vez que realizan esta acción siempre se encuentran variaciones en los productos, lo que se puede considerar realizar el conteo con mayor frecuencia con la finalidad de evitar tener diferencias que dificultan mantener actualizado los stocks de inventario, así como la organización, rotación de los productos, entre otros aspectos.
9	¿El inventario físico coincide con la cantidad registrada en el sistema?	Después de realizar la toma de inventario físico no siempre coincide con la cantidad registrada en el sistema dado que siempre obtienen faltantes y sobrantes debido a los errores de parte de los vendedores reflejados en la incorrecta digitación del producto al momento de su venta, en la entrega del producto al cliente ya sea porque despacho de más o menos, por productos que salen del almacén sin haberse registrado la correspondiente salida, entre otros aspectos no menos importantes, que suman en conjunto aquellos motivos por la cual se obtiene diferencia de inventarios que impiden una gestión apropiada de inventario y además de las futuras decisiones de la empresa.
10	¿Las compras se realizan en base al análisis de los saldos de inventario?	Para efectos de realizar las compras se le encarga a un personal que realice una lista de los productos de acuerdo a la información que arroja el sistema, sin realizar la verificación física del producto para determinar con certeza que dicha mercadería necesita de su reposición. Cabe estimar que al realizar una apropiada gestión de compras trae consigo un aumento en los ingresos sustentado en aquellos productos que han tenido una mayor salida de inventario y aquellos que no siendo que para los primero las compras se realizaran en mayor cantidad y lo opuesto para los segundos.
11	¿Aplica algún método de control y registro físico de inventarios?	La entidad no cuenta con un método de registro físico de inventario ya que solo se cuenta con el registro de los productos en el sistema, sin embargo, recientemente han implementado un Kardex en el área de almacén, pero este no es del todo oportuno dado que, aún no ha tenido una revisión que compruebe su eficiencia, así mismo el encargado de llevar el control del registro no se encuentra capacitado, de manera que su implementación no tendrá buenos resultados.
12	¿El personal se encuentra capacitado para realizar un inventario físico de mercaderías?	La empresa indica que el personal no se encuentra capacitado al 100% para realizar la toma de inventario físico de los productos, puesto que existen cruces y diferencias en los productos físicos como en el sistema, de modo que esta situación se repite cada vez

		que realizan esta acción, cabe señalar que contar con un personal capacitado es crucial para garantizar una gestión efectiva del inventario.
13	¿Considera que tener un adecuado control interno de inventarios mejoraría sus ventas?	Según la entidad el control interno de inventarios si mejoraría sus ventas, puesto que al tener un control de sus existencias se evitaran excesos o insuficiencias de productos con lo que obtendría un stock suficiente y disponible para satisfacer la demanda de los compradores finales, así mismo si se conoce el estado y ubicación de los mercadería se ahorra tiempo en el despacho de producto, brindando consigo una atención adecuada a los clientes, por consiguiente al contar con información actualizada sobre la gestión de inventario permite la toma de decisiones en cumpliendo con los objetivos de la entidad.
14	¿Aplica estrategias de promoción para atraer más clientes y lograr maximizar las ventas?	Si se realizan estrategias de promoción para atraer más clientes y lograr maximizar las ventas como rifas para incentivar la compra de los productos, campañas de salud que sugieran la compra de medicina, y productos en oferta, no obstante, esta acción no se realiza al 100% dado que, respecto a la publicidad, esta se encuentra en parte desatendida por lo que la entidad no hace uso de los medios de comunicación entre otros como las redes sociales, si bien es cierto en parte realizan actividades de promoción pero también deben ser comunicadas al cliente para que asegurar la información sobre dichos productos que este debe tener.
15	¿Considera que una atención adecuada ayudaría en la captación de clientes?	Una atención adecuada si ayudaría en la captación de clientes, se sabe que muchas veces las personas vuelven a comprar al lugar donde les atendieron de la mejor manera posible incluyendo la amabilidad y paciencia que tuvo el vendedor para con el cliente, pero esta acción se puede mejorar, dado que algunas ocasiones se han recibido quejas por parte de los compradores, así mismo se sabe que la entidad no realiza supervisiones en esta área cuando el dueño no se encuentra presente, siendo muy importante ya que las entidades deben analizar y cuidar a sus clientes puesto que dependen de ellos para generar sus ingresos.
16	¿Se informa a los clientes sobre las nuevas campañas y productos?	En este caso la entidad si realiza campañas y se ponen en exhibición los nuevos productos, sin embargo, esto no es comunicado verbalmente al cliente, en consecuencia, existe la posibilidad de que algunos compradores desconozcan esta información, y pierdan posibles ventas, por otra parte, la entidad no realiza acciones de difusión sobre las campañas en los diferentes lugares con la finalidad de atraer mas clientes y generar las ventas esperadas en la entidad. Cabe indicar que, para la sostenibilidad de un negocio,

		todas las entidades venden sus productos o servicios con el fin de generar ingresos, por lo que la captación de clientes es uno de los pilares fundamentales para que un negocio marche correctamente
--	--	---

Así mismo, para obtener una mayor información respecto a la variable dependiente se realizó un análisis al estado de resultados de los años 2021 y 2022, tomando como referencia los ratios financieros específicamente Margen Bruto y Rentabilidad sobre Ventas.

Margen Bruto:

El margen bruto se obtiene de dividir la utilidad bruta/ventas, siendo que para determinar la primera se obtiene de la diferencia entre las ventas y costo de ventas.

$$\text{Margen bruto} = \frac{\text{Utilidad bruta}}{\text{Ventas}}$$

2021		
Ventas	Costo de ventas	Utilidad bruta
94,151.00	43,600.00	50,551

Aplicando la formula se obtiene:

$$\text{Margen bruto} = \frac{50,551.00}{94,151.00} = 53.7\%$$

Interpretación: Como se puede observar para el año 2021 la empresa obtuvo un margen de ganancia bruta del 53.7% lo que significa que por cada sol de ingreso generaron 0.53 céntimos de utilidad bruta.

2022		
Ventas	Costo de ventas	Utilidad bruta
307,892.00	268,251.00	39,641.00

Aplicando la formula se obtiene:

$$\text{Margen bruto} = \frac{39,641.00}{307,892.00} = 12.9\%$$

Interpretación: Como se puede observar para el año 2022 la empresa obtuvo un margen de ganancia bruta del 12.9% lo que significa que por cada sol de ingreso generaron 0.12 céntimos de utilidad bruta.

La rentabilidad sobre ventas:

La rentabilidad sobre ventas se obtiene de dividir la utilidad neta / las ventas

$$\text{Rentabilidad sobre ventas} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Ventas}}$$

Aplicando la formula se obtiene:

$$\text{Rentabilidad sobre ventas} = \frac{11,136.00}{94,151.00} = 11.8\%$$

Interpretación: La empresa para el año 2021 tuvo una rentabilidad sobre ventas de 11.8% lo que significa que por cada sol de ventas se obtendrá 0.11 céntimos de utilidad neta.

Aplicando la formula se obtiene:

$$\text{Rentabilidad sobre ventas} = \frac{15,009.00}{307,892.00} = 4.9\%$$

Interpretación: La empresa para el año 2022 tuvo una rentabilidad sobre ventas de 4.9% lo que significa que por cada sol de ventas se obtendrá 0.04 céntimos de utilidad neta.

4.1.2 Respecto al objetivo específico 03:

Realizar una propuesta de mejora sobre el control interno de inventarios y su incidencia en las ventas de la empresa Importaciones y Servicios Generales Rumiche S.R.L – Sullana, 2023.

Cuadro N°03 Resultados del objetivo específico N°03

Oportunidad de mejora	Propuesta
La entidad no tiene establecido un manual de organización y funciones que es un documento formal por el cual las organizaciones reflejan la forma de organización que han adquirido y que sirve como guía para todo el personal. Este documento muestra además la estructura organizacional como es el organigrama y la descripción detallada de las funciones y	Para efectos de que la entidad pueda tener una estructura organizacional, así como definir los procedimientos a cumplir en cada área de la entidad, identificando la misión y visión que persigue, es necesario la implementación de un adecuado manual de organización y funciones que asegure el cumplimiento de las funciones, al mismo tiempo sirve para la inducción de nuevos

<p>actividades de los puestos de trabajo que debe cumplir cada uno de los trabajadores. para identificar las funciones, objetivos y asegurar el cumplimiento de los procedimientos que posee.</p>	<p>ingresos de personal. A pesar de ser un documento de carácter informativo e interno su importancia se destaca por cumplir con los procedimientos que se especifican en dicho documento, teniendo en cuenta la participación y compromiso de todos los integrantes de la entidad.</p>
<p>No cuentan con un control físico y método de inventarios puesto que solo se guían del sistema, si bien es cierto recientemente han implementado un formato de Kardex para llevar el control físicamente de la mercadería, sin embargo, aún no se le ha dado seguimiento sobre su efectividad y verificar si está funcionando como corresponde, por consiguiente, se ha dispuesto un encargado de almacén, pero no está realizando sus actividades asignadas en relación al control del Kardex y de los inventarios.</p>	<p>Poner en funcionamiento un Kardex para el control de los productos y realizar un seguimiento al mismo, con el propósito de asegurar la confiabilidad de que las existencias físicas sean iguales a las registradas en el sistema, de esta manera se consigue tener una planeación sobre los productos evitando sobre stock, optimización del espacio para un adecuado almacenamiento, entre otros aspectos. Así mismo contar con encargado del almacén para controlar los inventarios y llevar un registro adecuado de Kardex</p>
<p>Para efectos de realizar las compras se le pide al personal realizar una lista de los productos más demandados sin tener en cuenta el stock físico de almacén,</p>	<p>Realizar una verificación física minuciosa a los productos que han tenido una mayor salida de almacén y aquellos que no con previa corroboración en el sistema.</p>
<p>El personal no tiene conocimiento sobre cómo realizar la toma de inventario y mantener un control del mismo.</p>	<p>Brindar capacitaciones u orientaciones sobre cómo realizar un inventario sobre productos de medicamentos, así como su gestionamiento.</p>
<p>La entidad no realiza una toma física de las existencias de manera continua ya que solo la realiza una vez al mes</p>	<p>Establecer como parte de la política de la entidad realizar controles por lo menos dos veces al mes.</p>
<p>El representante de la entidad en ciertas ocasiones ha recibido información sobre disgustos de los clientes por la atención que se le brindo</p>	<p>Ejecutar supervisiones por parte del dueño aun cuando este no se encuentre presente en la entidad sobre el servicio de atención que se le brinda al cliente.</p>
<p>Los clientes desconocen sobre las ofertas y campañas de promoción de los productos</p>	<p>Implementar folletos de información y dar a conocer a los clientes cada vez que realicen una compra sobre las nuevas promociones y ofertas de productos, así como la difusión a través de los medios de comunicación.</p>

4.2 Discusión

4.2.1 Respecto al objetivo específico 01:

Explicar la incidencia del control interno de inventarios en las ventas de las empresas del Perú.

Como se puede apreciar la incidencia que ocasiona la falta de un adecuado control interno de inventarios en las ventas, es así que Alarcón (2019) señala que el no tener un control adecuado del inventario repercute en que la entidad no tenga stock suficiente para cubrir la demanda significativa de los clientes, perdiendo ventas importantes por poseer un abastecimiento pobre de productos, del mismo modo García y Sánchez (2019) mencionan que debido a la falta de una revisión de la mercadería al momento de ser recibida existen productos dañados en consecuencia estos productos posteriormente tendrán que ser ofrecidos a un precio menos que el costo produciendo una disminución en los resultados de ventas, así mismo su afectación resulta por la obtención de productos vencidos de manera que no se le dio un seguimiento a aquellos productos que tenían una fecha de vencimiento más próxima que otros, no obstante esto se puede evitar con la creación de estrategias para que dicho producto pueda ser vendido. Por consiguiente, estos resultados guardan relación con lo que afirma Córdova (2020) quien sostiene que la falta de la implementación de un Kardex en el almacén causa inconvenientes en el control de los productos siendo esta una herramienta muy importante que sirve para controlar las entradas y salidas en este caso de los productos farmacéuticos ya que no es conveniente solo contar con el registro del sistema, sin duda al tener un mejor control sobre los inventarios conllevaría a realizar compras en base a los saldos del reporte generado físicamente ya que mostrara aquellos productos que tuvieron mayor salida y aquellos que tuvieron un movimiento menor evitando así realizar compras de más o innecesarias que generen un sobre stock y el aumento del costo por tener productos almacenados, por el contrario se comprar productos que satisfagan la mayor demanda posible obteniendo con ello resultados favorables en las ventas. Por otra parte Rodríguez (2019) afirma que una de las causas que ocasiona una pérdida de clientes es la demora que genera el vendedor al momento de entregar el pedido, como consecuencia de ofrecer un producto que no se encuentra físicamente, esto sucede con frecuencia gracias a las diferencias de inventario que se dan como productos de faltantes o sobrantes dado por la mala gestión del mismo, a esto se le añade la falta de capacitaciones u orientaciones al personal para mantener un mejor control sobre la mercadería y al mismo tiempo realizar

supervisiones en sus actividades puesto que otra de las causas que genera la pérdida de clientes es la atención que se le brinda por ello es muy importante tener en cuenta esta acción. Esta declaración coincide con Collahuazo (2019) quien manifiesta que el desconocimiento sobre la ubicación de los productos genera un retraso al momento de venderlo, así mismo esto se viene generando por falta de un orden en la reposición de la mercadería en el almacén no permitiendo tener una información adecuada ya que además no se realiza un registro para su ingreso. Al mismo tiempo también menciona la importancia de realizar inventarios periódicos ya que de esta manera se obtendrá una mejor clasificación de los productos y consigo una coordinación eficiente con las áreas involucradas especialmente las ventas y atención al cliente. Cabe resaltar que según Rosas (2021) menciona que si bien es cierto el poseer un adecuado control sobre los inventarios basado en la correcta colocación tenido en cuenta la rotación de los productos sobre todo una información actualizada de los mismos afectara de manera positiva la gestión de ventas, no obstante el hecho de cumplir con todas estas expectativas no son suficiente para mantener un volumen adecuado de ventas ya que existen otros componente muy importantes que se deben tener en cuenta como parte del complemento de una gestión adecuada, siendo el crear estrategias de venta como las promociones de los productos, ofertas entre otros, no descuidado la publicidad de la misma como entidad a través de los medios de difusión dado que son una herramienta muy importante para adquirir clientes nuevos, así como aumentar el volumen de ventas haciendo que esta empresa sea más reconocida por más personas fortaleciendo su permanencia en el mercado, respecto a lo mencionado existe una concordancia con la teoría de ventas de García (2011) quien sostiene que en la parte comercial de las entidades se establecen estrategias dirigidas hacia los consumidores poniendo en práctica las funciones de marketing ya que por su parte las ventas se encargaban de una eficiente distribución y exhibición del producto, así mismo se establecían comunicaciones con agencias publicitarias y ventas con los clientes.

4.2.2 Respecto al objetivo específico 02:

Describir la incidencia del control interno de inventarios en las ventas de la empresa Importaciones y Servicios Generales Rumiche S.R.L – Sullana, 2023.

La empresa en estudio presenta un deficiente control interno de su inventario, y por ende incide de manera negativa en sus ventas, es así que la entidad para efectos de llevar un control de sus existencias ha implementado un sistema con una bases de datos, en donde se encuentran todo los productos que adquiere, sin embargo, al momento de realizar la toma de

inventario existen productos faltantes o sobrantes sin tener una mayor apreciación del porque se dan estas observaciones, ya que además no coinciden con el sistema, si bien es cierto, el personal no se encuentra capacitado para realizar esta acción, debido a que cada vez que la realizan se encuentran con estas deficiencias, esta afirmación guarda relación con lo que indica Córdova (2020) quien revela que un control deficiente provoca ciertas desventajas en la ventas, dada la falta de un Kardex o guías de control que ayuden a mantener un orden en las existencias, añadido a ello, las capacitaciones al personal sobre cómo manejar dichos controles y además identificar el grado de eficiencia, en base la información que se puede obtener de ellos para lograr los objetivos de la entidad. Así mismo es necesario realizar una verificación exhaustiva cada vez que se obtengan nuevos ingresos de mercadería dado que esta actividad no se realiza al 100%, debido a que se evidencian productos deteriorados y faltantes siendo ello una causa de las diferencias de inventario lo que afecta sus ventas, ya que dichos productos que se encuentran en mal estado no podrán ser vendidos, por consiguiente, otra de las causas de las diferencias que se producen viene de parte de los vendedores, ya que al momento de entregar el pedido algunas veces se equivocan entregando producto de más o menos, lo mismo sucede al momento de cobrar, y con la digitación del mismo en el sistema, esta apreciación guarda relación con interpretado por Campos y Herrada (2022) quienes sostiene que algunas entidades, a pesar de tener conocimiento que mantener controlado sus inventarios es muy crucial, puesto que no se brinda el interés que le corresponde lo que provoca que la entidad incurra en riesgos, es necesario ejecutar supervisiones específicamente en el área de almacén ya que se reconoce un desorden en el ingreso y salida de los productos, así como la reposición de los mismo generando que la información sea impertinente.

Por otra parte, cabe resaltar que la entidad posee al menos 03 productos mensuales que han cumplido su de fecha de vencimiento, sin darse cuenta de ello lo que generaría niveles bajos de venta ya que estos representan perdida para la entidad, por consiguiente, también se evidencia que la entidad no posee stock suficiente para cubrir la demanda de los productos esto debido a que al momento de realizar las compras se pide al personal que realice una lista de los productos que han tenido una mayor salida sin verificar físicamente los productos en el almacén para constatar que verdaderamente dichos productos han tenido una mayor salida que otros, en consecuencia al no cubrir la demanda la entidad incurre en el riesgo de tener pérdida de clientes siendo un promedio de 100 clientes al mes lo cual es preocupante ya que esto afecta de manera significativa las ventas de la entidad. Esta declaración coincide

con Balladares (2020), quien expresa que es importante mejorar el proceso de los pedidos ello con la finalidad de poder brindar una atención adecuada a los compradores, sin duda ello facilita la toma de decisiones respecto a los productos que tuvieron una mayor compra, al mismo también menciona que el poseer un ambiente inadecuado para el almacenamiento de los productos, esto también genera que se deterioren imposibilitando su despacho. Hay que mencionar, además que según lo interpretado por Rosas (2021) explica que como parte de una las estrategias de ventas y de crear un reconocimiento y confianza de parte de los clientes hacia la entidad, es necesario recurrir a las técnicas de marketing que tiene por objetivo crear valor en los productos por medio de ofertas, descuentos y todas las actividades que intervienen en la divulgación del producto, así como los medios de difusión y comunicación que en resumen todas estas actividades fortalecen la comercialización y permiten satisfacer la demanda y consigo un incremento en las ventas. Sin embargo, la empresa en estudio hace uso de estas herramientas, pero no le presta mucha intención, debido que, si realiza acciones, de campañas y promoción sobre lo productos, pero con poca frecuencia y además no se le da a conocer a los clientes sobre estas promociones, dejando en evidencia una débil difusión, lo que genera que las expectativas de ventas al realizar estas actividades sean insatisfechas para la entidad impactando negativamente en sus objetivos. Dicho lo anterior es evidente que la inexistencia de un apropiado control de existencias afecta negativamente las ventas y consigo el propósito de la entidad, si bien es cierto la misma reconoce que estas herramientas de control traerían resultados positivos en el volumen de las ventas, dado que al realizar un análisis en el estado de resultados respecto a las ratios de Margen Bruto y Rentabilidad sobre Ventas de los años 2021 y 2022 siendo que para el primero la entidad obtuvo un 53.7% y para el siguiente año el resultado fue de 12.9% lo que es evidente que hubo disminución ya que para primer año la entidad por cada sol de ingreso se generó 0.53 céntimos de utilidad siendo una cifra importante lo que indica que la entidad ha tenido una buena gestión de sus operaciones mientras que para el siguiente por cada sol de ingreso la entidad solo obtuvo 0.12 céntimos de ingreso lo que significa que la eficiencia en sus operaciones no ha sido muy buena en comparación con el año anterior. En la segunda parte el resultado fue de 11.8% lo que indica que por cada sol de venta se obtuvo 0.11 céntimos de utilidad neta y para el año siguiente fue de 4.9% lo que señala que por cada sol de ventas se generó 0.04 céntimos de utilidad neta siendo una cifra bastante baja en comparación del año anterior. Estos resultados se confirman en los hallazgos que ha tenido en las debilidades del control interno de inventarios por la falta de herramientas que

contribuyen al manejo de las existencias y las técnicas de gestión de ventas, lo que produce variaciones en sus resultados y ello repercute en la rentabilidad de la empresa.

4.2.3 Respecto al objetivo específico 03:

Realizar una propuesta de mejora sobre el control interno de inventarios y su incidencia en las ventas de la empresa Importaciones y Servicios Generales Rumiche S.R.L – Sullana, 2023.

Es importante que toda empresa como parte de su organización debe incluir dentro de sus reglamentos un manual de organización y funciones y darlo a conocer a todo el personal que labora en la misma, con el fin de tener conocimientos sobre las funciones y objetivo a cumplir por cada actividad realizada teniendo en cuenta la eficiencia y eficacia. Así mismo es necesario incluir como parte de un control de los productos formatos de guía que permitan el control de ingreso y salida de la mercadería, como puede ser un Kardex que ayudara no solo a tener el control sino además a brindar la información necesaria de aquellos productos que tuvieron una mayor salida y aquellos con poca rotación, lo que evitaría realizar ventas de más, añadido a ello las capacitaciones que debe tener el personal ya que es necesario no solo tener conocimiento sobre el contenido de cada producto sino también la gestión del mismo como al momento de realizar la revisión física con el sistema. Por consiguiente, el hecho de realizar una verificación metódica en la recepción de la nueva mercadería que ingresa evitaría que se generen ciertos desperfectos en los productos ya sean que se encuentren defectuosos o incompletos de manera que se reducen los riesgos de encontrar variaciones en los resultados de toma de inventario. Con el fin de poder obtener una información más actualizada sobre el producto, es necesario que la entidad realice la verificación física de las existencias por lo menos 02 veces al mes esto ayudaría en parte a minimizar los cruces los faltantes y sobrantes de producto, así como identificar las fechas de vencimiento más cercanas evitando perdidas de venta de productos. Por otra parte, el obtener resultados de venta adecuados también se debe a la calidad de atención que se le brinda al cliente, por ello es preciso realizar supervisiones a la manera en cómo los vendedores están brindando el servicio de atender al cliente, cuanto tiempo se demoró en atenderlo, si por falta de dinero se le brindo el producto alternativo para salvar la venta, entre otros aspectos. Ello sin duda, es una de las partes más importantes que se debe tener en cuenta en una organización puesto que los ingresos dependen de sus ventas. Del mismo modo cabe resaltar que de vez en cuando es necesario realizar actividades, u estrategias que consideren la

atracción de mayores clientes ya se por medio de ofertas de productos, campañas o dar a conocer sobre los beneficios de nuevos productos para incentivar de esta forma la venta del mismo, no dejando de lado los medios publicitarios que son los que tiene mayor preponderancia en que el conocimiento de estas acciones sea más global y escuchando por una mayor cantidad de personas.

V. CONCLUSIONES

5.1 Respecto al objetivo específico 01:

Explicar la incidencia del control interno de inventarios en las ventas de las empresas del Perú.

En referencia a los diferentes autores, la mayoría de las empresas presenta una débil gestión sobre control interno de sus productos y hace que influya de una manera poco favorable en sus ventas, de modo que esto se ve reflejado en que la mayoría presenta deficiencias en el stock ya que no siempre pueden atender a la demanda debido a que no tiene una información pertinente, que permita realizar las compras en base a los saldos de inventario. Así mismo, el hecho de tener productos deteriorados, es debido principalmente a que no realizan una verificación de la mercadería obtenida de parte de los proveedores, así como el tener un ambiente de almacenaje inapropiado para este tipo de productos, ello influye en que al momento de realizar la toma de inventario se encuentren con productos que faltan por motivo de que al momento de digitalizarlo en el sistema dicho producto que se suponía su ingreso en el almacén realmente no estaba, de lo contrario si se hacía una revisión se habrían dado cuenta de esa observación, así mismo la existencia de productos que se encuentran en mal estado afecta las ventas ya que no se podrá ofrecer al público. Por consiguiente, otra de las causas que afecta este departamento es debido a la presencia de productos vencidos por causa de no haber tenido en cuenta las fechas más cercanas a vencer y darle un seguimiento al mismo para tratar que ver la manera en cómo sacar ese producto hacia su venta, y así evitar pérdidas en las ventas. Por consiguiente, resulta imprescindible que el personal tenga conocimiento acerca del control de la mercadería en la que se pueda identificar aquellos productos que tuvieron una mayor salida del almacén, así como la acción de realizar una toma de inventario para que al momento de realizar las compras se cuente con información adecuada, dado que no se tendría lo suficiente si se cuenta con las herramientas suficiente para llevar un control adecuando sino se sabe cómo aplicarlo. Al mismo tiempo es necesario mencionar que una buena gestión de ventas no solo depende de un control adecuado de las existencias y de los almacenes, sino también de las estrategias de venta que utilizan para poder ofrecer el producto como la calidad de atención que se le brinda, siendo también importante los medios que utiliza para poder llegar a que más personas conozcan su valor agregado y tengan permanencia en el mercado.

5.2 Respecto al objetivo específico 02:

Describir la incidencia del control interno de inventarios en las ventas de la empresa Importaciones y Servicios Generales Rumiche S.R.L – Sullana, 2023.

En la empresa de estudio la incidencia que ocasiona el control interno de inventarios en las ventas tiene semejanzas con las encontradas en los estudios realizados por los autores, esta se presenta de tal manera que, para que la entidad pueda obtener resultados adecuados de venta es necesario mantener un apropiado control de sus mercaderías, si bien la entidad posee deficiencias ya sea como la existencia de productos deteriorados es por la falta de una correcta verificación de los nuevos productos ingresantes, así mismo presenta dificultades para cubrir la demanda de aquellos productos con mayor salida quedando sin stock suficiente, gracias a que al momento de realizar las compras solo tiene en cuenta la opinión del personal sin realizar una verificación física en el almacén de aquellos productos que están faltando, ello le genera pérdidas de venta y de clientes, al no poder cubrir sus necesidades. Así mismo para que la entidad pueda tener un mejor acercamiento de la información sobre los saldos de inventario es primordial que la entidad realice por lo menos 2 veces al mes su inventario ya que de esta manera podrá saber con mayor exactitud cuales son los productos de mayor demanda o rotación haciendo más fácil el proceso de compras evitando los faltantes y sobrantes, por consiguiente es necesario que la entidad brinde orientaciones al personal sobre cómo controlar los inventarios, ya que son los encargados de realizar el ordenamiento y colocación de los productos, ayudando a verificar con mayor frecuencia las fechas de vencimiento y además de llevar un control adicional de aquellos productos nuevos que demanden los clientes, para aumentar de esta forma el nivel compras y consigo las ventas. Si bien es cierto la entidad ha implementado recientemente un registro físico de Kardex para tener un mejor control de sus mercancías, sin embargo, aún no se ha hecho un seguimiento sobre su efectividad y si lo están utilizando como corresponde, por ende, cabe indicar que esta es una herramienta de control muy importante, pero si no se aplica como corresponde no tiene sentido el hecho de implementarla. Por otra, es fundamental que la entidad refuerce sus estrategias de venta identificando el nivel de atención que se le brinda al cliente ya que en algunas ocasiones se presentaron observaciones por parte de los clientes debido a una inadecuada atención, por ello es importante realizar supervisiones y monitoreos más aun en la ausencia de los representantes del ente, del mismo modo utilizar los medios de difusión y promoción que ayudaran en cierta medida a incentivar las ventas y obtener

mejores resultados. Dado que estas deficiencias de faltas de control se ven reflejadas en los estados de resultados del análisis realizado para el año 2021 y 2022 a fin de identificar las variaciones que se generaron siendo para el primer año se puede inferir que la entidad llevaba una gestión adecuada en sus operaciones sin embargo para el segundo año hubo una fuerte variación en la que deja en evidencia que la gestión de la misma se ve afectada por las debilidades que presenta en este estudio.

5.3 Respecto al objetivo específico 03:

Realizar una propuesta de mejora sobre el control interno de inventarios y su incidencia en las ventas de la empresa Importaciones y Servicios Generales Rumiche S.R.L – Sullana, 2023.

Cuadro N°04

Oportunidad (Debilidad)	Actividad	Responsable	Indicador	Meta – Producto	Cronograma
Falta de implementación de un Manual de Organización y funciones	Debe incluir como parte de su reglamento la actividades y objetivos que se deben cumplir garantizando la eficiencia y eficacia	El representante de la entidad	100% de cumplir con los objetivos de las actividades	Al tener conocimiento del propósito que persigue la entidad en cada una de sus actividades estas se realizaran con eficiencia y en función de cumplir dichos objetivos	Febrero del 2024
Falta de una implantación de un control físico de inventario como un Kardex	Control de manera física los productos y diferenciándolos de aquellos que tienen mayor y salida de almacén que otros.	Representante y Encargado del área	100% de controlar de manera adecuada los inventarios	Para obtención de una información contundente que permita la toma de decisiones.	Febrero del 2024
Falta de verificación física de los productos que han tenido mayor rotación para efectos de compras	Realizar una revisión en el almacén sobre los productos que tuvieron mayor salida	Encargado del área	100% de comprobar que dichos productos si han tenido una mayor rotación	Realizar compras en función de los productos que tuvieron mayor demanda	Febrero del 2024
Ausencia de personal capacitado para el control de inventarios	Capacidad suficiente para llevar a cabo las actividades de toma de inventarios y la gestión del mismo	Todo el personal	100% de ejecutar con eficiencia los procedimientos de control de las existencias	Obtener mejores resultados de ventas y cumplimiento de las metas.	Febrero del 2024

Carencia de controles continuos de la mercadería	Realizar toma de inventarios	Todo el personal	100% de realizar de mantener la información actualizada	Evitar los faltantes y sobrantes y productos vencidos.	Febrero del 2024
Falta de supervisiones en la atención al cliente	Monitorear al personal en las actividades de venta	El representante de la entidad	100% de asegurar una adecuada atención al cliente	Evitar pérdidas de clientes.	Febrero del 2024
Falta de estrategias de venta	Realizar actividades de promoción de venta y difusión de los productos	El representante de la entidad y los vendedores	100% de asegurar que la información llegue a la mayor cantidad de personas posibles	Cumplir con las expectativas de ventas	Febrero del 2024

5.4 Respecto al objetivo general:

Describir la incidencia del control interno de inventarios en las ventas de las empresas del Perú caso: Importaciones y Servicios Generales Rumiche S.R.L – Sullana, 2023 y proponer mejoras.

Como se puede observar dado los resultados que se obtuvieron de los autores, así como de la entidad en estudio, se estima que tanto las organizaciones como la entidad en estudio presentan deficiencias al momento de controlar las existencias, lo que afecta que se obtengan resultados desfavorables en sus ventas dado por la falta de controles en la recepción de la mercadería, así como la verificación del stock de los productos para efectos de realizar las compras, siendo una de las causas para que la entidad presente variaciones en sus inventarios, así como existencia de productos deteriorados siendo que estos no podrán ser vendidos por estar defectuosos, estos repercute en las ventas de manera negativa, así mismo una de las causas que genera la afectación en este departamento, es tener en cuenta la fechas de vencimiento de dichos productos, dado que ya no se podrán vender incurriendo en además en riesgo de venderlos por equivocación lo que traería consigo que los clientes hagan devoluciones y en algunos casos pérdida de ellos, si bien es cierto, una de las causas principales que genera la pérdida de clientes es la nivel de atención que se le brinda por ello es importante prestar atención en este aspecto. Por consiguiente, es sustancial el poder contar con un ambiente adecuado para el almacenamiento de los productos ya que algunos requieren ambientes de frío con el fin de salvaguardar la calidad del producto evitando que se dañen y logre el objetivo de venderlo, del mismo modo es necesario que las organizaciones realicen toma de inventario de manera consecutiva con el fin de evitar tener cruces de mercadería así como faltantes y sobrantes y por el contrario tener una información más actual que permita la toma de decisiones. Cabe resaltar, además, que las organizaciones deben incentivar sus ventas por medio de estrategias de promoción de marketing, como las ofertas de los productos y así mismo en utilizar los medios de comunicación para hacer una difusión más profunda, alcanzado los niveles óptimos de venta.

VI. RECOMENDACIONES

Se proponen las siguientes recomendaciones a la empresa Servicios y Negocios Generales Rumiche S.R.L

Implementar un Manual de Organización y Funciones en el que se establezca la estructura orgánica, así como las funciones que debe realizar cada trabajador según el puesto de trabajo en el que se desempeña además de los requisitos para cada cargo a requerir asegurando el cumplimiento de los procesos y procedimientos mejorando la calidad de los mismos fomentando un orden ayudando en el cumplimiento de los objetivos.

Realizar orientaciones al personal con la finalidad de que todos tengan la capacidad suficiente para llevar a cabo un control adecuado de las existencias contribuyendo a la eficiencia de las actividades. Así mismo realizar supervisiones a la manera en que se le esta brindado la atención al cliente con el fin de asegurar una mejor calidad de atención y consigo optimar la gestión de ventas.

Implementar un adecuado control físico de inventario como puede ser un Kardex y comprobar la eficiencia del mismo, así como realizar toma de inventarios físicos al menos dos veces al mes para obtener un mayor acercamiento a la información de los productos que permitan la toma de decisiones para efectos de compras y al mismo tiempo evitar que se genere desorden y diferencias entre los mismo. Por otra parte, realizar una verificación minuciosa al momento de recepcionar los productos evitando que se generen faltantes, sobrantes y deteriorados de la mercadería.

Utilizar herramientas para promover la salida de los productos como las ofertas y promociones creando un valor agregado que permita la captación de mayores clientes, acciones que se basen no solamente a mostrar los productos, sino que también se debe comunicar y darle a conocer a los clientes sobre estas acciones. Del mismo modo utilizar los medios de difusión como redes sociales, la radio, entre otros, sin duda estas alternativas de promoción influyen de manera positiva para aumentar los niveles de venta.

Cuadro N°05

ESTADO DE RESULTADOS DEL 01/01 AL 31/12 DEL 2021	
Ventas netas o Ing. Por servicios	94,151.00
Desc. rebajas y bonif. concedidas	(0)
Ventas netas	94,151.00
Costo de Ventas	(43,600.00)
Resultado bruto de utilidad	50,551.00
Resultado bruto de pérdida	(0)
Gasto de Ventas	(23,946.00)
Gasto de administración	(13,280.00)
Resultado de operación de utilidad	13,325.00
Resultado de operación de pérdida	(0)
Gastos financieros	(2,189.00)
Ingresos financieros gravados	0
Otros ingresos gravados	0
Otros ingresos no gravados	0
Enaj. de val. y bienes del act.F	0
Costo enajen. de val y bienes a. f.	(0)
Gastos diversos	(0)
REI del ejercicio positivo	0
Resultado antes de part. Utilidad	11,136.00
Resultado antes de part. Pérdida	(0)
Distribución legal de la renta	(0)
Resultado antes del imp – Utilidad	11,136.00
Resultado antes del imp – Pérdida	(0)
Impuesto a la Renta	(0)
Resultado de ejercicio – Utilidad	11,136.00

Fuente: Estado de Resultado de la empresa Importaciones y Servicios Generales Rumiche SRL

Cuadro N°06

ESTADO DE RESULTADOS DEL 01/01 AL 31/12 DEL 2022	
Ventas netas o Ing. Por servicios	307,892.00
Desc. rebajas y bonif. concedidas	(0)
Ventas netas	307,892.00
Costo de Ventas	(268,251.00)
Resultado bruto de utilidad	39,641.00
Resultado bruto de pérdida	(0)
Gasto de Ventas	(6,507.00)
Gasto de administración	(7,808.00)
Resultado de operación de utilidad	25,326.00
Resultado de operación de pérdida	(0)
Gastos financieros	(10,317.00)
Ingresos financieros gravados	0
Otros ingresos gravados	0
Otros ingresos no gravados	0
Enaj. de val. y bienes del act.F	0
Costo enajen. de val y bienes a. f.	(0)
Gastos diversos	(0)
REI del ejercicio positivo	0
Resultado antes de part. Utilidad	15,009.00
Resultado antes de part. Pérdida	(0)
Distribución legal de la renta	(0)
Resultado antes del imp – Utilidad	15,009.00
Resultado antes del imp – Pérdida	(0)
Impuesto a la Renta	(0)
Resultado de ejercicio – Utilidad	15,009.00

Fuente: Estado de Resultado de la empresa Importaciones y Servicios Generales Rumiche SRL

Referencias Bibliográficas

- Actualicese. (23 de Julio de 2021). *Control interno: definición, objetivos e importancia*. Obtenido de actualicese.com: <https://actualicese.com/definicion-de-control-interno/>
- Ague, M. y. (27 de Abril de 2010). *Manual de Administracion y Direccion de empresas Teoria y ejercicios resueltos*. Madrid: Ramon Areces. Obtenido de Cerasa: https://www.google.com.pe/books/edition/Manual_de_administraci%C3%B3n_y_direcci%C3%B3n_d/6GSnDAAAQBAJ?hl=es-419&gbpv=1&dq=Cap%C3%ADtulo+1+La+empresa+teor%C3%ADas+sobre+ella+y+el+empresario&pg=PA7&printsec=frontcover
- Alarcon, E. (2019). *Repositorios Nacionales - EVALUACIÓN DE LA GESTIÓN DE INVENTARIOS PARA MEJORAR LOS RESULTADOS DE VENTAS DE LA EMPRESA FARMADIAZ SAC - 2018*. Obtenido de Renati : https://tesis.usat.edu.pe/bitstream/20.500.12423/2348/1/TL_AlarconDiazElvia.pdf
- Alban, A. (2021). *SISTEMA DE CONTROL INTERNO DE LA GESTIÓN DE INVENTARIO Posgrado. LA RENTABILIDAD DE LA FARMACIA CRUZ AZUL “ROSITA PAREDES Y QUITO” DEL CANTÓN QUEVEDO, 2018*. Obtenido de Repositorio.UTEQ: <https://repositorio.uteq.edu.ec/server/api/core/bitstreams/6891032f-05b0-4372-af42-bf078facfd34/content>
- Alvarez, M. (2009). *Manual de la Micro Pequeña y Mediana Empresa Una Contribucion a la Mejora de los Sistemas de Informacion y el Desarrollo de las Politicas Publicas*. San Salvador. Obtenido de <https://repositorio.cepal.org/server/api/core/bitstreams/531fd00f-d53c-4e45-b6b1-45e22e84743e/content>
- Arana, H. Y. (08 de Julio de 2022). *Grados y Titulos - Control de Inventarios y Gestión de Almacén en las Boticas del distrito de Huancayo 2019*. Obtenido de Repositorio UPLA.: https://repositorio.upla.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12848/4208/T_037_43379475_T.pdf?sequence=1
- Arana, M. (2019). *Sistema de control interno para mejorar la gestión de las existencias en la farmacia del Hospital General Jaén*. Obtenido de Repositorio.UCV: <https://repositorio.ucv.edu.pe/handle/20.500.12692/36292>
- Balladares, C. (2020). *PROPUESTAS DE MEJORA DE LOS FACTORES RELEVANTES DEL CONTROL INTERNO EN EL ÁREA DE LOGÍSTICA DE LA EMPRESA INRETAIL PHARMA S.A, SULLANA, 2019*. Obtenido de Repositorio.uladech: http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/20.500.13032/17144/CONTROL_INTERNO_LOGISTICA_BALLADARES_GALVEZ_CESAR_AUGUSTO.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Baque, Amparo y Forty Richard. (2023). *Repositorio.unesum*. Obtenido de Repositorio Unesum:

<https://repositorio.unesum.edu.ec/bitstream/53000/5196/1/FORTY%20MOREIRA%20RICHARD%20JOS%c3%89.pdf>

Calle, O. (2020). *Sistema de control interno para mejorar la gestión del inventario en Boticas Open Farma S.A.C., Bagua*. Obtenido de Repositorio.ucv: https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/47995/Calle_COD-SD.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Campos, Karla y Herrada Arantxa. (2022). *EVALUACIÓN DE CONTROL INTERNO EN EL PROCESO DE ALMACÉN DE GALENO DRUGSTORE EIRL SULLANA, PIURA, 2021*. Obtenido de Docplayer: <https://docplayer.es/228559315-Universidad-nacional-de-piura.html>

Cañari, A. (13 de Octubre de 2023). *¿Qué son las pymes peruanas y por qué deben internacionalizarse?* Obtenido de blogs.usil: <https://blogs.usil.edu.pe/facultad-derecho/relaciones-internacionales/pymes-peruanas-importancia-internacionalizacion>

Collahuazo, M. (2019). *LOS MECANISMOS DE CONTROL INTERNO EN EL AREA DE ALMACEN DE LAS EMPRESAS FARMACEUTICAS DEL PERU CASO: BOTICA FELICIDAD N°6 NORTFARMA SAC PIURA, 2019*. Obtenido de Repositorio.uladech: https://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/20.500.13032/20120/MECANISMO_DE_CONTROL_INTERNO_ALMACEN_COLLAHUAZO_CUNYA_%20MARIVIT.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Contreras, A. (05 de Mayo de 2023). *MEF: mypes representan 21% del PBI y 99% del empleo formal*. Obtenido de Gestion.pe: <https://gestion.pe/economia/mef-mypes-representan-21-del-pbi-y-99-del-empleo-formal-alex-contreras-noticia/?ref=gesr>

Córdova, M. (2020). *CARACTERIZACIÓN DEL CONTROL INTERNO DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO FARMACIAS DEL PERÚ: CASO EMPRESA FARMACIA LA LIBERTAD DE LA PROVINCIA DE SULLANA Y SU PROPUESTA DE MEJORA, 2019*. Obtenido de Repositorio.Uadech: http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/20.500.13032/19028/CARACTERISTICAS_DEL_CONTROL_INTERNO_MICRO_Y_PEQUENAS_EMPRESAS_Y_FARMACIA_CORDOVA_NOLE_%20MARELYN_LISSET.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Delgado, Emma., et al. (13 de Noviembre de 2022). *Articulos. Manual de Procedimientos de Manejo de los Inventarios para pequeñas Farmacias en la ciudad de Guayaquil. Prohominum*. Obtenido de Prohominum - : <http://www.acvenisproh.com/revistas/index.php/prohominum/article/view/492/1224>

Durán, Y. (2012). *Vision Gerencial*. Redalyc.org, <https://www.redalyc.org/pdf/4655/465545892008.pdf>.

- Escandón, Ruth et al., (30 de Marzo de 2021). NIC 2 y su efecto en la presentación razonable de los Estados Financieros de la Empresa Macoser S.A. (Ecuador). *espacios*, 42. Obtenido de <https://www.revistaespacios.com/a21v42n06/a21v42n06p01.pdf>
- Estupiñan, R. (2015). *Control interno y fraudes: análisis de informe COSO I, II y III con base en los ciclos transaccionales*. Colombia: Ecoe Ediciones. Obtenido de https://www.google.com.pe/books/edition/Control_interno_y_fraudes_3ra_edici%C3%B3n/-3tGEAAQBAJ?hl=es-419&gbpv=1&dq=Control+interno+y+fraudes:+an%C3%A1lisis+de+informe+COSO+I,+II+y+III+con+base+en+los+ciclos+transaccionales&printsec=frontcover
- Flores, F. (08 de Mayo de 2023). *¿Cuándo la investigación no requiere hipótesis?* Obtenido de Clubmitsubishiasx: <https://www.clubmitsubishiasx.com/articulos/cuando-la-investigacion-no-requiere-hipotesis>
- Fonseca, O. (2011). *Sistemas de Control Interno para Organizaciones*. (I. d. IICO, Ed.) Lima-Peú. Obtenido de https://www.google.com.pe/books/edition/Sistemas_de_Control_Interno_Para_Organiz/plsiU8xoQ9EC?hl=es-419&gbpv=1
- Fonseca, O. (2011). *Sistemas de Control Interno para organizaciones Guia practica y orientaciones para evaluar el control interno*. (I. d. Control, Ed.) Lima, Perú: IICO. Obtenido de https://www.google.com.pe/books/edition/Sistemas_de_Control_Interno_Para_Organiz/plsiU8xoQ9EC?hl=es-419&gbpv=1&dq=inicios+del+control+interno&pg=PA14&printsec=frontcover
- García, D. Y. (2019). *Pregrado. Gestión de almacén y su incidencia en las ventas de la empresa Almi Farma*. Obtenido de Repositorio UCV : https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/34980/Garc%C3%ada_PDC-Sanchez_FM.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- García, L. (2011). *Ventas*. Madrid-España: ESIC. Obtenido de https://www.google.com.pe/books/edition/+_Ventas/bVwcFC7nDI4C?hl=es-419&gbpv=1&dq=ventas&printsec=frontcover
- García, S. (1994). *Introducción a la Economía de la Empresa*. España: Ediciones Diaz de Santos SA. Obtenido de Google libros : https://www.google.com.pe/books/edition/Introducci%C3%B3n_a_la_econom%C3%ADa_de_la_empresa/Lo10xtQ3D0kC?hl=es-419&gbpv=1&dq=teoria+empresarial&pg=PA10&printsec=frontcover
- Gil, Maria y Giner, Fernando. (2007). *Como crear y hacer funcionar una empresa*. Madrid: ESIC. Obtenido de https://books.google.com.pe/books?id=4O2e7DjTQL4C&printsec=frontcover&dq=teoria+++empresarial+libro&hl=es-419&newbks=1&newbks_redir=0&sa=X&redir_esc=y#v=onepage&q=teoria%20%20empresarial%20libro&f=false

- Gómez, M. (2006). *Introducción a la metodología de la investigación científica*. Editorial Brujas. Obtenido de https://books.google.com.pe/books?id=9UDXPe4U7aMC&dq=metodologia+de+la+investigacion+gomez+2006&source=gbs_navlinks_s
- Hernandez et al. (14 de Abril de 2014). *Metodología de la Investigación*. Obtenido de [esup.edu.pe: https://www.esup.edu.pe/wp-content/uploads/2020/12/2.%20Hernandez,%20Fernandez%20y%20Baptista-Metodolog%C3%ADa%20Investigacion%20Cientifica%206ta%20ed.pdf](https://www.esup.edu.pe/wp-content/uploads/2020/12/2.%20Hernandez,%20Fernandez%20y%20Baptista-Metodolog%C3%ADa%20Investigacion%20Cientifica%206ta%20ed.pdf)
- Ladrón, M. (2020). *Gestión de inventarios*. UF0476. (T. Formación, Ed.) Logroño (La Rioja). Obtenido de https://books.google.es/books?hl=es&lr=&id=bpXSDwAAQBAJ&oi=fnd&pg=PA6&dq=inventarios+&ots=HG1QLurhgP&sig=luI758w-_8QLhv_o662LHJHCCHU#v=onepage&q=inventarios&f=false
- Latina, Banco de Desarrollo de America Politicas para PYMES competitivas en la alianza del pacifico y paises participantes del america del Sur. (2019). *America Latina y el Caribe*. Paris. Obtenido de [https://www.google.com.pe/books/edition/Am%C3%A9rica_Latina_y_el_Caribe_2019_Pol%C3%ADtica/LZuUDwAAQBAJ?hl=es-419&gbpv=1&dq=Organizaci%C3%B3n+para+la+Cooperaci%C3%B3n+y+el+Desarrollo+Econ%C3%B3mico+\(OECD\)+en+su+libro+de+Am%C3%A9rica+Latina+y+el+Caribe+%E2%8](https://www.google.com.pe/books/edition/Am%C3%A9rica_Latina_y_el_Caribe_2019_Pol%C3%ADtica/LZuUDwAAQBAJ?hl=es-419&gbpv=1&dq=Organizaci%C3%B3n+para+la+Cooperaci%C3%B3n+y+el+Desarrollo+Econ%C3%B3mico+(OECD)+en+su+libro+de+Am%C3%A9rica+Latina+y+el+Caribe+%E2%8)
- Lima, E. (Octubre de 2020). *Importancia del control de inventario en las empresas comerciales*. Obtenido de Repositorio.upse: <https://repositorio.upse.edu.ec/bitstream/46000/5512/1/UPSE-TCA-2020-0049.pdf>
- Malavé, Y. (Febrero de 2023). *CONTROL DE INVENTARIO EN LA FARMACIA PASTEUR PARROQUIA SAN JOSÉ DE ANCÓN, PROVINCIA DE SANTA ELENA, AÑO 2021*. Obtenido de Repositorio.UPSE: <https://repositorio.upse.edu.ec/bitstream/46000/9480/1/UPSE-TCA-2023-0029.pdf>
- Mantilla, S. (2013). *Auditoría del control interno (3a. ed.)*. Bogotá: ECOE Ediciones. Obtenido de <https://books.google.es/books?hl=es&lr=&id=rMS4DQAAQBAJ&oi=fnd&pg=PT2&dq=problem%C3%A1tica+del+control+interno+&ots=PiSdM6qjnz&sig=9mXGIMeIPNZ-HTPgcvUvXOAHMKk#v=onepage&q=problem%C3%A1tica%20del%20control%20interno&f=false>
- Moya, M. (1990). *Investigacion de Operaciones Contro, de Inventarios y Teorias de Colas*. San Jose Costa rica: Universidad Estatal a Distancia. Obtenido de https://www.google.com.pe/books/edition/Control_de_Inventarios_Investigaci%C3%B3n_de/uG8_nuimuhAC?hl=es-419&gbpv=1&dq=Teor%C3%ADas+del+control+de+inventario&printsec=frontcover

- Ortega Ana et al., (04 de Mayo de 2017). NIVEL DE IMPORTANCIA DEL CONTROL INTERNO DE LOS INVENTARIOS DENTRO DEL MARCO CONCEPTUAL DE UNA EMPRESA. *Revista Unisimon*. Obtenido de <https://revistas.unisimon.edu.co/index.php/liderazgo/article/download/3261/4000>
- Pereira, C. (2019). *Control Intero en las empresas su aplicacion y efectividad*. Mexico: Punto Gif. Obtenido de https://www.google.com.pe/books/edition/Control_interno_en_las_empresas/xM_DDwAAQBAJ?hl=es-419&gbpv=1&dq=control+interno++en+las+ventas+en+las+empresas&pg=PP68&printsec=frontcover
- Quincho, Olinda y Rivas Walther . (02 de Julio de 2022). *Control de Inventarios y Rentabilidad en las Farmacias de la Ciudad de Tarma, Período 2020*. Obtenido de Repositorio.upla.edu.pe: https://repositorio.upla.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12848/4906/T037_21116788_T.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Ramírez, A. (Julio de 2023). *CONTROL DE INVENTARIOS BASADOS EN LA NIC II EN LA FERRETERIA “LA CASA DEL ELECTRICO” CANTÓN LA LIBERTAD, PROVINCIA DE SANTA ELENA, AÑO 2023*. Obtenido de Repositorio.upse.edu.ec: <https://repositorio.upse.edu.ec/bitstream/46000/9892/1/UPSE-TCA-2023-0074.pdf>
- Régimen MYPE Tributario . (27 de Febrero de 2023). Obtenido de gob.pe: <https://www.gob.pe/6990-regimen-mype-tributario-rmt>
- Rios, P. (25 de Junio de 2021). *¿Qué son las ventas? Conceptos clave y tipos*. Obtenido de Blog.hubspot: <https://blog.hubspot.es/sales/que-son-las-ventas>
- Rodriguez, M. d. (2019). *PROPUESTAS DE MEJORA DE LOS FACTORES RELEVANTES DEL CONTROL INTERNO EN EL ÁREA DE ALMACEN DE LA BOTICA CENTROLAB DE LA CIUDAD DE SULLANA AÑO 2019*. Obtenido de Repositorio.Uladech: http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/20.500.13032/14403/AREA_DE_ALMACEN_Y_EXISTENCIAS_RODRIGUEZ_DE_RIVERA_MARIA_DEL_CARMEN.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Rosas, J. (2021). *El costo comercial de productos farmacéuticos y su Incidencias en las ventas de la Botica del Mercado, Paita 2021*. Obtenido de Repositorio.UCV: https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/90978/Rosas_MJA-SD.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Saucedo, M. d. (2023). *Base-Bielefeld Academic Search Engine*. Obtenido de RECOLECTORES Y REPOSITARIOS: https://tesis.usat.edu.pe/bitstream/20.500.12423/6507/1/TL_SaucedoAlarconMileny.pdf
- Uladech. (12 de Agosto de 2023). *REGLAMENTO DE INTEGRIDAD CIENTÍFICA EN LA INVESTIGACIÓN*. Obtenido de uladech.edu.pe: <https://www.uladech.edu.pe/la-universidad/transparencia/?search=integridad&lang=1&id=23&id=4#>

ANEXOS

Anexo 01. Matriz de Consistencia

Título	Formulación del problema	Objetivo general	Objetivos específicos
CONTROL INTERNO DE INVENTARIOS Y SU INCIDENCIA EN LAS VENTAS DE LAS EMPRESAS DEL PERÚ CASO: IMPORTACIONES Y SERVICIOS GENERALES RUMICHE S.R.L – SULLANA, 2023 Y PROPUESTA DE MEJORA.	¿Cuál es la incidencia del control interno de inventarios en las ventas de las empresas del Perú caso: Importaciones y Servicios Generales Rumiche S.R.L – Sullana, 2023 y cómo mejorar?	Describir la incidencia del control interno de inventarios en las ventas de las empresas del Perú caso: Importaciones y Servicios Generales Rumiche S.R.L – Sullana, 2023 y proponer mejoras.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Explicar la incidencia del control interno de inventarios en las ventas de las empresas del Perú. 2. Describir la incidencia del control interno de inventarios en las ventas de la empresa Importaciones y Servicios Generales Rumiche S.R.L – Sullana, 2023 3. Realizar una propuesta de mejora sobre el control interno de inventarios y su incidencia en las ventas de la empresa Importaciones y Servicios Generales Rumiche S.R.L – Sullana, 2023

Anexo 02. Instrumento de recolección de información



La técnica de la entrevista, se orienta a recopilar información directa sobre la investigación denominada: el tema: **CONTROL INTERNO DE INVENTARIOS Y SU INCIDENCIA EN LAS VENTAS DE LAS EMPRESAS DEL PERÚ CASO: IMPORTACIONES Y SERVICIOS GENERALES RUMICHE S.R.L – SULLANA, 2023 Y PROPUESTA DE MEJORA.**, al respecto se le pide que en las preguntas que a continuación se acompaña, nos responda con la claridad según la temática de investigación. Su aporte será de mucho interés en la investigación. Se agradece su participación y colaboración.

Preguntas:

Respecto a la variable: Control Interno de Inventarios:

1. ¿La entidad cuenta con un Manual de Organización y Funciones?
2. ¿Considera que cuenta con un ambiente adecuado para sus inventarios?
3. ¿Se realiza una verificación y recuento al momento de recepcionar la mercadería?
4. ¿En qué medida los registros de inventario y la verificación física permiten identificar posibles faltantes y sobrantes de productos?
5. ¿Considera que ha tenido pérdida de clientes por falta de stock?
6. ¿Existen productos que no se han vendido por cumplir su fecha de vencimiento?
7. ¿Por qué motivos existen anulaciones de ventas?
8. ¿Con qué frecuencia realiza el conteo físico de la mercadería?
9. ¿El inventario físico coincide con la cantidad registrada en el sistema?
10. ¿Las compras se realizan en base al análisis de los saldos de inventario?
11. ¿Aplica algún método de control y registro físico de inventarios?
12. ¿El personal se encuentra capacitado para realizar un inventario físico de mercaderías?
13. ¿Considera que tener un adecuado control interno de inventarios mejoraría sus ventas?

Respecto a la variable: Ventas

1. ¿Aplica estrategias de promoción para atraer más clientes y lograr maximizar las ventas?
2. ¿Considera que una atención adecuada ayudaría en la captación de clientes?
3. ¿Se informa a los clientes sobre las nuevas campañas y productos?

IMPORTACIONES Y SERVICIOS GENERALES RUMICHE S.R.L.
RUC: 20230100000000000000
Walter Wilfredo Miranda Rumiche
DNI: 72821107
REPRESENTANTE LEGAL

Chimbote, 23 de Octubre de 2023

Firma y sello del entrevistado

Fichas bibliográficas

<p>Autor: Alarcon Diaz Elvia Beatriz Título: Evaluación de la gestión de inventarios para mejorar los resultados de ventas de la empresa Farmadiaz SAC-2019 Año: 2019</p>	<p>Ciudad, País: Chichayo</p>
<p>Esta investigación buscó determinar si a partir de la evaluación de la gestión de inventarios es posible mejorar los resultados de ventas, así mismo como objetivo general: evaluar la gestión de los inventarios para mejorar las ventas. El estudio fue descriptivo y aplicativo, no experimental, la población está conformada por los trabajadores del área de almacén. La empresa se dedica a comercializar productos farmacéuticos y de consumo; en cuanto a manejo de sus inventarios, utiliza para los controles y evaluaciones los sistemas SAP y Business, pero a pesar de tener estas herramientas, en el área de planificación, que es la que identifica los faltantes de mercadería y debería reponerla de forma inmediata, no se logra cumplir con este objetivo, esto quiere decir que dentro del mes se presentan quiebres de stock, afectando la atención a los clientes y generando malestar entre los vendedores, corriendo el riesgo de perder clientes, los mismos que optan por buscar otros proveedores que sí pueden ofrecerle lo requerido, por tanto, se logró determinar que esta situación impacta directamente en los resultados de la empresa, por lo que a través del cálculo de indicadores como el pedido óptimo y punto de pedido, se pueden prever los requerimientos de los clientes tomando también en cuenta la estacionalidad de los mismos.</p>	
<p>Referencia Bibliográfica: Alarcon, E. (2019). <i>Repositorios Nacionales - EVALUACIÓN DE LA GESTIÓN DE INVENTARIOS PARA MEJORAR LOS RESULTADOS DE VENTAS DE LA EMPRESA FARMADIAZ SAC - 2018</i>. Obtenido de Renati : https://tesis.usat.edu.pe/bitstream/20.500.12423/2348/1/TL_AlarconDiazElvia.pdf</p>	<p>Ficha N°01</p>
<p>Autor: García Paredes Diana Caroly y Sanchez Fasanando Mario Título: Gestión de almacén y su incidencia en las ventas de la empresa Almi Farma E.I.R.L Tarapoto, Año 2017 Año: 2019</p>	<p>Ciudad, País: Tarapoto</p>
<p>El presente trabajo, centró su accionar principal en evaluar la incidencia de la gestión de almacén en las ventas. El tipo de investigación es descriptivo correlacional, con un enfoque mixto, el diseño no experimental de corte transversal, siendo la población la empresa Almi Farma EIRL, tomando como muestra a 4 trabajadores de la empresa. La técnica que se utilizó fue la lista de cotejo, la guía de entrevista y el análisis documental. Se llegó a la conclusión que la Gestión de Almacén tuvo una incidencia negativa en las ventas de la empresa, puesto que originó un efecto neto de S/. 49,543.25 (subvaluación de los ingresos por ventas y del costo de ventas), y que ocasionó que la rentabilidad sobre ventas baje del 12% al 2%, así como el Margen de utilidad neta baje del 37% al 32%. Así mismo, la gestión de almacén se desarrolló de manera deficiente, en la primera dimensión Recepción (S/. 3,502.21), Almacenamiento (S/. 41,912.84), y Despacho (S/. 4,128.20), por ello al aplicar una gestión de almacén empírico las ventas y la utilidad disminuyeron como consecuencia de la primera en el periodo 2017 al no haber implementado documentos de gestión que le pueda servir para llevar una adecuada revisión de sus ingresos a almacén, control y adecuado almacenamiento, así como sus despachos de stock.</p>	
<p>Referencia Bibliográfica: García, D. Y. (2019). <i>Pregrado. Gestión de almacén y su incidencia en las ventas de la empresa Almi Farma</i>. Obtenido de Repositorio UCV : https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/34980/Garc%c3%ada_PDC-Sanchez_FM.pdf?sequence=1&isAllowed=y</p>	<p>Ficha N°02</p>

<p>Autor: Marivit Collahuazo Cunya Título: Los mecanismos de control interno en el área de almacén de las empresas farmacéuticas del Perú caso: Botica Felicidad N°6 Nortfarma SAC Piura, 2019. Año: 2019</p>	<p>Ciudad, País: Piura</p>
<p>La investigación tuvo como objetivo general: Describir las características de control interno en el área de almacén. Así mismo fue de tipo cualitativo, bibliográfico-documental y de caso. Para el recojo de la información se utilizó el instrumento de ficha bibliográfica y cuestionario aplicado, encontrando los siguientes resultados: Que la entidad cuenta con un software para el respectivo control de sus inventarios, por lo tanto lo que dificulta llevar un control con información oportuna y confiable en su almacén, así mismo se aplica procedimientos en cuanto a la conservación de los medicamentos pero no suelen tomar en cuenta los procesos de colocación de los productos que ingresan a esta área , no realizan inventarios permanentes si no lo hacen la actividad que desempeñara la entidad será manera irregular no consideran un control previo a su realización de sus operaciones; también cuenta con equipos de refrigeración de acuerdo al grado de temperatura ,y por tanto en sus políticas está establecido que se puede ejecutar devolución de mercadería a causa de su vencimiento al proveedor quien expide una nota de crédito para hacer efectiva en el siguiente pedido.</p>	
<p>Referencia Bibliográfica: Collahuazo, M. (2019). <i>LOS MECANISMOS DE CONTROL INTERNO EN EL AREA DE ALMACEN DE LAS EMPRESAS FARMACEUTICAS DEL PERU CASO: BOTICA FELICIDAD N°6 NORTFARMA SAC PIURA, 2019</i>. Obtenido de Repositorio.uladech: https://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/20.500.13032/20120/MECANISMO DE CONTROL INTERNO ALMACEN COLLAHUAZO CUNYA %20MARIVIT.pdf?sequence=1&isAllowed=y</p>	<p>Ficha N°03</p>

<p>Autor: Rosas Morales, Javier Alexander Título: El costo comercial de productos farmacéuticos y su Incidencias en las ventas de la Botica del Mercado, Paita 2021. Año: 2021</p>	<p>Ciudad, País: Paita</p>
<p>La presente investigación se orientó a determinar el grado de incidencia que existe entre el costo comercial de los productos farmacéuticos y las ventas. empleado un enfoque cuantitativo y aplicado, diseño no experimental y de nivel correlacional. La población del estudio constó de 06 colaboradores, que conforman el área analizada, no hubo la necesidad de un muestreo porque se consideró al total de la población como muestra. Se realizó el diagnostico, basado en la encuesta que se aplicó a los colaboradores. Los resultados obtenidos se sintetizaron en que, de acuerdo a las dimensiones de reconocimiento, medición y registro no existió relación estadística entre estas dimensiones y las ventas; sin embargo, respecto a la dimensión de costo de ventas, gastos administrativos y gastos de ventas se encontró que existe una alta correlación con las ventas de los productos farmacéuticos. Por lo tanto, se concluyó que el reconocimiento, medición y registro de costos no influyó en las ventas, es decir en la medida que dichos costos aumentan, también aumentan las ventas.</p>	
<p>Referencia Bibliográfica: Rosas, J. (2021). <i>El costo comercial de productos farmacéuticos y su Incidencias en las ventas de la Botica del Mercado, Paita 2021</i>. Obtenido de Repositorio.UCV: https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/90978/Rosas_MJA-SD.pdf?sequence=1&isAllowed=y</p>	<p>Ficha N°04</p>

<p>Autor: Campos Manrique Karla Stephanie y Herrada Sunci3n Arantxa Stefanie T3tulo: Evaluaci3n de Control Interno en el Proceso de Almac3n de Galeno Drugstore EIRL Sullana, Piura, 2021” A3o: 2022</p>	<p>Ciudad, Pa3s: Piura</p>
<p>El presente trabajo tiene como actividad econ3mica la compra y venta de productos y equipos de farmacia, se basa en la evaluaci3n del sistema de control interno del 3rea de almac3n que se lleva a cabo en dicha empresa, del cual el problema es c3mo es la gesti3n en el 3rea de almac3n en la distribuidora en el periodo 2021, el objetivo principal fue evaluar el control interno en el 3rea de almac3n. La investigaci3n fue de tipo aplicada de dise3o narrativo. Esta evaluaci3n de control interno contribuir3 para que exista una eficiente gesti3n en el 3rea de inventarios que conllevara a la empresa a realizar sus funciones y actividades de forma eficiente y con ello se pueda obtener mayores rentabilidades minimizando los riesgos que implica.</p>	
<p>Referencia Bibliogr3fica: Campos, Karla y Herrada Arantxa. (2022). <i>EVALUACI3N DE CONTROL INTERNO EN EL PROCESO DE ALMAC3N DE GALENO DRUGSTORE EIRL SULLANA, PIURA, 2021</i>. Obtenido de Docplayer: https://docplayer.es/228559315-Universidad-nacional-de-piura.html</p>	<p>Ficha Nº05</p>


<p>Autor: Rodr3guez de R3vera Mar3a del Carmen T3tulo: Propuestas de mejora de los factores relevantes del control interno en el 3rea de almac3n de la botica Centrolab de la ciudad de Sullana a3o 2019. A3o: 2019</p>	<p>Ciudad, Pa3s: Sullana</p>
<p>El presente trabajo de investigaci3n pertenece a la l3nea de control interno, cuya principal actividad es contribuir al bienestar de los ciudadanos, ofreciendo el mejor servicio con la m3s alta calidad para el cuidado de la salud de nuestros clientes, en la cual se observ3 inconvenientes en el 3rea de almac3n. La metodolog3a fue de tipo descriptivo, de nivel no experimental y de corte transversal, aplicando como instrumento un cuestionario de preguntas cerradas, lo cual permiti3 concluir que los encuestados calificaron de manera ineficiente a la estructura de organizaci3n de la empresa, al inventario de los productos, la conservaci3n de los productos, tambi3n a los procedimientos establecidos para identificar los faltantes en la recepci3n de la mercader3a y en el almac3n, al proceso de compras, al proceso de ventas, al control de los productos entrantes y salientes, tambi3n al uso de los canales de comunicaci3n. Por otro lado, los resultados califican de manera deficiente a la verificaci3n de los inventarios f3sicos con el reporte del sistema de control de la empresa, a la capacitaci3n que ofrece la empresa sobre dicho sistema de control, a la ineficiente comunicaci3n por parte de los trabajadores y a la falta de formatos para el correcto llevado peri3dico de los inventarios. Por lo tanto, para dichas falencias se propuso el dise3o de un Manual procedimientos para el control de existencias.</p>	
<p>Referencia Bibliogr3fica: Rodr3guez, M. d. (2019). <i>PROPUESTAS DE MEJORA DE LOS FACTORES RELEVANTES DEL CONTROL INTERNO EN EL 3REA DE ALMACEN DE LA BOTICA CENTROLAB DE LA CIUDAD DE SULLANA A3O 2019</i>. Obtenido de Repositorio.Uladech: http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/20.500.13032/14403/AREA_D_E_ALMACEN_Y_EXISTENCIAS_RODRIGUEZ_DE_RIVERA_MARIA_DEL_CARMEN.pdf?sequence=1&isAllowed=y</p>	<p>Ficha Nº06</p>

<p>Autor: Balladares Gálvez Cesar Augusto Título: propuestas de mejora de los factores relevantes del control interno en el área de logística de la empresa Inretail Pharma S.A, Sullana, 2019. Año: 2020</p>	<p>Ciudad, País: Piura</p>
<p>La investigación se realizó con el objetivo de identificar las oportunidades del control interno en el área de Logística. Tuvo un enfoque cualitativo, no experimental y de tipo documental, bibliográfico y descriptivo. Se aplicando la técnica de encuesta y como instrumento un cuestionario, obteniéndose como resultados que el área de logística presenta las siguientes debilidades: el procesamiento de pedidos realizado no es el indicado; el ambiente de almacén no es adecuado; presenta dificultad en la localización de los productos farmacéuticos y productos próximos a vencer; el proveedor no siempre entrega en el plazo previsto y los precios de ventas no son razonables. Se concluye que existen muchas deficiencias en el área de logística, pese a que los medios de transporte son los adecuados para el traslado de los productos farmacéuticos, y que se ofrecen productos que cumplen con las normas de calidad, y se siguen protocolos de protección al consumidor. Es necesario la implementación de un proceso de pedidos, el diagnóstico de los costos de transporte, mejora en el área de almacenamiento, la gestión de stock de inventario, la elaboración de un plan estratégico de compras e implementación de ofertas para clientes.</p>	
<p>Referencia Bibliográfica: Balladarez, C. (2020). <i>PROPUESTAS DE MEJORA DE LOS FACTORES RELEVANTES DEL CONTROL INTERNO EN EL ÁREA DE LOGÍSTICA DE LA EMPRESA INRETAIL PHARMA S.A, SULLANA, 2019</i>. Obtenido de Repositorio.uladech: http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/20.500.13032/17144/CONTROL_INTERNO_LOGISTICA_BALLADARES_GALVEZ_CESAR_AUGUSTO.pdf?sequence=1&isAllowed=y</p>	<p>Ficha N°07</p>

<p>Autor: Cordova Nole, Marellyn Lisset Título: Caracterización del control interno de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro farmacias del Perú: caso empresa farmacia La Libertad de la provincia de Sullana y su propuesta de mejora, 2019 Año: 2020</p>	<p>Ciudad, País: Sullana</p>
<p>El presente trabajo tuvo como objetivo determinar y describir las características del control interno, aplico una metodología descriptiva no experimental, se utilizó un cuestionario y entrevista obteniéndose los siguientes resultados: La mayoría de los autores, establecen que las Mypes del sector comercio farmacias del Perú, no cuentan con un sistema de control interno adecuado; manifestándose que las razones principales de ello, es la falta de la implementación de manuales de organización dentro de la empresa, respecto al objetivo específico dos se concluye que, la empresa no cuenta con manuales de procedimiento que permita a sus trabajadores el completo desarrollo de sus actividades por área para ello se propone implementar un manual de organización y funciones, en el objetivo específico tres tras realizar un análisis comparativo se concluye los autores coinciden que las micro pequeñas empresas del sector Perú existe un control interno deficiente al igual que la empresa en estudio presenta varias falencias en las áreas debido al deficiente control interno, se concluye que en el objetivo cuatro se propone un manual de organización y funciones para la empresa la farmacia la libertad con finalidad de mejorar las falencias encontradas.</p>	
<p>Referencia Bibliográfica: Cordova, M. (2020). <i>CARACTERIZACIÓN DEL CONTROL INTERNO DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO FARMACIAS DEL PERÚ: CASO EMPRESA FARMACIA LA LIBERTAD DE LA PROVINCIA DE SULLANA Y SU PROPUESTA DE MEJORA, 2019</i>. Obtenido de Repositorio.Uadech: http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/20.500.13032/19028/CARACTERISTICAS_DEL_CONTROL_INTERNO_MICRO_Y_PEQUENAS_EMPRESAS_Y_FARMACIA_CORDOVA_NOLE_%20MARELYN_LISSET.pdf?sequence=1&isAllowed=y</p>	<p>Ficha N°08</p>

Anexo 03. Validez del instrumento

Ficha de Identificación del Experto

Ficha de identificación del experto para proceso de validación	
Nombres y Apellidos: <u>Mg. Gerardo Ronald Campoverde Nieves</u>	
Nº DNI / CE: <u>03668822</u>	Edad: <u>48</u>
Teléfono / celular: <u>917816139</u>	Email: <u>gerardo.renzo@gmail.com</u>
Título profesional: <u>Contador Público</u>	
Grado académico: Maestría (<input checked="" type="checkbox"/>)	Doctorado (<input type="checkbox"/>)
Especialidad: <u>Finanzas</u>	
Institución que labora: <u>I.E.S.T. Juan José Farfán Respedes</u>	
Identificación del proyecto de investigación o tesis	
Título: Control Interno de Inventarios y su incidencia en las ventas de las empresas del Perú Caso: Importaciones y Servicios Generales Rumiche S.R.L – Sullana, 2023 y Propuesta de Mejora.	
Autor(es): Oliva Núñez, Sandra Judith	
Programa académico: Contabilidad	
 Firma	 Huella digital
Gerardo Ronald Campoverde Nieves CONTADOR PÚBLICO COLEGIADO MATRÍCULA 07-1691	

Formato de Carta de Presentación al Experto

CARTA DE PRESENTACION

Magister / Doctor: *Mg. Gerardo Ronald Ramponada Nieves.*

Presente. -

Tema: PROCESO DE VALIDACION A TRAVES DE JUICIOS DE EXPERTOS

Ante todo, saludarlo cordialmente y agradecerle la comunicación con su persona para hacer de su conocimiento que yo: **OLIVA NÚÑEZ, SANDRA JUDITH**, egresado del programa académico de **CONTABILIDAD** de la Universidad Católica los Ángeles e Chimbote, debo realizar el proceso de validación de mi instrumento de recolección de información, motivo por el cual acudo a Ud. Para su participación en el juicio de Expertos.

Mi proyecto se titula: **CONTROL INTERNO DE INVENTARIOS Y SU INCIDENCIA EN LAS VENTAS DE LAS EMPRESAS DEL PERU CASO: IMPORTACIONES Y SERVICIOS GENERALES RUMICHE S.R.L – SULLANA, 2023 Y PROPUESTA DE MEJORA** y envié a Ud. El expediente de validación que contiene:

- Ficha de identificación de experto para proceso de validación
- Carta de presentación
- Matriz de operacionalización de variables
- Matriz de consistencia
- Ficha de validación
- Agradezco anticipadamente su atención y participación, me despido de usted.

Atentamente,



Oliva Núñez, Sandra Judith

DNI: 75900380

FORMATO DE FICHA DE VALIDACIÓN

FICHA DE VALIDACIÓN								
TÍTULO: CONTROL INTERNO DE INVENTARIOS Y SU INCIDENCIA EN LAS VENTAS DE LAS EMPRESAS DEL PERÚ CASO: IMPORTACIONES Y SERVICIOS GENERALES RUMICHE S.R.L – SULLANA, 2023 Y PROPUESTA DE MEJORA.								
	Variable 1: Control Interno de Inventarios	Relevancia		Pertinencia		Claridad		observaciones
	Dimensión 1: Ambiente de Control	Cumple	No cumple	Cumple	No cumple	Cumple	No cumple	
01	¿La entidad cuenta con un Manual de Organización y Funciones?	X		X		X		
02	¿Considera que cuenta con un ambiente adecuado para sus inventarios?	X		X		X		
03	¿Se realiza una verificación y recuento al momento de recepcionar la mercadería?	X		X		X		
	Dimensión 2: Evaluación de Riesgos							
04	¿En qué medida los registros de inventario y la verificación física permiten identificar posibles faltantes y sobrantes de productos?	X		X		X		
05	¿Considera que ha tenido pérdida de clientes por falta de stock?	X		X		X		
06	¿Existen productos que no se han vendido por cumplir su fecha de vencimiento?	X		X		X		
07	¿Por qué motivos existen anulaciones de ventas?	X		X		X		

	Dimensión 3: Actividades de Control						
08	¿Con que frecuencia realiza el conteo físico de la mercadería?	X		X		X	
09	¿El inventario físico coincide con la cantidad registrada en el sistema?	X		X		X	
10	¿Las compras se realizan en base al análisis de los saldos de inventario?	X		X		X	
	Dimensión 4: Supervisión y seguimiento						
11	¿Aplica algún método de control y registro físico de inventarios?	X		X		X	
12	¿El personal se encuentra capacitado para realizar un inventario físico de mercaderías?	X		X		X	
13	¿Considera que tener un adecuado control interno de inventarios mejoraría sus ventas?	X		X		X	
	Variable 2: Ventas						
	Dimensión 1: Estrategias de venta						
14	¿Aplica estrategias de promoción para atraer más clientes y lograr maximizar las ventas?	X		X		X	
15	¿Considera que una atención adecuada ayudaría en la captación de clientes?	X		X		X	
16	¿Se informa a los clientes sobre las nuevas campañas y productos?	X		X		X	

Recomendaciones: _____

Opinión de experto: Aplicable (X) Aplicable después de modificar () No aplicable ()

Nombres y Apellidos de experto: MG. Gerardo Ronald Campoverde Nieves DNE: 03668822



FIRMA
Gerardo R. Campoverde Nieves
DNE: 03668822



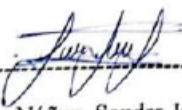
Anexo 04: Confiabilidad del instrumento

Anexo 04: Confiabilidad del instrumento

Yo, Sandra Judith Oliva Nuñez, identificada con DNI: 75900380, de nacionalidad Peruana con domicilio en Calle Eduardo Vásquez N°596 Sullana-Sullana-Piura. Declaro bajo juramento.

El presente instrumento de recolección de datos es confiable, el cual se utilizó con fines educativos en la presente investigación el cual se titula: Control interno de inventarios y su incidencia en las ventas de las empresas del Perú caso: Importaciones y Servicios Generales Rumiche S.R.L – Sullana, 2023 y Propuesta de Mejora.

Seguido a ello paso a firmar la confiabilidad del presente documento.



Oliva Nuñez, Sandra Judith
DNI: 75900380

Anexo 05: Consentimiento Informado



FACULTAD DE CIENCIAS E INGENIERÍA ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

PROTOCOLO DE CONSENTIMIENTO INFORMADO PARA ENTREVISTAS



Estimado participante.

Solicitamos su colaboración en un estudio de investigación en el campo de las ciencias sociales, el cual está siendo llevado a cabo por Sandra Judith Oliva Nuñez, como parte de su trabajo en la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote. Agradecemos su participación y apoyo en este proyecto.

La investigación es titulada:

CONTROL INTERNO DE INVENTARIOS Y SU INCIDENCIA EN LAS VENTAS DE LAS EMPRESAS DEL PERÚ CASO: IMPORTACIONES Y SERVICIOS GENERALES RUMICHE S.R.L – SULLANA, 2023 Y PROPUESTA DE MEJORA.

- La aplicación del cuestionario tendrá una duración de aproximadamente 15 minutos y todas las respuestas tendrán carácter anónimo.
- Usted puede decidir participar de forma voluntaria y tiene la libertad de detener su participación en cualquier momento si se siente afectado. Además, puede optar por no responder alguna pregunta que le cause incomodidad. Si tiene alguna pregunta relacionada con la investigación, puede hacerla en cualquier momento.
- Si desea obtener más información sobre la investigación o conocer los resultados, puede comunicarse por correo electrónico a sandraoliva121999Q@gmail.com o al número 926657155. También puede contactar al comité de ética e investigación a través del correo cieci@uladech.edu.pe.

Nombre del encuestado	Walter Wilfredo Miranda Rumiche
Firma del encuestado.	
Firma del investigador.	
Fecha	23/10/2023

Anexo 06: Documento de aprobación de institución para la recolección de información



CARTA DE AUTORIZACIÓN

Sullana, 06 de Noviembre del
2023

YO WALTER WILFREDO MIRANDA RUMICHE REPRESENTANTE DE LA EMPRESA IMPORTACIONES Y SERVICIOS GENERALES RUMICHE SRL UBICADO EN LA CALLE PJ. PSJE LAS CAPULLANAS N°027 URB. IDELFONSO COLOMA BANCARIA - SULLANA, PIURA.

AUTORIZO

A SANDRA JUDITH OLIVA NÚÑEZ identificada con DNI. 75900380, alumna de la Universidad Uladech Católica Los Ángeles de Chimbote, para que desarrolle el trabajo de investigación "CONTROL INTERNO DE INVENTARIOS Y SU INCIDENCIA EN LAS VENTAS DE LAS EMPRESAS DEL PERU CASO: IMPORTACIONES Y SERVICIOS GENERALES RUMICHE S.R.L – SULLANA, 2023 Y PROPUESTA DE MEJORA.", con la finalidad de contribuir a su formación académica y a su vez espero su colaboración en relación a aplicar las propuestas de mejora obtenidas en su investigación.

Me despido dejando constancia del compromiso de mi persona con la estudiante

Atentamente,



Anexo 07: Evidencias de ejecución


DECLARACIÓN JURADA

Yo, SANDRA JUDITH OLIVA NUÑEZ, con documento de identidad número 75900380, domiciliada en Calle Sucre N°596-Sullana, declaro bajo juramento lo siguiente:

- Que soy la autora del cuestionario utilizado en el marco de la investigación titulada “Control interno de inventarios y su incidencia en las ventas de las empresas del Perú caso: Servicios y Negocios Generales Rumiche S.R.L – Sullana, 2023 y Propuesta de Mejora”.
- Que he diseñado y desarrollado dicho cuestionario de manera independiente y original, teniendo plenos derechos sobre su contenido y estructura.
- Que, como autora del cuestionario, he llevado a cabo la aplicación del mismo y la recopilación de los datos resultantes, garantizando su integridad y confidencialidad.
- Que, durante todo el proceso de investigación, he cumplido con los principios éticos y las normas académicas aplicables, respetando los derechos del participante y manteniendo la confidencialidad de la información recolectada.

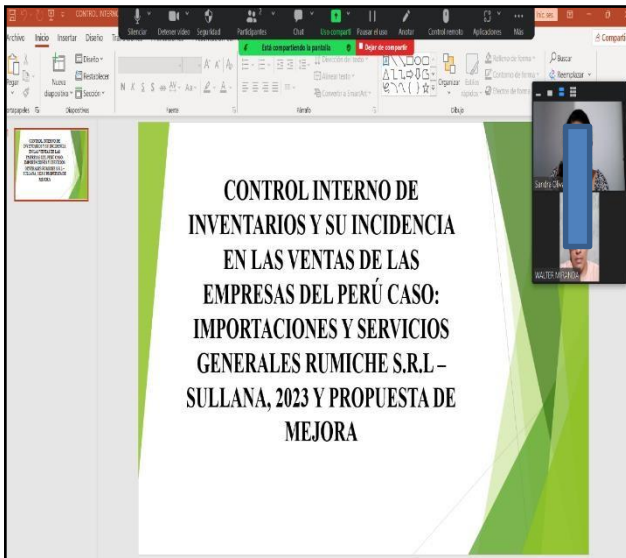
Declaro solamente que los datos proporcionados anteriormente son verdaderos y exactos y que asumo la plena responsabilidad por las declaraciones realizadas en esta declaración jurada

En fe de lo cual, firmo la presente declaración jurada a los 02 días del mes de diciembre del año 2023

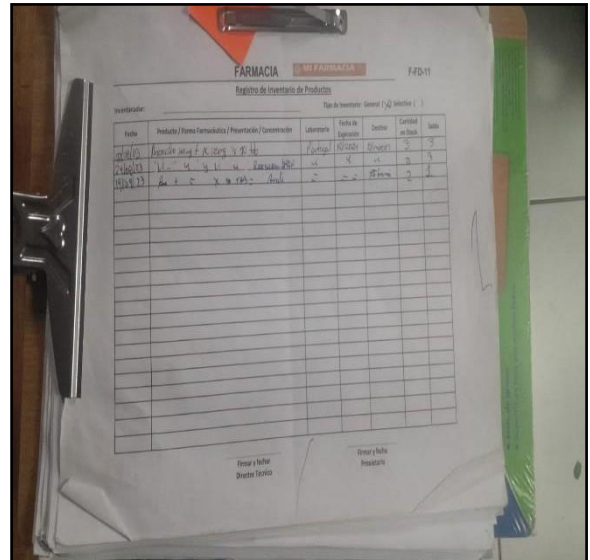

Oliva Núñez, Sandra Judith
DNI: 75900380



EVIDENCIAS DE EJECUCIÓN



Entrevista virtual aplicada al representante de la entidad



Formato de inventario de la entidad



Empresa: Importaciones y Servicios Generales Rumiche SRL