

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.

Internal control of inventories and their impact on the sales of companies in Peru case: imports and general services Rumiche S.R.L – Sullana, 2023 and proposal for improvement.

Sandra Judith Oliva Núñez, Contador Público, sandraoliva1219990@gmail.com ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-0496-7302>

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 estos de lo contrario se verán afectadas las ventas y consigo 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

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

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 forma jurídica pueden ser empresas dirigida 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 (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 consiguiente la rentabilidad de la empresa.

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?

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 que 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.

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.

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

Materiales y métodos

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.

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

Nexo Científico

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	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	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	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	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?	Opinión

Nexo Científico

Revista científica interdisciplinaria del Instituto de Ciencias y Visión Científica

ISSN: en trámite, <http://visioncientifica.org/index.php/nexocientifico>

	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.		16. ¿Se informa a los clientes sobre las nuevas campañas y productos?	
		Ratios	<ul style="list-style-type: none">- Margen Bruto- Rentabilidad sobre Ventas	Análisis documental

3.1 Variables. Definición y Operacionalización

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.

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.

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.

RESULTADOS Y DISCUSIÓN

Resultados

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 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 perdidas 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

Nexo Científico

Revista científica interdisciplinaria del Instituto de Ciencias y Visión Científica

ISSN: en trámite, <http://visioncientifica.org/index.php/nexocientifico>

	<p>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.</p>
Córdova (2020)	<p>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.</p>

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 echo de tener un espacio

Nexo Científico

Revista científica interdisciplinaria del Instituto de Ciencias y Visión Científica

ISSN: en trámite, <http://visioncientifica.org/index.php/nexocientifico>

		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 vera 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 perdida 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.

Nexo Científico

Revista científica interdisciplinaria del Instituto de Ciencias y Visión Científica

ISSN: en trámite, <http://visioncientifica.org/index.php/nexocientifico>

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

Nexo Científico

Revista científica interdisciplinaria del Instituto de Ciencias y Visión Científica

ISSN: en trámite, <http://visioncientifica.org/index.php/nexocientifico>

		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.

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	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

Nexo Científico

Revista científica interdisciplinaria del Instituto de Ciencias y Visión Científica

ISSN: en trámite, <http://visioncientifica.org/index.php/nexocientifico>

<p>muestra además la estructura organizacional como es el organigrama y la descripción detallada de las funciones y 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>de organización y funciones que asegure el cumplimiento de las funciones, al mismo tiempo sirve para la inducción de nuevos 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 gestión.</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 brinda</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>

Discusión

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 seguimientos 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 teniendo 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 componentes 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 descuidando 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 base de datos, en donde se encuentran todos 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 pérdida 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 una 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 exceptivas 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.

CONCLUSIONES

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.

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 de compras y consiguientemente 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 parte, 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.

Nexo Científico

Revista científica interdisciplinaria del Instituto de Ciencias y Visión Científica

ISSN: en trámite, <http://visioncientifica.org/index.php/nexocientifico>

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 una 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

Nexo Científico

Revista científica interdisciplinaria del Instituto de Ciencias y Visión Científica

ISSN: en trámite, <http://visioncientifica.org/index.php/nexocientifico>

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

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 repercuten 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.

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.

Nexo Científico

Revista científica interdisciplinaria del Instituto de Ciencias y Visión Científica

ISSN: en trámite, <http://visioncientifica.org/index.php/nexocientifico>

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+el+a+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*. 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>
- Balladarez, 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->

- Castellanos, C. (13 de noviembre de 2020). *Cómo surgieron las Pymes y por qué son tan importantes*. Obtenido de blog.socasesores: <https://blog.socasesores.com/como-surgieron-las-pymes-y-por-que-son-tan-importantes/#:~:text=Tienen%20su%20antecedente%20m%C3%A1s%20representativo,y%20de%20constituci%C3%B3n%20relativamente%20sencilla>.
- 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>
- Cordova, 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
- Cousin, K. (21 de Agosto de 2019). *EL SURGIMIENTO DE LAS PYMES EN COSTA RICA DESDE UNA PERSPECTIVA HISTÓRICO-ECONÓMICA (1950-2018)*. Obtenido de Redalyc: <https://www.redalyc.org/journal/153/15365453003/html/>
- Delgado, Emma., et al. (13 de Noviembre de 2022). Artículos. 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). *¿Cuando 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_empre/Lo10xtQ3D0kC?hl=es-419&gbpv=1&dq=teoria+empresarial&pg=PA10&printsec=frontcover
- Gil, María 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>
- 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%ADti/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%ADti/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.
- 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

Revista científica interdisciplinaria del Instituto de Ciencias y Visión Científica

ISSN: en trámite, <http://visioncientifica.org/index.php/nexocientifico>

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 REPOSITORIOS: https://tesis.usat.edu.pe/bitstream/20.500.12423/6507/1/TL_SaucedoAlarconMileny.pdf

Sunat. (30 de Setiembre de 2008). *Texto Único Ordenado de la Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Microy Pequeña Empresa y del Acceso al Empleo Decente, Ley MYPE*. Obtenido de sunat.gob.pe: <https://www.sunat.gob.pe/orientacion/mypes/normas/ds007-2008.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#>

Nexo Científico

Revista científica interdisciplinaria del Instituto de Ciencias y Visión Científica
ISSN: en trámite, <http://visioncientifica.org/index.php/nexocientifico>