

FACULTAD DE NEGOCIOS

Carrera de Contabilidad y Finanzas

“EL CONTROL INTERNO DE MERCADERIAS Y
SU INCIDENCIA EN LA RENTABILIDAD DE LA
EMPRESA MEDICAL ISVIL S.A.C., SAN MARTIN
DE PORRES, 2022”

Trabajo de suficiencia profesional para optar el título
profesional de:

Contadora Pública

Autores:

Dayana Maryori Criollo Huaman
Giovanna Benedicta Paredes Nieto

Asesor:

Dr. Noe Valderrama Marquina
<https://orcid.org/0000-0002-8696-3179>

Lima - Perú

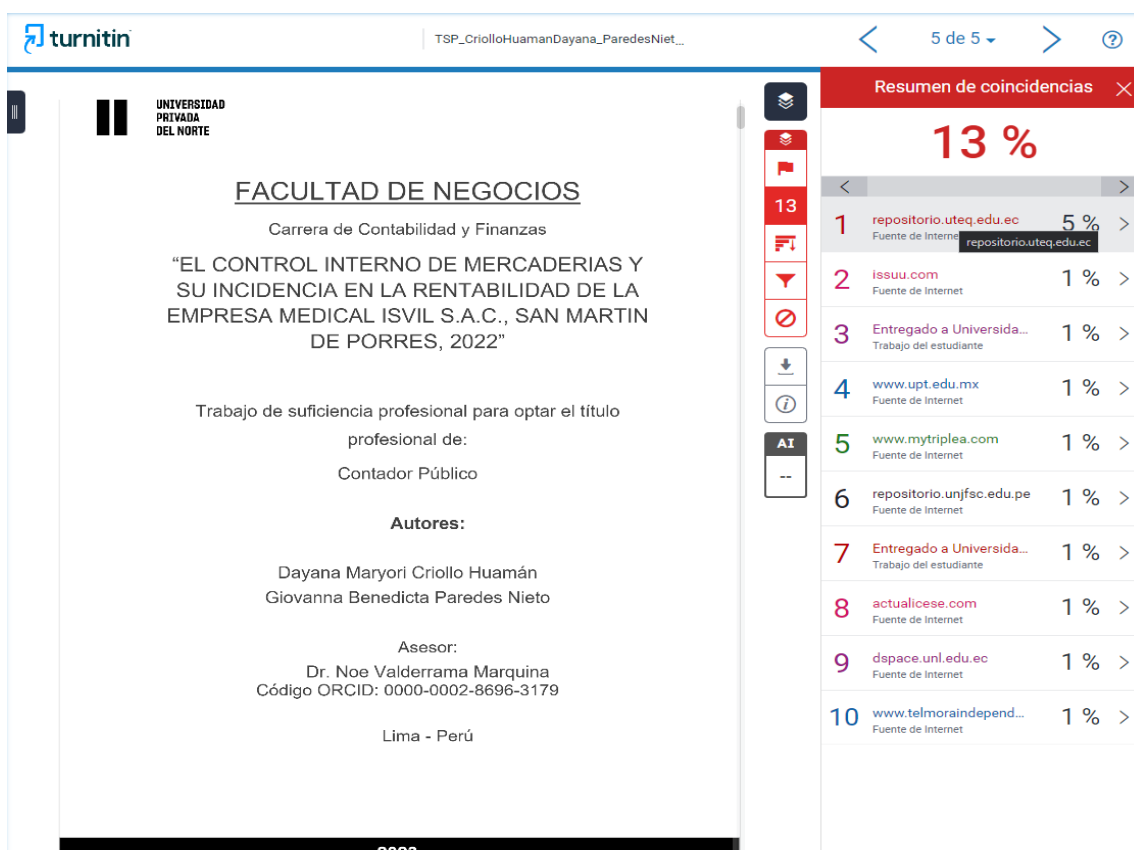
TSP_CriolloHuamanDayana_ParedesNietoGiovanna.docx

INFORME DE ORIGINALIDAD

13% INDICE DE SIMILITUD	15% FUENTES DE INTERNET	6% PUBLICACIONES	5% TRABAJOS DEL ESTUDIANTE
-----------------------------------	-----------------------------------	----------------------------	--------------------------------------

FUENTES PRIMARIAS

1	repositorio.uteq.edu.ec Fuente de Internet	5%
2	issuu.com Fuente de Internet	1%
3	Submitted to Universidad Autónoma de Bucaramanga, UNAB Trabajo del estudiante	1%
4	www.upt.edu.mx Fuente de Internet	1%
5	www.mytriplea.com Fuente de Internet	1%



The screenshot shows the Turnitin interface. On the left, a document preview is visible with the following text:

UNIVERSIDAD PRIVADA DEL NORTE
FACULTAD DE NEGOCIOS
 Carrera de Contabilidad y Finanzas
 "EL CONTROL INTERNO DE MERCADERIAS Y SU INCIDENCIA EN LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA MEDICAL ISVIL S.A.C., SAN MARTIN DE PORRES, 2022"
 Trabajo de suficiencia profesional para optar el título profesional de:
 Contador Público
Autores:
 Dayana Maryori Criollo Huamán
 Giovanna Benedicta Paredes Nieto
Asesor:
 Dr. Noe Valderrama Marquina
 Código ORCID: 0000-0002-8696-3179
 Lima - Perú

At the bottom of the document preview, the year "2023" is partially visible.

On the right, the Turnitin sidebar displays a "Resumen de coincidencias" (Summary of Similarities) with a total similarity score of **13%**. The list of sources includes:

- 1 repositorio.uteq.edu.ec Fuente de Internet 5%
- 2 issuu.com Fuente de Internet 1%
- 3 Entregado a Universida... Trabajo del estudiante 1%
- 4 www.upt.edu.mx Fuente de Internet 1%
- 5 www.mytriplea.com Fuente de Internet 1%
- 6 repositorio.unjfsc.edu.pe Fuente de Internet 1%
- 7 Entregado a Universida... Trabajo del estudiante 1%
- 8 actualcese.com Fuente de Internet 1%
- 9 dspace.unl.edu.ec Fuente de Internet 1%
- 10 www.telmoraindepend... Fuente de Internet 1%

DEDICATORIA

Nuestra presente tesis está dedicada de manera especial a Dios por darnos salud y fortaleza a seguir avanzando en cada paso para culminar nuestra carrera.

A nuestras queridas Madres, quienes con su apoyo y palabras de aliento nos motivaron a seguir adelante y ser siempre perseverantes con los propósitos que pusimos como meta el cual estamos logrando con este gran paso para nuestra vida profesional.

AGRADECIMIENTO

A nuestro asesor Noe Valderrama Marquina por su disposición y paciencia transmitida para el desarrollo de la investigación, y darnos la oportunidad de realizarnos y seguir superándonos profesionalmente.

Tabla de contenidos

Informe de similitud.	2
DEDICATORIA	3
AGRADECIMIENTO	4
ÍNDICE DE TABLAS	6
ÍNDICE DE FIGURAS	7
RESUMEN EJECUTIVO	9
CAPÍTULO I. INTRODUCCIÓN	10
CAPÍTULO II. MARCO TEÓRICO	29
CAPÍTULO III. DESCRIPCIÓN DE LA EXPERIENCIA	46
CAPÍTULO IV. RESULTADOS	60
CAPÍTULO V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	67
Referencias	69
ANEXOS	71

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 <i>Datos generales de la empresa</i>	12
Tabla 2 <i>Concepto de Control Interno</i>	29
Tabla 3 <i>Tipos de inventarios</i>	35
Tabla 4 <i>Tipos de objetivos del Control Interno de Mercaderías</i>	38
Tabla 5 <i>Clases de Rentabilidad</i>	40

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1 <i>Clientes del Sector Público</i>	11
Figura 2 <i>Clientes del Sector Privado</i>	11
Figura 3 <i>Logotipo</i>	12
Figura 4 <i>Fachada de la empresa Medical ISVIL S.A.C.</i>	12
Figura 5 <i>Oficina de Contabilidad</i>	13
Figura 6 <i>Puerta de ingreso a Almacén</i>	13
Figura 7 <i>Almacén 1 de Medical ISVIL S.A.C.</i>	14
Figura 8 <i>Almacén 2 de Medical ISVIL S.A.C.</i>	14
Figura 9 <i>Almacén 3 de Medical ISVIL S.A.C.</i>	15
Figura 10 <i>Trabajadores de Transporte y carga</i>	15
Figura 11 <i>Organigrama de Medical ISVIL S.A.C.</i>	16
Figura 12 <i>Prueba rápida Covid 19</i>	18
Figura 13 <i>Prueba rápida hepatitis A</i>	18
Figura 14 <i>Prueba rápida hepatitis B</i>	19
Figura 15 <i>Prueba rápida Hepatitis C</i>	20
Figura 16 <i>Ecotest Prueba VIH</i>	20
Figura 17 <i>Ecotest Helicobacter Pylori</i>	21
Figura 18 <i>Tira reactiva de orina</i>	21
Figura 19 <i>Mandil descartable</i>	22
Figura 20 <i>Gorra descartable</i>	22
Figura 21 <i>Cubre calzado antideslizante</i>	23
Figura 22 <i>Tips estériles</i>	23
Figura 23 <i>Contenedores de heces</i>	24
Figura 24 <i>Guantes de nitrilo</i>	24
Figura 25 <i>Centrifuga</i>	25
Figura 26 <i>Equipo de baño María</i>	25
Figura 27 <i>Clases de Control Interno</i>	32
Figura 28 <i>Rentabilidad Financiera</i>	42
Figura 29 <i>Rentabilidad económica del resultado</i>	43

Figura 30 <i>Rentabilidad económica de explotación</i>	43
Figura 31 <i>Rotación de los activos</i>	43
Figura 32 <i>Relación de la rentabilidad, margen y rotación de activos</i>	44
Figura 33 <i>Rentabilidad Financiera</i>	45
Figura 34 <i>Composición de la rentabilidad financiera</i>	45
Figura 35 <i>Análisis FODA</i>	48
Figura 36 <i>Flujograma: Falta de comunicación asertiva</i>	52
Figura 37 <i>Flujograma: Sistema desactualizado</i>	53
Figura 38 <i>Flujograma: Falta de capacitación oportuna</i>	54
Figura 39 <i>Flujograma: Falta de planificación de inversiones</i>	55
Figura 40 <i>Flujograma: Proyección de precios de temporada</i>	56
Figura 41 <i>Flujograma: Proyección de costos de importación</i>	57
Figura 42 <i>Flujograma: Penalidades del Estado</i>	58
Figura 43 <i>Flujograma: Sanciones de SUNAT</i>	59
Figura 44 <i>Medida de control: Comunicación asertiva y responsable</i>	60
Figura 45 <i>Medida de control: Mantener kardex actualizado</i>	61
Figura 46 <i>Medida de control: Capacitación oportuna</i>	62
Figura 47 <i>Medida de control: Histórico de ventas</i>	63
Figura 48 <i>Medida de control: Histórico de Compras</i>	64
Figura 49 <i>Medida de control: Verificar diferencias en Almacén</i>	65
Figura 50 <i>Medida de control: Revisión y validación de facturas</i>	66

RESUMEN EJECUTIVO

El crecimiento empresarial generalmente no va acompañado con una mejor en la gestión y control administrativo contable, tal es el caso de la empresa Medical ISVIL S.A.C., de tal manera que justo en el contexto del COVID 19, ingresamos a trabajar en dicha entidad, en un primer momento de manera remota y luego en forma presencial. Fue la oportunidad de aplicar las competencias adquiridas en nuestra alma mater en la carrera de contabilidad, se detectaron deficiencias en el control interno de las mercaderías, que incidían en la rentabilidad de la empresa por cuanto generaban pérdidas para la empresa, tales como ventas anuladas, devolución de productos, sobrecostos en las mercaderías vendidas, personal no capacitado para el manejo de la información de almacén, penalidades y multas; es así que la gerencia nos encarga que se solucionen estos aspectos negativos de la empresa. Se cumplieron los objetivos propuestos, aplicando el liderazgo, la planificación, el trabajo en equipo y la resolución de problemas. Se establecieron medidas de control interno, tanto para el ingreso como para la salida de mercaderías, donde cada actividad y responsabilidad fue definida con claridad y transparencia, lo cual deberían aplicarse con celeridad y prontitud, constituyéndose en un elemento importante en la toma de decisiones de la gerencia.

CAPÍTULO I. INTRODUCCIÓN

1.1 Datos generales de la empresa

1.1.1 Reseña histórica

Medical ISVIL S.A.C. es una empresa fundada en el 2011 por los hermanos doña Ana Raquel García La Rosa con el 90% de acciones y Don José Javier García La Rosa con el 10% de acciones, actualmente está representada por la Gerente General Doña Ferrer Matto Shirley Yenny.

El inicio de sus actividades fue a mediados del 2014, realizando compra y venta de productos de tocador a empresas privadas y a licitar con el Estado el cual se abrió puertas a proveedores del exterior y convertir como actividad principal a la comercialización, distribución, importación, compra y venta al por mayor de productos Farmacéuticos y Médicos, Equipos Médicos, Hospitalarios, Maquinas y accesorios; así como artículos de tocador en comercios especializados.

1.1.2 Principales clientes

La empresa cuenta como clientes principales entidades del Estado en el cual mencionamos algunos, tales como: Hospital de Emergencias Villa el Salvador, Red de Salud Puno, Gerencia Regional de Salud de Loreto, Dirección Regional de Salud Huancavelica, Ministerio Publico, Sistema Metropolitana de la Solidaridad, Cenares y a clientes de Hospitales y Laboratorios privados que hago mención, Servicios Médicos Integrales Famisalud, Grupo Silvamedic S.A.C, JL Ventas y Servicios S.A.C, Laboratorio Mercelab S.A.C, Centro Materno Perinatal Las Mercedes, Alitech Medic S.A.C. en todo el territorio Nacional, abasteciendo en una amplia gama de productos.

Figura 1

Cientes del Sector Público



Nota. Se muestran los clientes vigentes a la fecha del informe

Figura 2

Cientes del Sector Privado



1.1.3 Datos generales

- Razón social: Medical ISVIL S.A.C.
- Nombre Comercial: MEDICAL ISVIL
- Domicilio fiscal: APV. Los Pinos I Etapa, Mz. B Lote 21 Ofic. 202, San Martín de Porres, Lima, Lima
- Logotipo:

Figura 3

Logotipo



Tabla 1

Datos generales de la empresa

Categoría	Descripción
Razón social	Medical ISVIL S.A.C
Nombre comercial	Medical ISVIL
Domicilio	Los Pinos, Of. 202, San Martín de Porres
Rubro	Comercialización productos farmacéuticos

Figura 4

Fachada de la empresa Medical ISVIL S.A.C.



Figura 5

Oficina de Contabilidad



Figura 6

Puerta de ingreso a Almacén



Figura 7

Almacén 1 de Medical ISVIL S.A.C.



Figura 8

Almacén 2 de Medical ISVIL S.A.C.



Figura 9

Almacén 3 de Medical ISVIL S.A.C.



Figura 10

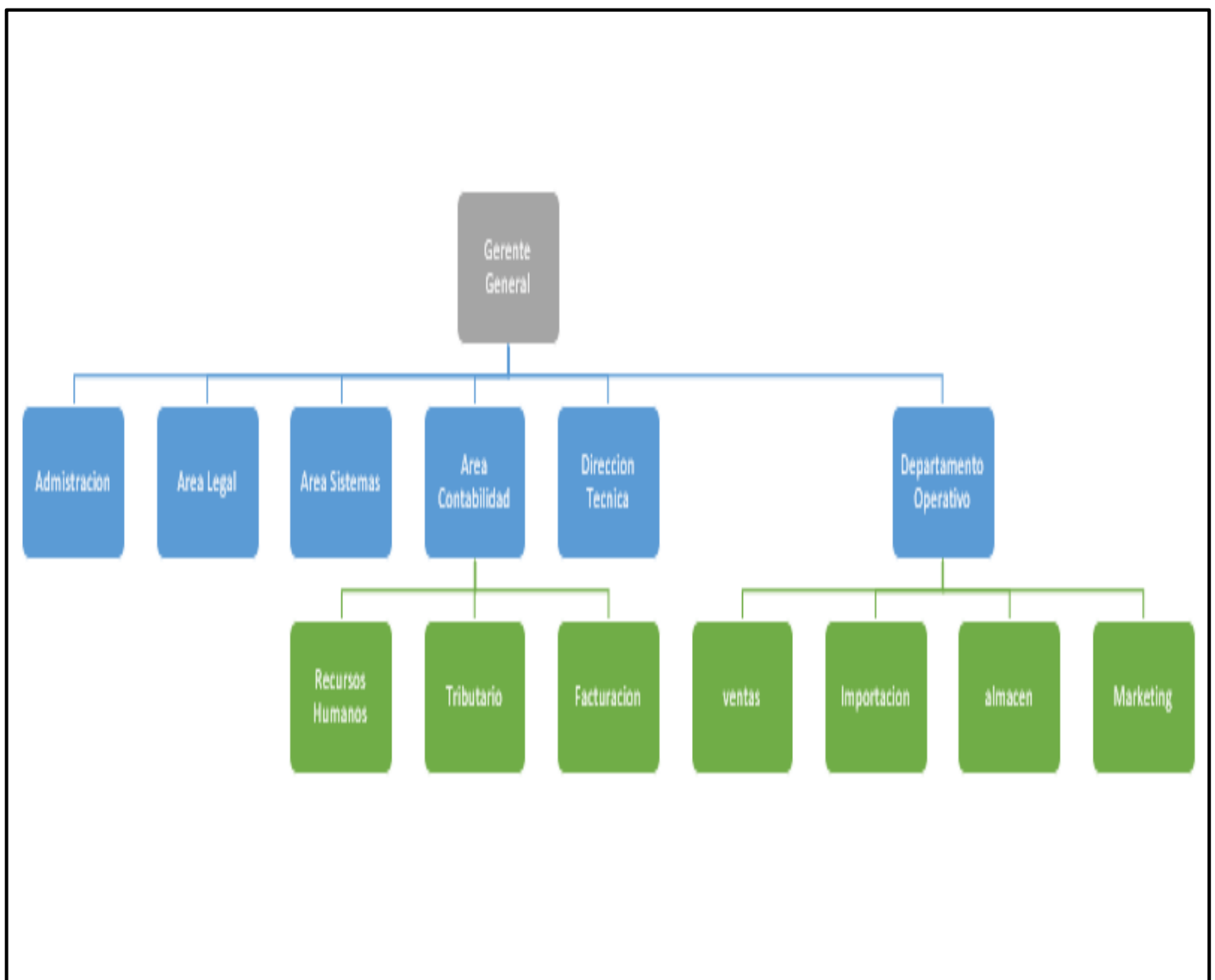
Trabajadores de Transporte y carga



1.1.4 Organigrama

Figura 11

Organigrama de Medical ISVIL S.A.C.



1.1.5 Misión, Visión y Valores

Misión

Contribuir en abastecer de productos especializados en el Hospitales público y privado en todo el territorio Nacional, y buscar satisfacer las necesidades según lo requiera cada persona.

Visión

Ser líder innovador y proveedor de elementos farmacéuticos, instrumentos de laboratorio, en calidad de proteger la salud y la seguridad de la gente en su entorno.

Valores

Los valores son importantes para una organización, porque define lo que se espera de una organización de sí misma y sus asociados, Medical ISVIL S.A.C., es una empresa construida en base a la integridad, participación, diversidad e inclusión, innovación, trabajo en equipo, eficiencia, eficacia y fidelizar clientes.

1.1.6 Principales productos

A continuación, se menciona algunos productos que se encuentra vigentes en el almacén de la empresa Medical ISVIL S.A.C., tales como: Pruebas rápidas para Covid 19, Hepatitis A,B,C, VIH, Sífilis, Helicobacter, Productos de Laboratorio de Microbióloga, Equipo de Centrifuga incluye a otros productos como Alcohol, Guantes de Nitrilo quirúrgicos, Mascarillas y Cepillos que se maneja hasta la actualidad.

PRUEBA RAPIDA COVID 19: Son pruebas de antígeno utilizadas para detectar la infección por el virus SARS-COV-2. El cual su resultado puede tardar entre 15 a 30 minutos, deben ser usadas por un personal médico especializado en laboratorio para su procedimiento.

Figura 12

Prueba rápida Covid 19



PRUEBA RAPIDA HEPATITIS A: Son pruebas diseñadas para la detección cualitativa, rápida y diferencial de los anticuerpos IGM contra el virus de la hepatitis A(HVA) en suero por plasma humano, sensibilidad: 97.6%, Especificidad 98.0%.

Figura 13

Prueba rápida hepatitis A



PRUEBA RAPIDA HEPATITIS B: Son pruebas inmunoensayo cromatógrafo rápido para la detección cualitativo, de flujo lateral, de HBSAG en suero o plasma, el resultado podrá leerse a los 15 minutos.

Figura 14

Prueba rápida hepatitis B



PRUEBA RAPIDA HEPATITIS C: Son pruebas rápidas para la detección de anticuerpos Hepatitis C. Se trata de un inmunoensayo para la detección cualitativa de anticuerpos anti-VHC que se realiza manualmente con muestras de sangre de punción de dedos, suero o plasma y se puede leer en 20 minutos.

Figura 15

Prueba rápida Hepatitis C



PRUEBA VIH- ECOTEST: Son pruebas rápidas de antígenos y anticuerpos se hacen mediante una punción del dedo y toman 30 minutos o menos.

Figura 16

Ecotest Prueba VIH



HELICOBACTER PYLORI – ECOTEST: Buffer 01 Inserto Cada sobre de aluminio, para transferencia de sangre por punción dactilar, Los resultados deben ser leído en 10 minutos, el Pylori vive en la superficie del estómago y duodeno y se debe tomar la muestra en ayuna.

Figura 17

Ecotest Helicobacter Pylori



TIRA REACTIVA DE ORINA: Suelen indicar la presencia de leucocitos, nitrito, urobilinógeno, proteína, sangre, el nivel de PH, la densidad, la acetona, el nivel de bilirrubina, la cantidad de glucosa. Además, de reafirmar sospechas de alguna infección urinaria que esté presente.

Figura 18

Tira reactiva de orina



MANDIL DESCARTABLE: Los Mandiles descartables son para enfermeros de un solo uso que se encuentran en áreas delicadas, está diseñada para proteger la ropa y la piel de las sustancias químicas con las que se trabaja en el laboratorio o atención a pacientes, por eso es imprescindible que se lleve siempre abrochada.

Figura 19

Mandil descartable



GORRA DESCARTABLE: Diseñado para cubrir la cabellera del paciente y del personal médico previniendo la contaminación del área quirúrgica con la caída del cabello.

Figura 20

Gorra descartable



CUBRE CALZADO ANTIDESLIZANTE: Son perfectamente utilizados para salas de operaciones y en recintos dentro de los nosocomios, en especial en el quirófano donde pertenecen los pacientes con heridas expuestas, Asimismo puede ser usado para el procesamiento de alimentos, fabricación, construcción, higienización y diversos tipos de aplicación en la vida diaria.

Figura 21

Cubre calzado antideslizante



TIPS ESTERILES: Hechas 100 % de polipropileno, plástico de baja retención, estas puntas garantizan resultados precisos de las muestras durante la manipulación de líquidos, libre de pirógenos y disponible en gradillas ESTÉRILES de 96 puntas.

Figura 22

Tips estériles



CONTENEDORES DE HECES: Contenedores esterilizados para examen de laboratorio para analizar una muestra de materia fecal y hallar bacterias y parásitos.

Figura 23

Contenedores de heces



GUANTES DE NITRILO: Los Guantes de nitrilo son de un solo uso y constantes al menos 3 veces al día a lo largo de una jornada de trabajo, estos guantes sirven para proteger de los microorganismos que pueden existir en la piel y en las uñas de las personas.

Figura 24

Guantes de nitrilo



CENTRIFUGA: Son instrumentos que ponen en rotación una muestra para acelerar, mediante la fuerza centrífuga, la decantación o sedimentación de sus componentes o fases (normalmente una sólida y una líquida) en función de la densidad.

Figura 25

Centrifuga



EQUIPO DE BAÑO MARIA: Es un equipo que se utiliza en el laboratorio para realizar pruebas serológicas y procedimientos de incubación, aglutinación, inactivación, biomédicos, farmacéuticos y hasta industriales. Por lo general, se utilizan con agua, pero también permiten trabajar con aceite

Figura 26

Equipo de baño María



1.2 Descripción del problema

El presente informe de suficiencia profesional busca fundamentalmente contribuir con la solución a los problemas que se viene presentando en el control interno de mercadería de la empresa Medical ISVIL S.A.C., ya que afecta a la actividad principal del negocio que es a la venta de productos médicos de laboratorio.

Se realizó en base a la observación de un problema importante donde la empresa carece de un mayor control del stock de mercadería en el área de almacén y afecta directamente a las ventas con los clientes e indirectamente a la rentabilidad de la empresa.

1.3 Formulación del problema

Según lo expuesto, podemos indicar que al no contar con un control interno de mercadería adecuado, además que la información entre las áreas no fluyen en forma integrada, distorsiona la información proporcionada y presenta un margen de error, lo cual afecta el proceso regular de venta, frustrándola en varias oportunidades, o generando sobrecostos al tener que conseguir el producto vendido en proveedores de la competencia a precios que anulan el margen de ganancia e incluso podrían generar pérdidas, lo cual disminuye la rentabilidad de la empresa.

Debido a ello, planteamos el siguiente problema general:

- ¿De qué manera una mejora en el control interno de las mercaderías incide en la rentabilidad de la empresa Medical ISVIL S.A.C. en el periodo 2022?

Como problemas específicos se tiene:

- ¿De qué forma la comunicación asertiva entre las áreas de almacén y ventas incide en la rentabilidad de la empresa Medical ISVIL S.A.C. en el periodo 2022?

- ¿De qué forma la información desactualizada de las áreas de almacén y ventas incide en la rentabilidad de la empresa Medical ISVIL S.A.C. en el periodo 2022?
- ¿De qué forma la falta de capacitación de las áreas de almacén y ventas incide en la rentabilidad de la empresa Medical ISVIL S.A.C. en el periodo 2022?
- ¿De qué forma la falta de planificación para medir inversiones en la adquisición de mercaderías incide en la rentabilidad de la empresa Medical ISVIL S.A.C. en el periodo 2022?
- ¿De qué manera la falta de información contable incide en una buena proyección de precios de temporada en la empresa Medical ISVIL S.A.C. en el periodo 2022?
- ¿De qué manera la aplicación de penalidades por el incumplimiento en las ventas realizadas a entidades del Estado incide en la rentabilidad de la empresa Medical ISVIL S.A.C. en el periodo 2022?
- ¿De qué manera la aplicación de sanciones tributarias por el incumplimiento en las obligaciones tributarias incide en la rentabilidad de la empresa Medical ISVIL S.A.C. en el periodo 2022?

1.4 Objetivos

En este contexto, la investigación tuvo como finalidad

- Determinar las medidas de control interno de las mercaderías y su incidencia en la rentabilidad de la empresa Medical ISVIL S.A.C. en el periodo 2022

Objetivos específicos:

- Establecer medidas de control interno de comunicación asertiva entre las áreas de almacén y ventas.

- Establecer medidas de control interno que resuelvan el problema de información desactualizada de las áreas de almacén y ventas.
- Establecer medidas de control interno sobre de capacitación del personal de las áreas de almacén y ventas.
- Establecer medidas de control interno medidas planificación para medir inversiones en la adquisición de mercaderías.
- Establecer medidas de control interno un proceso de información contable para una buena proyección de precios de temporada.
- Establecer medidas de control interno para evitar la aplicación de penalidades por el incumplimiento en las ventas realizadas a entidades del Estado.
- Establecer medidas de control interno para evitar la aplicación de sanciones tributarias por el incumplimiento en las obligaciones tributarias.

CAPÍTULO II. MARCO TEÓRICO

En el presente capítulo, se presenta las bases teóricas que guardan referencia con “control interno”, “mercadería” y la “rentabilidad” según las variables en estudio.

Control interno

Tabla 2

Concepto de Control Interno

Autor	Concepto
Lattuca (2008)	Conjunto de procesos, políticas, directivas y planes de una entidad cuya finalidad es mejorar la gestión empresarial en sus ámbitos financieros, administrativos y contables
Cadena Rodríguez (2017)	Conjunto de métodos y procedimientos que permite alcanzar el logro de los objetivos empresariales mediante la gestión de riesgo y que impacta en la rentabilidad; es decir si las medidas del control interno son eficientes, entonces la rentabilidad también mejora o en viceversa y que esto se ve reflejado en sus estados financieros
Ramos Calle (2015)	Es un curso de acción para la consecución de los objetivos de las empresas, promover el ordenamiento de los procesos, controlar las desviaciones de las tareas y los principios de la organización y para retroalimentar y fortalecer la gestión de calidad, eficiencia y eficacia que traducirá en mejor prestación de servicios.

Según lo mencionado por los autores antes citados, un sistema de Control interno aplicado en forma eficiente en una entidad conlleva a tener una rentabilidad favorable; estas medidas se constituyen en herramientas administrativas para salvaguardar los recursos, asegurando la corrección y fidelidad de los registros para el cumplimiento de los objetivos empresariales.

Por último, la Comisión de Normas de Control Interno de la Organización Internacional de Instituciones Fiscalizadoras Superiores (INTOSAI) definió el control interno como:

El plan de organización y el conjunto de planes, métodos, procedimientos y otras medidas de una institución, orientados a proporcionar una garantía razonable de que se cumplen los objetivos de promover operaciones metódicas, económicas, eficientes y eficaces, así como productos y servicios de la calidad esperada; preservar el patrimonio de pérdida por despilfarro, abuso, mala gestión, errores, fraudes o irregularidades; respetar las leyes y reglamentaciones y estimular la adhesión de los integrantes de la organización a las políticas y objetivos, y obtener datos financieros y de gestión completos y confiables y presentados a través de informes oportunos.

Tipos de Control Interno

El control Interno va más allá de los asuntos que tienen relación directa con las funciones de los departamentos de contabilidad y Finanzas, en tal sentido podemos

mencionar, entre los más importantes tipos de control interno, al control interno financiero y el control interno administrativo.

Control Interno Financiero:

El control interno financiero comprende el plan de la organización y las políticas y procedimientos concernientes a la custodia de los recursos, así como la verificación de la exactitud y confiabilidad de los registros e informes financieros, según se menciona:

- Las operaciones y transacciones se ejecutan de acuerdo con la autorización general o específica de la administración.
- Las transacciones se registran de conformidad con las políticas contable de la organización.
- El acceso a los bienes y/o disposiciones solo se realiza con la autorización previa de la administración.
- Los asientos contables se hacen para controlar la obligación de responder por los recursos y su registro se compara periódicamente con los recursos físicos. Por ejemplo, el inventario de mercadería.

La responsabilidad recae sobre el funcionario encargado de la dirección financiera ante la máxima autoridad de la entidad, quien debe velar porque este se ejecute correctamente.

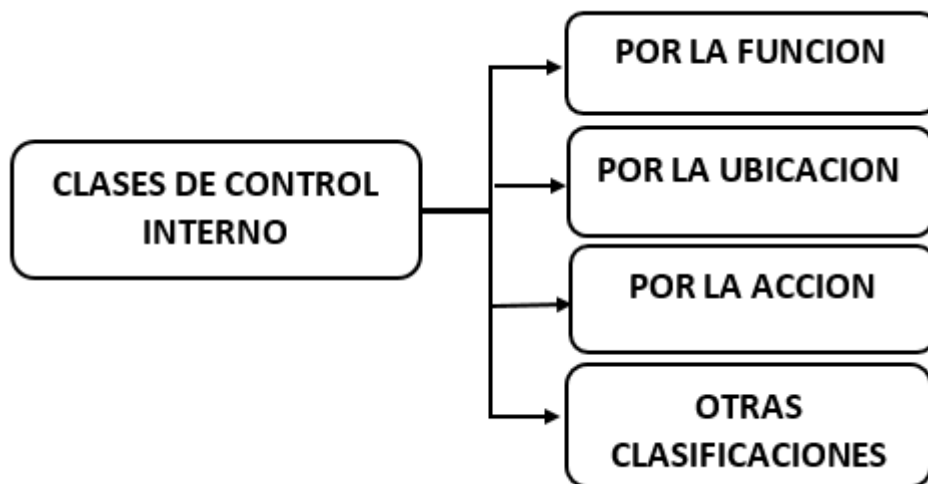
Control Interno Administrativo:

Comprende los planes, políticas concernientes a los procesos de decisión que conllevan a la autorización de las transacciones y operaciones por parte de la gerencia.

La alta gerencia es la responsable de la protección de los recursos y la revelación de errores o desviaciones de estos; en ese sentido, es necesario mantener un acertado control interno administrativo. Para que una entidad pueda funcionar, además de sus recursos necesarios, debe cumplir con el proceso de planeamiento, organización, dirección y control.

Figura 27

Clases de Control Interno



Fuente: Andre Coca; Web: scribd.

Características de los Sistemas de control interno administrativo:

- De Organización: Referido a la asignación de responsabilidades y delegación de autoridad, el cual considera dos técnicas principales de control organizativo:

Estructura Organizativa y delegación de autoridad. Considerar la jerarquía y las responsabilidades a cada puesto y los límites de autoridad.

El Control Interno de las Mercaderías y su incidencia en la rentabilidad de la empresa Medical ISVIL S.A.C., San Martín de Porres, 2022

- De Operación: Implementación de políticas y procedimientos dentro de la organización; establecer un control de operaciones adecuado a cada organización, planificando, ejecutando y controlando la gestión empresarial.

Ventajas:

Un sistema de Control Interno efectivo debe abarcar los siguientes puntos:

- Eficiencia, eficacia y transparencia en las operaciones.
- Información confiable y oportuna.
- Cuidar de los recursos y bienes de la entidad que no han confiado
- Reducir errores a través de la información
- Prevenir el fraude, robo o el riesgo de corrupción.
- Lograr los objetivos y metas establecidos
- Promover el desarrollo organizacional.
- Asegurar el cumplimiento del marco normativo

Mercaderías:

Definición

El control del inventario aplicado a las mercaderías son las medidas de registro y supervisión de los movimientos de las mercaderías en una empresa, tales como entradas, salidas y saldos de dichos activos corrientes de las empresas; de tal manera que las existencias se presenten razonablemente en los estados financieros de la empresa.

Según (Maji Chimbolema, 2018), “señala que el inventario es uno de los rubros más importantes de las empresas y por tanto debe ser administrado eficientemente y en ese

sentido dicho inventario se define como conjunto de bienes corpóreos, tangibles y en existencia, propios y de disponibilidad inmediata para su consumo (materia prima), transformación (productos en procesos) y venta (mercancías y productos terminados)”.

Según (Fullana Belda, 2010), “define que el término inventario tiene varias acepciones puede referirse a las existencias (mercaderías, productos terminados, desechos, desperdicios, productos en proceso, materias primas, envases, suministros, activos fijos en venta), también a los activos fijos (terrenos, maquinaria, vehículos, muebles, enseres, equipos diversos, construcciones en curso); incluso dinero; cuentas por cobrar; cuentas por pagar y otros”.

la Norma Internacional (NIC-2), denominada inventarios nos señala los criterios de valuación del inventario de mercaderías.

Según (Molina, 2015), “el inventario es considerado un registro de los bienes o materiales que forman parte del activo y del cual podemos obtener la mayor rentabilidad en la empresa.

El inventario es el conjunto de mercadería que tienen las empresas para comerciar, permitiendo la compra y venta o la fabricación antes de su venta, en un periodo económico determinado; los inventarios forman parte del grupo de activos circulantes de toda organización.

Adicionalmente, es uno de los activos más grandes existentes en una empresa, y aparece reflejado tanto en el balance general como en el estado de resultados”.

Tipos de inventarios:

Lo único que todo negocio quiere tener es un adecuado sistema de flujo de inventario adecuado para así poder tener un mayor control del stock en el ingreso y salida de mercaderías en los almacenes.

Tabla 3*Tipos de inventarios*

Ítem	Denominación
01	Inventario inicial
02	Inventario final
03	Inventario físico
04	Inventario de materia prima
05	Inventario de productos terminados
06	Inventario de productos en proceso
07	Inventarios en tránsito

Inventario inicial: nos indica la cantidad de existencias al comienzo del ejercicio contable de una entidad.

Inventario final: nos indica la cantidad de existencias que una entidad tiene al final del ejercicio contable.

Inventario físico: Es verificar físicamente mediante el conteo, medición y anotación las diferentes clases de bienes o mercancías que se hallen en la fecha de la toma de inventarios.

Inventario de materia prima: según (Bruzual Williams, 2021) son todos aquellos productos en su estado bruto o sin modificar extraídos de la naturaleza, que sirven como insumo para fabricación de nuevos materiales y mercancías. Estas materias primas pasan por procesos de transformación en los cuales se le agrega valor para finalmente constituir el producto destinado al cliente

Inventario de productos terminados: son las mercancías que se han producido para la venta, o bien utilizarse en los artículos que se están fabricando.

Inventarios en tránsito: Son aquellas mercancías que se encuentran en estado de tránsito y que han sido enviadas por los proveedores de la empresa y aun no ingresan a sus almacenes.

Inventario de productos en proceso: Son existencias que están en proceso de fabricación y contienen parte de mano de obra, otros materiales y demás costos indirectos a la materia prima, que luego se convertirá en producto terminado.

Control interno de Mercaderías:

Según (De La Vega, 2017), Es un principio fundamental del control interno asegurar la exactitud entre las existencias físicas comparado con los registros del sistema informático, contable o administrativo respectivo. Es importante recalcar que debe existir personal responsable de la mercadería y darle el seguimiento a la salida correcta de los productos por ello corresponde a quien debe garantizar la seguridad e integridad de esta, y son apoyados en conceptos básicos.

1. El principio de la documentación, no puede salir ningún producto sin estar debidamente documentado.
2. Necesidad de auditar la mercadería, es la comprobación de las unidades físicas con el reporte administrativo. Las diferencias que pueden existir se pueden deber a varios motivos desde un robo simple del producto o hasta las equivocaciones más complejas de aclarar. (p.93)

Sea cual fuese la empresa los inventarios son unos de los recursos vitales por cuanto es la base de las operaciones de compraventa, es la principal inversión del capital de trabajo que al ser vendido se convierte en cuentas por cobrar y cuando se hace efectivo la cobranza entonces se obtiene la ansiada utilidad de la empresa, reiniciándose el ciclo financiero empresarial.

En tal sentido, se debe poner especial cuidado en cuanto a las políticas y medidas de control interno que se deben aplicar a las mercaderías, el cual tiene las siguientes ventajas:

- Reduce altos costos financieros ocasionados por mantener cantidades excesivas de inventarios.
- Reduce el riesgo de fraudes, robos o daños físicos.
- Evita que dejen de realizarse ventas por falta de mercancías.
- Evita o reduce pérdidas resultantes de baja de precios.
- Reduce el costo de la toma del inventario físico anual.

Objetivos:

Abastecer adecuadamente los materiales necesarios a la empresa, destinar a disposición en el momento indicado para poder evitar aumentos de costo y pérdidas algunos de ellos pueden ser:

Tabla 4

Tipos de objetivos del Control Interno de Mercaderías

Tipos de Objetivos	Descripción
Objetivo de seguridad y control	Proteger la mercadería contra daños, registrar la entrada y salida de mercadería al almacén.
Objetivo de productividad	Hacer un uso eficiente y efectivo de las mercaderías en los procesos.
Objetivo de operación	Promover la organización efectiva en almacén.
Objetivo de equilibrio financiero	Minimizar el capital invertido maximizando la cantidad al comprar.

Elementos:

Los inventarios están relacionados con la compra y comercialización. La cual pueden reducir sus inventarios sin aumentar los costos, el cual esa formado por un conjunto de elementos que los caracterizan y están relacionados principalmente con:

La demanda: es también denominada consumo, y es uno de los factores más importantes en el control de inventarios el cual tiene como finalidad en prever lo que se dé a consumir en un tiempo futuro con objeto de mantener existencias suficientes para la venta y no excederse en la inversión de compra de mercadería y en los costos

de mercadería existentes en almacén. Los artículos: son materia prima, materia prima secundaria, y el producto terminado.

Los tiempos de revisión y horizonte: define el tiempo sobre el cual el nivel de inventarios está controlado, puede ser llamado “horizonte de planeación”, este horizonte puede ser finito o infinito.

Los costos: las decisiones que se tomen en relación con los inventarios de la empresa tienen consecuencia sobre el desarrollo de la misma ya que puede conducir a problemas financieros por sobreinversión de inventarios o de lo contrario a pérdidas de mercado.

Funciones:

Se trata de la función principal del área del almacén el cual debe asegurarse la custodia de la mercadería sin deterioros, mermas ni riesgos. Controlar la preparación y revisión de la salida de los pedidos.

Rentabilidad:

Definición:

La rentabilidad es la capacidad que tiene una organización para obtener ganancias, Este índice mide la relación de la utilidad o ganancia obtenida y la inversión realizada para conseguirla. (Lizcano Alvarez, 2004), define que la Rentabilidad desde un punto de vista económico o financiero, es el margen de ganancia que genera una empresa en el desarrollo de sus actividades empresariales y la inversión necesaria para llevar a cabo la misma, constituye un indicador de inestimable para diagnosticar la salud las empresas, sobre todo en la faceta relativa a la eficiente utilización de los recursos.

(Parada Daza, 1988) señala que para determinar la rentabilidad de activos operacionales desde una perspectiva propia de gestión de empresas se deben considerar aspectos internos y propios de cada empresa.

Clases:

Existen diversos criterios para clasificar la rentabilidad; sin embargo, se va enfatizar en aquellos según su finalidad.

Tabla 5

Clases de Rentabilidad

Tipo	Definición
Rentabilidad económica	Es una forma de medir la capacidad de los activos de una empresa para generar ganancias, dicho de otra forma, su eficiencia económica
Rentabilidad Financiera	Es uno de los indicadores principales para valorar el rendimiento de una empresa, pues
Rentabilidad Comercial	La rentabilidad comercial se consigue dividiendo los beneficios obtenidos fruto de las ventas entre las propias ventas conseguidas a lo largo de un periodo de tiempo

Rentabilidad económica

(Eslava, 2016) indica que la rentabilidad económica o ROI (Return On Investments) se define como:

La forma de medir la capacidad de los activos de una empresa para generar ganancias, dicho de otra forma, su eficiencia económica. Para calcular la rentabilidad económica, el beneficio antes de intereses e impuestos o BAI de la empresa es dividido por el importe del activo total de la misma (multiplicando el resultado por 100 para obtener un porcentaje). Esta forma de ver inversiones rentables no tiene en cuenta a la estructura financiera de la empresa en cuestión. Solo mide los beneficios que pueden ser generados por los activos bajo su posesión y su capital invertido.

Rentabilidad Financiera:

(Eslava, 2016), La rentabilidad financiera o ROE (Return on Equity), es uno de los indicadores principales para valorar el rendimiento de una empresa, pues permite conocer su capacidad para generar valor para sus accionistas. También mide el beneficio que obtiene una empresa en relación a los recursos propios, sin contabilizar recursos de terceros (como endeudamiento). El ROE es una ratio que indica la ganancia que obtienen los accionistas por el capital que han invertido en la empresa.

La rentabilidad financiera, que ahora nos ocupa, incorpora en su cálculo, dentro del denominador, la cuantía de los fondos propios, por lo cual esta rentabilidad constituye un test de rendimiento para el accionista o propietario de la empresa.

Contablemente, el resultado atribuible a los accionistas viene reflejado en el resultado neto, es decir, después de impuestos.

Figura 28*Rentabilidad Financiera*

$$\text{RENTABILIDAD FINANCIERA} = \frac{\text{Resultado neto}}{\text{Fondos propios}}$$

Fuente: Cámaras; Rentabilidad empresarial.

Rentabilidad Comercial:

(Lizcano Alvarez, 2004), La rentabilidad comercial es la ratio encargada de evaluar la calidad comercial de una empresa siendo el cociente de los resultados obtenidos, ya que no es lo mismo incrementar ventas que incrementar la rentabilidad; Esto se debe a que, si el aumento de las ventas supone un aumento de recursos, no se vería incrementada la rentabilidad comercial de la empresa. Para ello, se dividen los beneficios obtenidos por ventas entre las ventas totales en un determinado periodo de tiempo, expresando que la rentabilidad no solo depende del beneficio que se obtiene sino también de los recursos financieros empleados

La rentabilidad comercial se consigue dividiendo los beneficios obtenidos fruto de las ventas entre las propias ventas conseguidas a lo largo de un periodo de tiempo.

Fórmulas:

(Lizcano Alvarez, 2004) indica que la utilización de una ratio que relacione el resultado de la explotación es lo más vinculado a la actividad económica de la empresa.

Rentabilidad Económica:

La forma en que se determina la rentabilidad económica consiste en comparar el resultado alcanzado por la empresa.

Figura 29

Rentabilidad económica del resultado

$$\text{RENTABILIDAD ECONÓMICA} = \frac{\text{Resultado del período}}{\text{Activo total}}$$

Fuente: Cámaras; Rentabilidad empresarial

También se puede expresar esta ratio de una forma más vinculada a la explotación o actividad económica propia de la empresa.

Figura 30

Rentabilidad económica de explotación

$$\text{RENTABILIDAD ECONÓMICA} = \frac{\text{Resultado de la explotación}}{\text{Activo total}}$$

Fuente: Cámaras; Rentabilidad empresarial.

El primer elemento o variable que permite evaluar la procedencia de la rentabilidad es la ratio de margen de beneficio calculado como:

Figura 31

Rotación de los activos

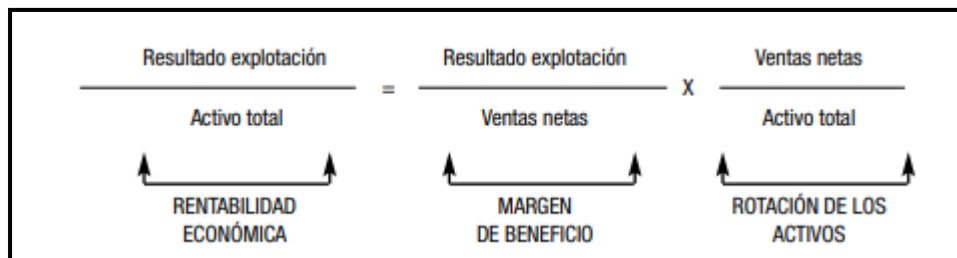
$$\text{ROTACIÓN DE LOS ACTIVOS} = \frac{\text{Ventas netas}}{\text{Activo total}}$$

Cuando mayor sea esta ratio, mejor aprovechamiento o rendimiento obtiene la empresa de sus inversiones, lo que redundará en un incremento de la rentabilidad.

Las ratios antes mencionadas están estrechamente relacionadas, puesto que cuanto mayor sea el margen de beneficio y más alta sea la rotación, la rentabilidad será mayor.

Figura 32

Relación de la rentabilidad, margen y rotación de activos



En tal sentido, se puede afirmar que la rentabilidad económica se puede incrementar por:

1. Un aumento del margen de beneficio,
2. Reducción de costes
3. Aumento de precio de venta
4. Incremento de la rotación de los activos
5. Aumento de la cifra de ventas
6. Disminuyendo el conjunto de activos implicados

En tal sentido, si la empresa mantuviese cuantiosas inversiones no necesariamente va a tener una mayor rentabilidad económica.

Rentabilidad Financiera.

(Lizcano Alvarez, 2004) indica que la rentabilidad financiera, incorpora dentro del denominador, la cuantía de los fondos propios, por lo que esta rentabilidad constituye un test de rendimiento para la accionista o propietario de la empresa.

Figura 33

Rentabilidad Financiera

$$\text{RENTABILIDAD FINANCIERA} = \frac{\text{Resultado neto}}{\text{Fondos propios}}$$

Fuente: Cámaras; Rentabilidad empresarial.

Al igual que la rentabilidad económica, la rentabilidad financiera puede descomponerse en otras dos ratios que permitan identificar las causas que pudieran haber originado alteraciones; así pues, el análisis de la rentabilidad financiera puede efectuarse a través de la determinación del margen de beneficio alcanzado.

Figura 34

Composición de la rentabilidad financiera

$$\frac{\text{Resultado neto}}{\text{Fondos propios}} = \frac{\text{Resultado neto}}{\text{Ventas netas}} \times \frac{\text{Ventas netas}}{\text{Fondos propios}}$$

RENTABILIDAD FINANCIERA
MARGEN DE BENEFICIO
ROTACIÓN DE LOS FONDOS PROPIOS

Fuente: Cámaras; Rentabilidad empresarial.

De esta manera, la tasa de beneficio mide el rendimiento de la actividad global de la empresa a través del resultado final alcanzado. Los inversores obtienen un rendimiento de sus inversiones al incrementar el valor de sus títulos en el mercado de capitales. En general, los ratios determinan el valor por cada acción en relación con variables tales como: beneficio, o cash-flow, que analizan en número de acciones promedio en circulación.

CAPÍTULO III. DESCRIPCIÓN DE LA EXPERIENCIA

En estos últimos tiempos el mundo entero a sufrido la crisis mundial sin precedentes como la Pandemia Covid-19, a partir del año 2020 muchos perdimos puestos de trabajo y seres queridos sin siquiera despedirnos.

En el año 2020 mediante una rigurosa búsqueda de trabajo en páginas de empleo, en setiembre del 2020, Dayana Criollo Huamán ingresó a laborar el 01 de setiembre y Giovanna Paredes inicio el 01 de octubre del 2020 en la empresa Medical ISVIL S.A.C., representada por la Srta. Shirley Ferrer Matto; el trabajo era prestado virtualmente por el “team viwer” con el sistema CONCAR para contabilidad y para almacén el ESOFCON.

Ya en el 2021, ambas ingresaron a planilla, pero la asistencia era en horario mixto para archivar, revisar, ordenar documentos; en el año 2022 el trabajo fue de manera presencial todos los días.

Funciones Asignadas:

Giovanna Paredes tiene las Funciones de Análisis de cuentas de Activos y Pasivos, Conciliaciones Bancarias, Devengados, Depreciaciones de Activos, Prestamos de Entidades Bancarias.

Además, cruce de información con el área de ventas que es el Sr. Luis Vallenas que se encarga de realizar Licitaciones con el Estado juntamente con Nataly Coral que también hace los presupuestos.

En compras, el encargado es Abel Sandoval, se realiza arqueo de Caja chica. Asimismo, se trabaja conjuntamente con la Señora Angélica que ingresa los

documentos de compras de mercaderías al sistema, que debería tener el mismo saldo de los stocks físicos que el almacén, el cual está a cargo de Gabriel Huarcaya.

Por otro lado, Dayana Criollo, se encarga de la declaración de los aportes al sistema privado de pensiones, AFP y creación CUUSP si fuese necesario, en el caso que el trabajador no tenga sistema pensionario, dar de alta y baja al personal, Liquidaciones de Impuestos y de Beneficios Sociales, la presentación de la planilla, declaración de renta de 4ta al PDT PLAME, declaración mensual de libros electrónicos y declaración PDT0621.

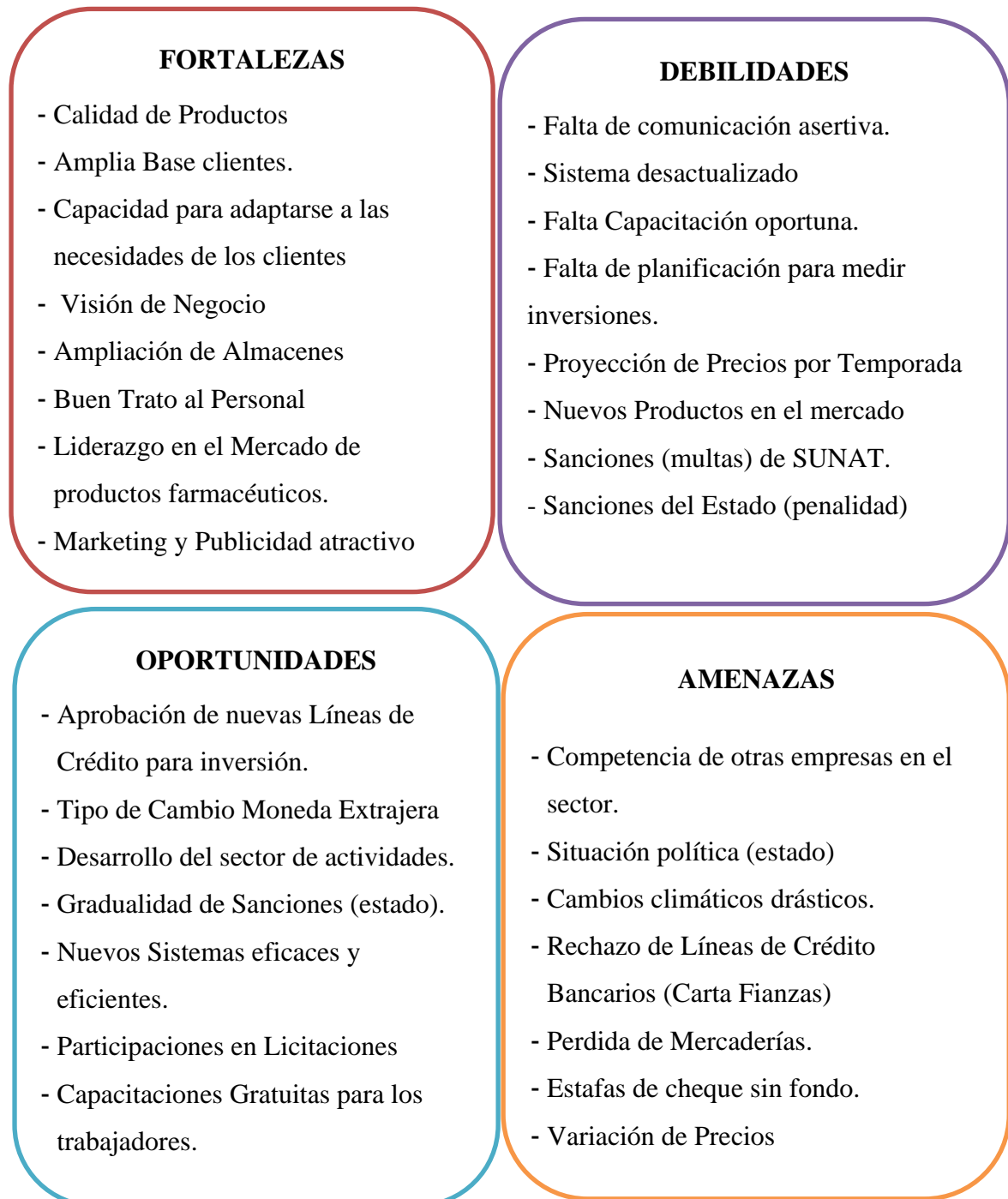
Además, tiene a cargo el registro de compras y ventas en el sistema CONCAR, validación con el portal de SUNAT de todos los comprobantes estén validados.

Asimismo, la realización y presentación de Recurso de Reclamación ante SUNAT cuando llegan órdenes de pago u otros requerimientos tributarios.

Diagnóstico situacional de los problemas detectados:

Durante el desempeño de las funciones encomendadas se detectaron una serie de problemas relacionados con el área contable, los cuales se expusieron a la gerencia quien autorizo a las autoras del presente informe para que se realice un análisis FODA y presentar un diagnóstico situacional y sus propuestas de solución; tal es así que, según se puede apreciar en la figura 35 se presentan los siguientes problemas detectados:

Figura 35 *Análisis FODA*



Problema 1: Falta de comunicación asertiva.

Esta deficiencia genera una serie de dificultades en todas las áreas involucradas en los procesos de compras y ventas de las mercancías; tales como:

1. No cuentan con información real, oportuna y clara,
2. Retrasos en la atención de los pedidos,
3. Ventas anuladas porque los stocks no existían o no eran suficientes para atender a los clientes,
4. Productos que no se venden porque aparentemente figuran sin stock, pero, sin embargo, existen realmente en almacén y no se ofertan por este motivo.

Lo cual dificulta una atención rápida y sin retrasos a los clientes, además de penalidades y en general afecta la rentabilidad de la empresa

Problema 2: Sistema con información desactualizada

El sistema desactualizado de los productos en stock y nuevos ingresos de mercadería a almacén como también los precios de los anteriores y nuevos productos. No tener una información clara de inventarios en el sistema, por el cual muchas veces el área de ventas ofrece mercadería que ya no tienen en stock y el cual influye a que se tenga que comprar apresuradamente y en corto tiempo o de lo contrario figura en el sistema una cantidad mínima de un producto en el sistema, sin embargo; hay una cantidad mayor e influye que se compre más y muchas veces en exceso.

Problema 3: Falta de capacitaciones al personal de almacén

Cuando el personal de almacén ingresa a la empresa, no existe el protocolo de dar inducción o la capacitación de la importancia de cada producto, por lo que no tienen

el cuidado necesario al trasladar los productos. Y esto provoca que la mercadería se maltrate, deteriore o se dañe y ya no pueda ser vendido, y tampoco ser aceptado por el cliente, lo cual genera que se presenten reclamos y devoluciones de los referidos productos, los cuales llegan a conocimiento de la Gerencia.

Problema 4: Falta de planificación para medir inversiones

En el área de compras no se cuenta con un reporte contable que muestre la evolución histórica de todas las compras realizadas en los periodos anteriores; en varias ocasiones se modifican los datos y distorsionan la información de tal manera que la planificación para invertir en la compra de algunas mercaderías no se ajusta a la realidad generando errores en el cálculo de los montos a invertir en su adquisición, y esto afecta a la rentabilidad que deben tener la empresa.

Problema 5: Falta de información contable para realizar una buena proyección de precios de temporada.

En el área de ventas algunas veces aceptan licitaciones por debajo del precio estimado, ya que esto se debe porque toman en cuenta un precio anterior que figura en el sistema y no el precio de la nueva compra, y esto afecta a la rentabilidad que deben tener la empresa.

Problema 6: Sanciones del Estado (Penalidades)

Las penalidades cobra el estado según bajo contrato el 10% por entrega fuera de fecha, como se explicaba en los puntos anteriores, es el resultado de no tener un control interno para la información clara en el sistema y muchas veces recurren al conteo

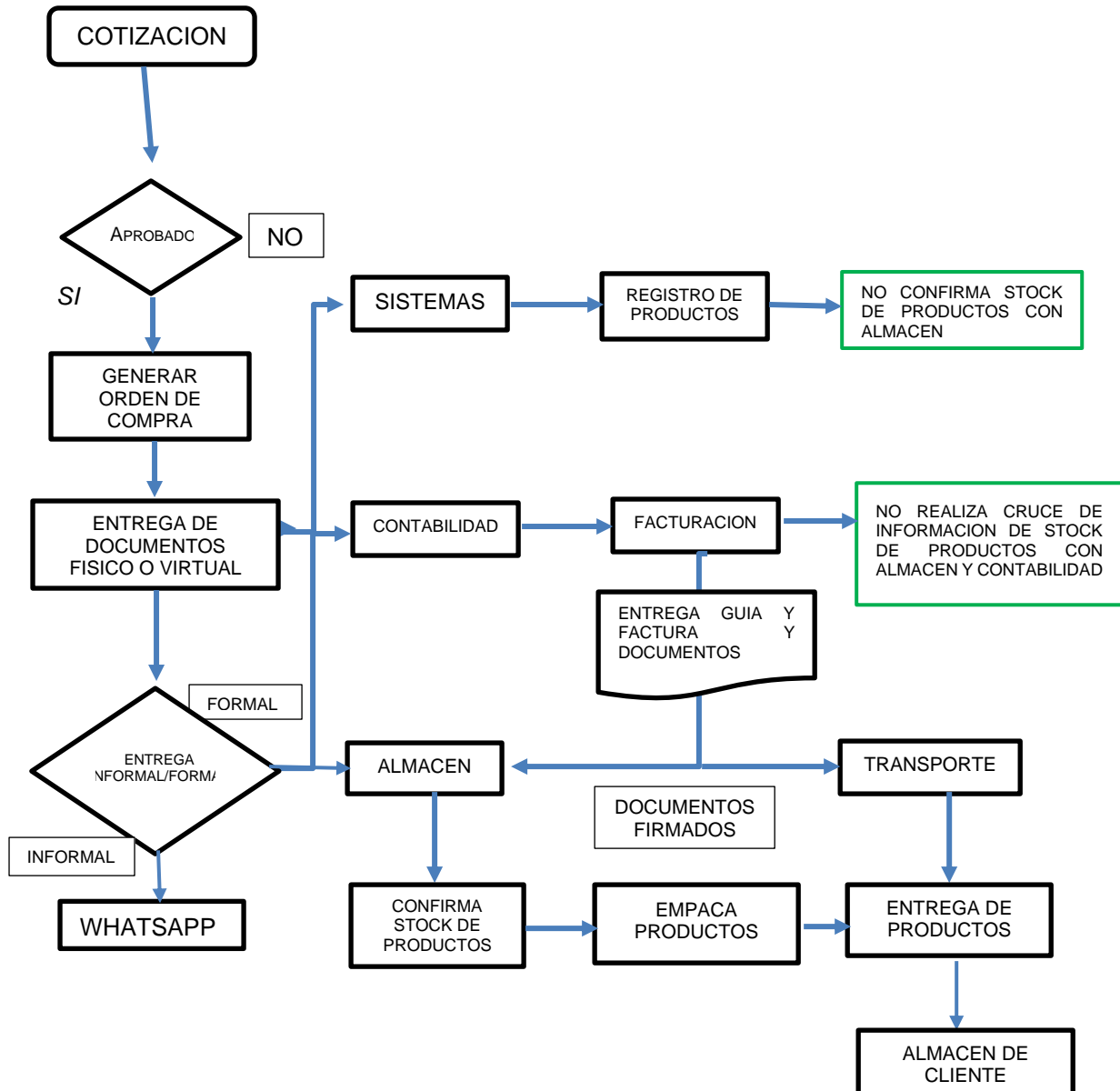
manual de los productos por los operadores de almacén que muchas veces no llegan a terminar a tiempo o trabajando en horario extra y en el otro caso es que al pedir en corto tiempo un gran volumen de productos, el proveedor muchas veces no entrega la mercadería en la fecha estimada por lo mismo de la burocracia y esto influye a que la empresa Medical ISVIL S.A.C. llegue a entregar fuera de fecha, aplicando la respectiva penalidad.

Problema 7: Sanciones por infracciones tributarias (Multas SUNAT)

Asimismo, por la mala comunicación existente entre el área de ventas y contabilidad, la información que se considera para las declaraciones mensuales de impuestos se presentan con datos falsos, por cuanto en varias ocasiones las ventas se anulan pero no se notifica a contabilidad, o también se compran o adquieren servicios que muchas veces los proveedores lo anulan y lo pasan al mes siguiente sin comunicar oportunamente al área contable, lo cual genera que los montos considerados tanto para las compras como para las ventas no sean las reales y, en consecuencia, en las declaraciones tributarias se consignen información falsa que constituye infracción tributaria pasible de sanciones o multas a cargo de la empresa Medical ISVIL S.A.C.

Figura 36

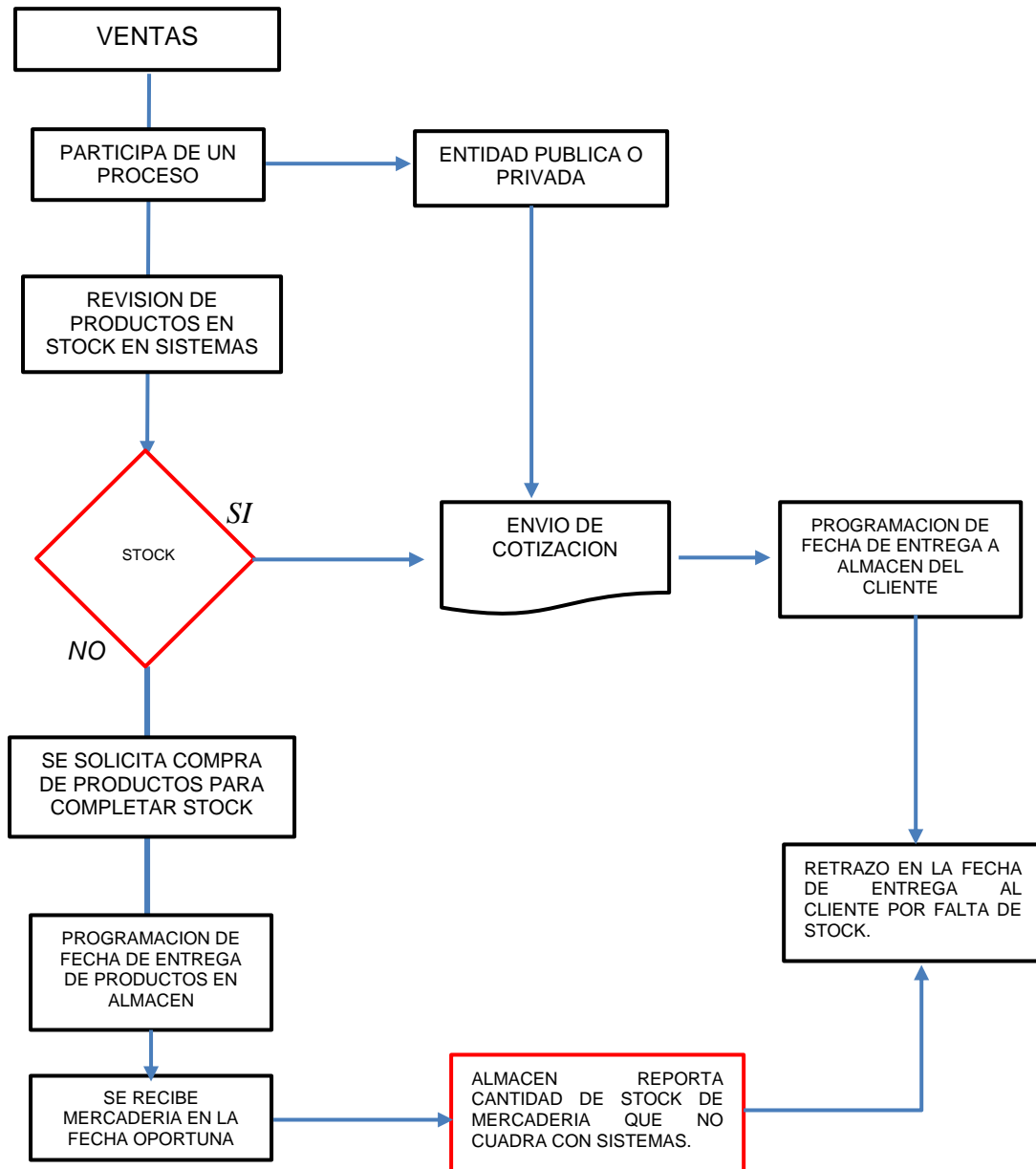
Flujograma: Falta de comunicación asertiva



- La falta de una comunicación asertiva y/o oportuna en todas las áreas involucradas tiene como resultado no tener información real y clara para agilizar la documentación a tiempo y sin retrasos a los clientes.

Figura 37

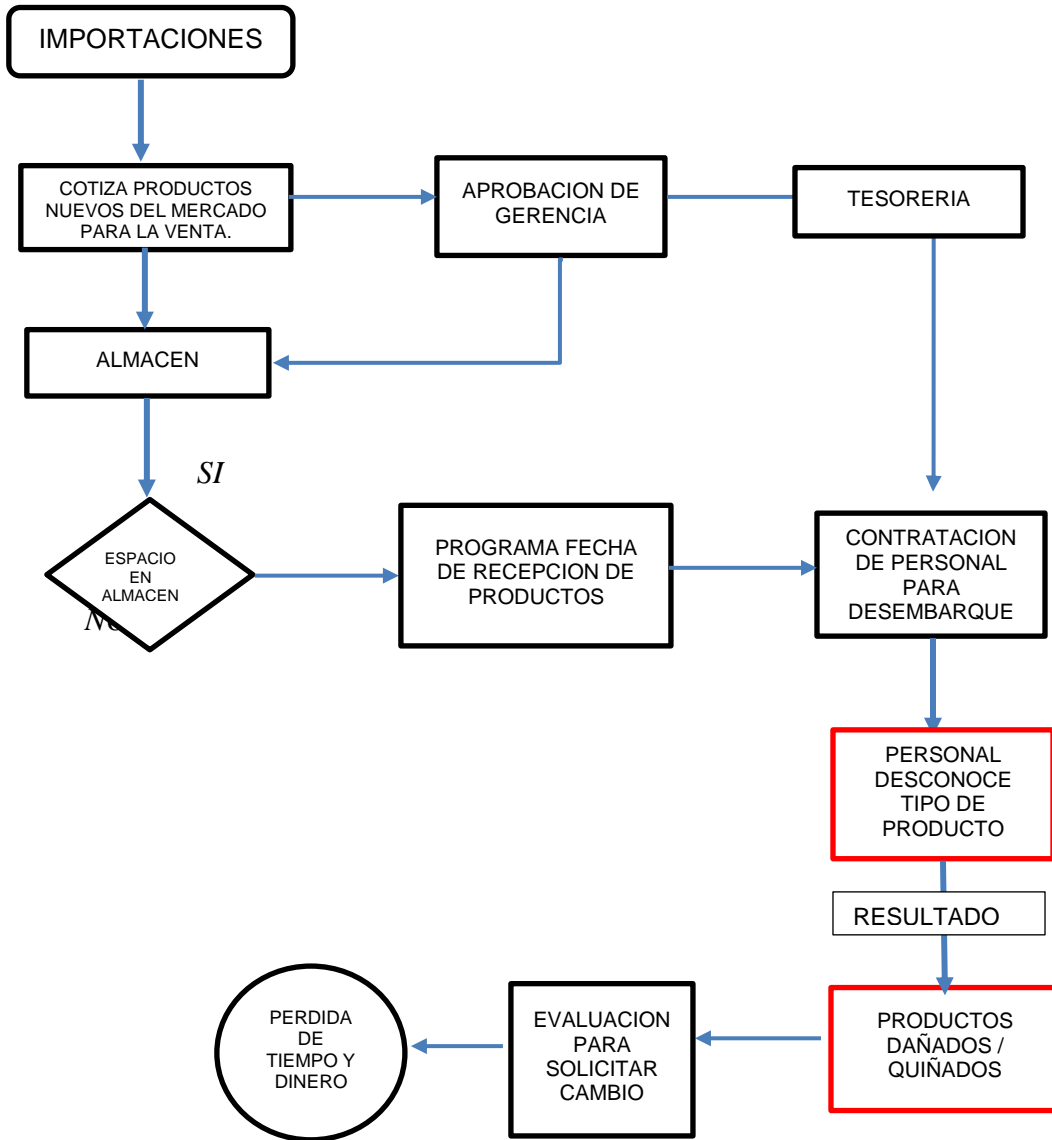
Flujograma: Sistema desactualizado



- Un sistema sin actualización constante ocasiona que el área de ventas no tenga la cantidad y el valor real de productos que el cliente solicita o requiere, ya que almacén hace recortes para su actualización.

Figura 38

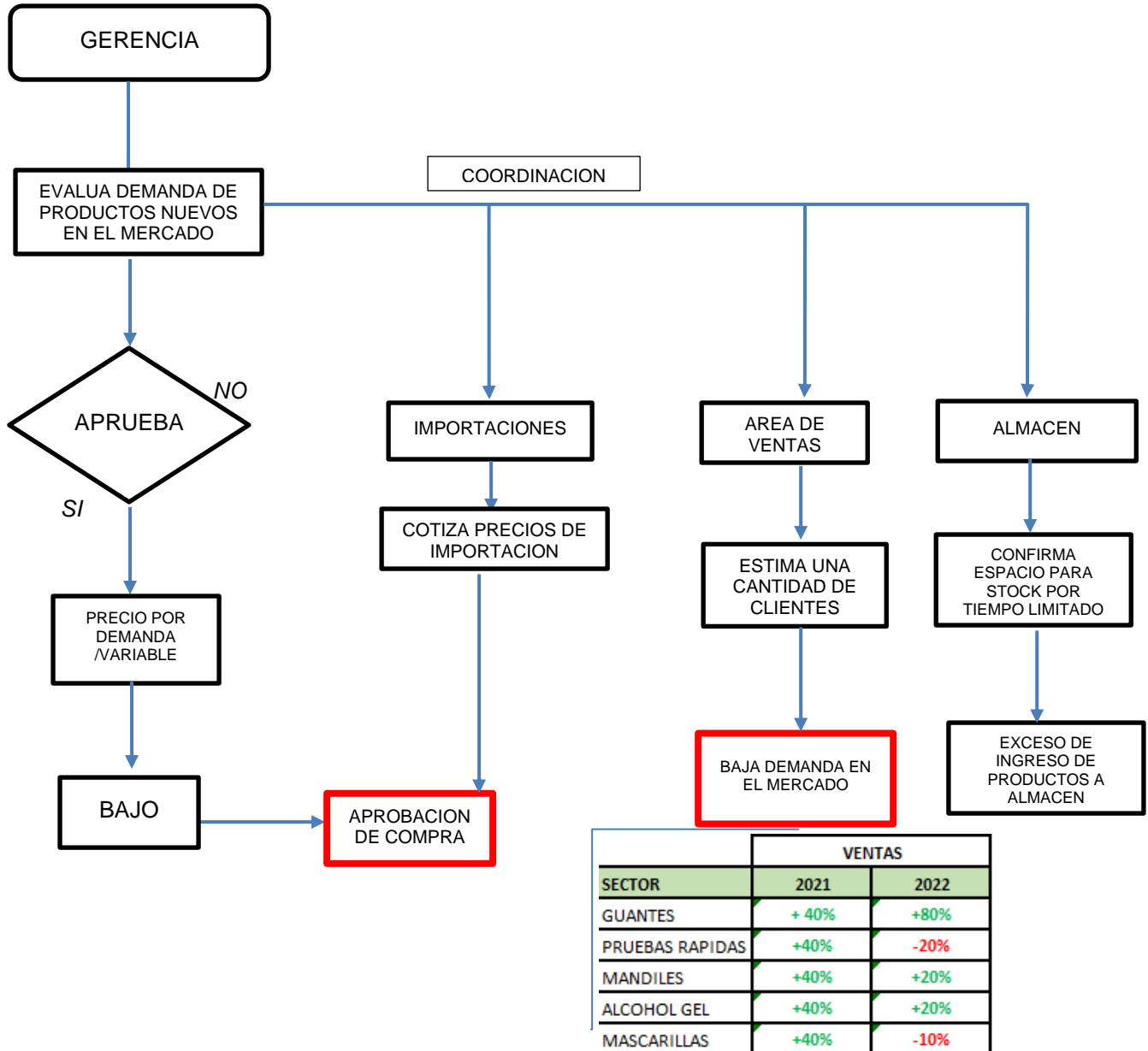
Flujograma: Falta de capacitación oportuna



- La falta de capacitación oportuna en los nuevos personales que se contrata para el descargo y embarque de productos médicos es lo que ocasiona que se lleguen a dañar, los jefes de almacén no dan la explicación y/o demostración correcta oportuna para que el trabajador tenga conocimiento del producto que me importa.

Figura 39

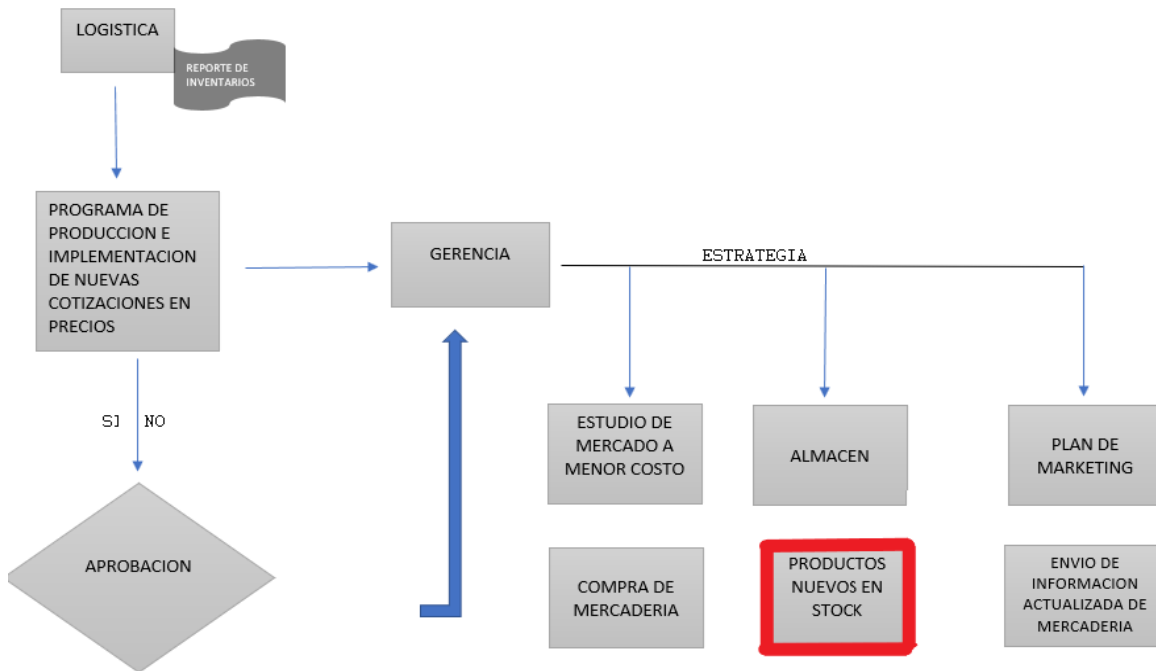
Flujograma: Falta de planificación de inversiones



- La falta de planificación en invertir en productos nuevos que se lanzan en el mercado sin realizar un estudio previo, puede jugar en contra de la empresa, ya que no se conoce un porcentaje exacto de aceptación por las personas y poner al personal de ventas estime colocar en el mercado con un margen de ganancia promedio, puede que esta acción ocasione tener mercadería ocupando almacén y con fecha límite de vencimiento.

Figura 40

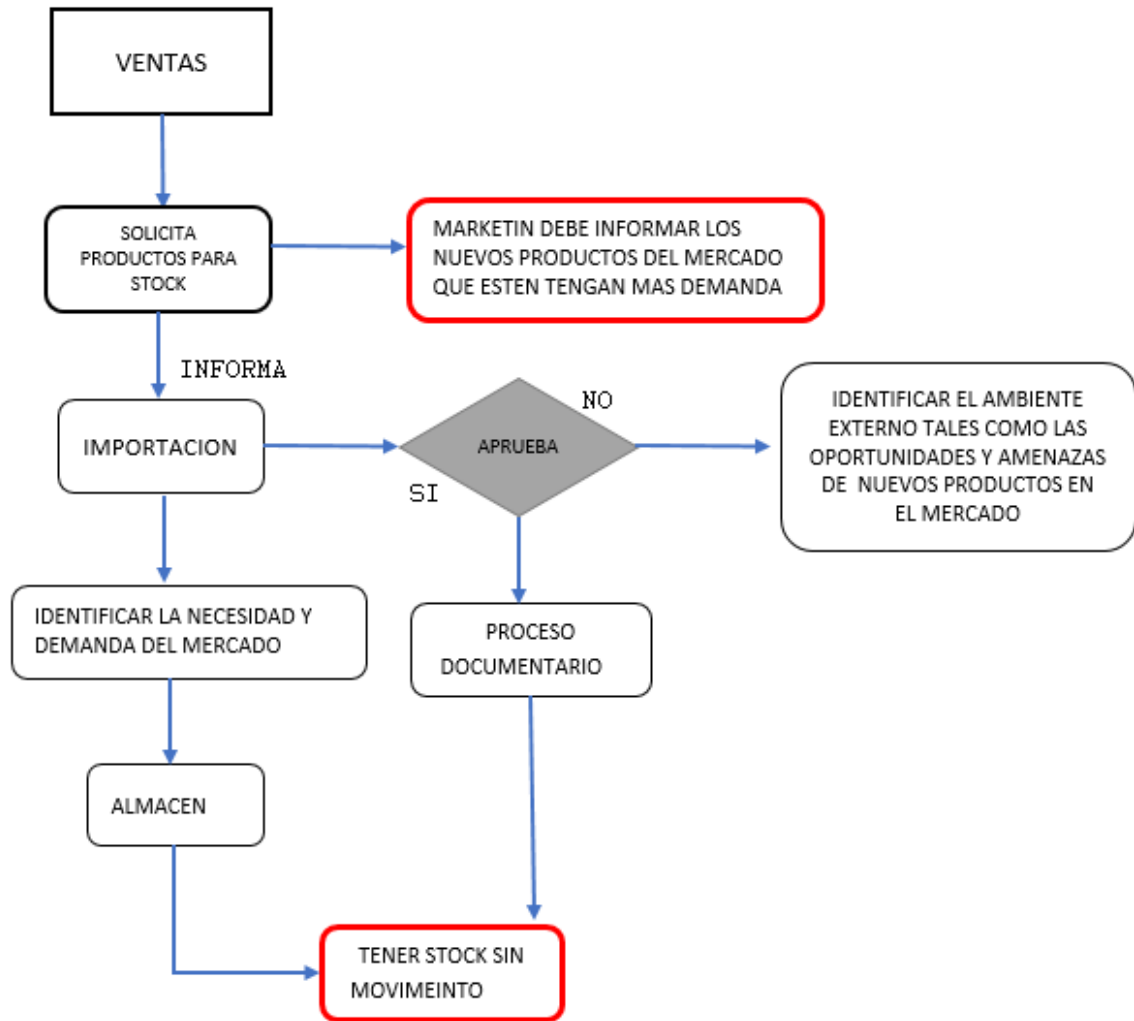
Flujograma: Proyección de precios de temporada



El área de logística tiene que estar pendiente de las mercaderías que se necesita y que este más solicitado en el mercado y ver qué precio es más rentable comprar, tanto almacén llevar un buen control para no requerir la compra de mercadería que no se necesite y sea un gasto en vano para la empresa.

Figura 41

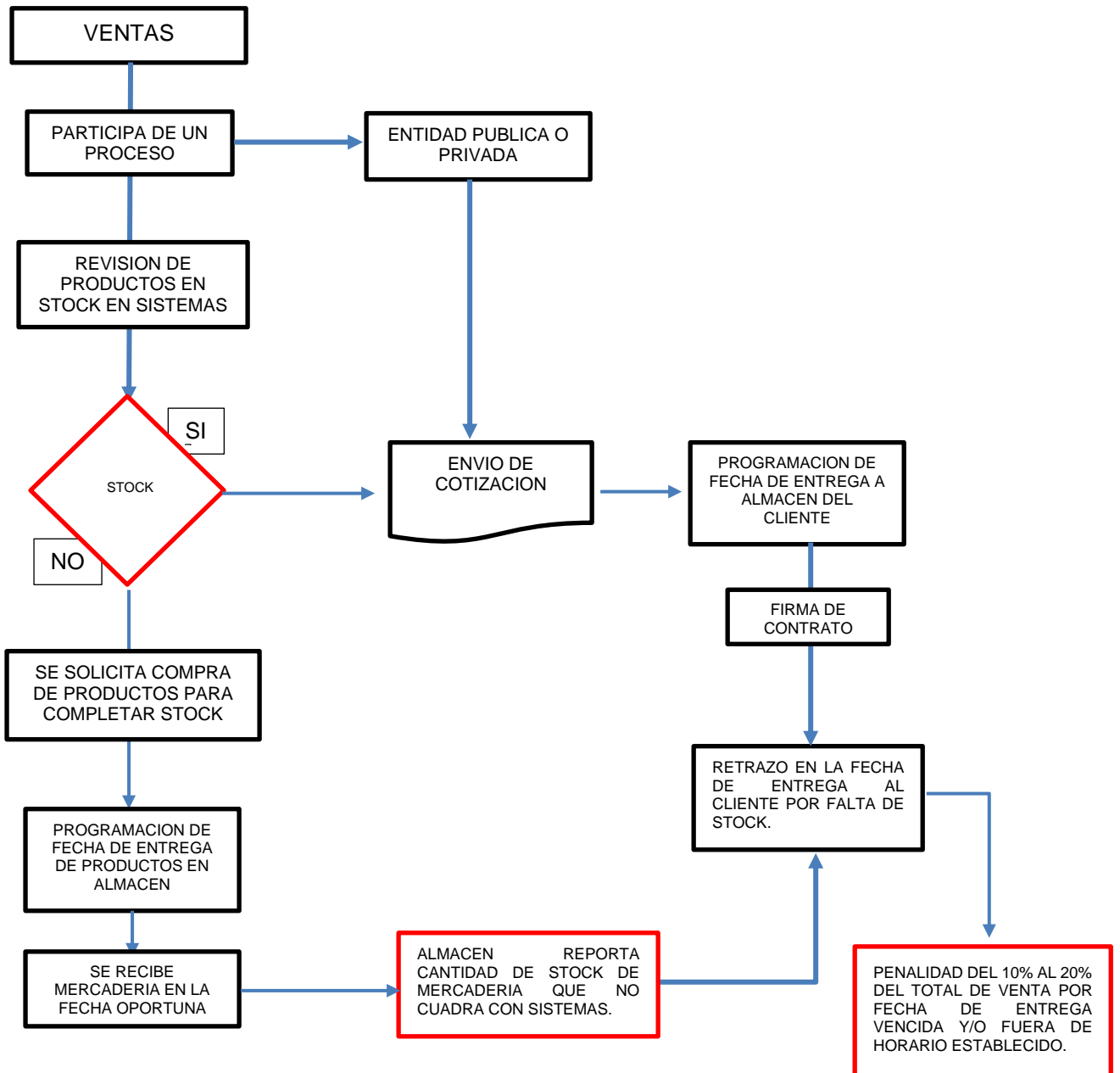
Flujograma: Proyección de costos de importación



El área de ventas solicita productos determinados para tener stock suficiente para la venta, sin tener conocimiento del ingreso de nuevos productos que tienen mayor demanda en ventas, esto provoca que se tenga muchos productos con salida lenta y no muy rentable, por lo que muchas veces que tiene que vender por debajo del precio de compra para recuperar lo invertido.

Figura 42

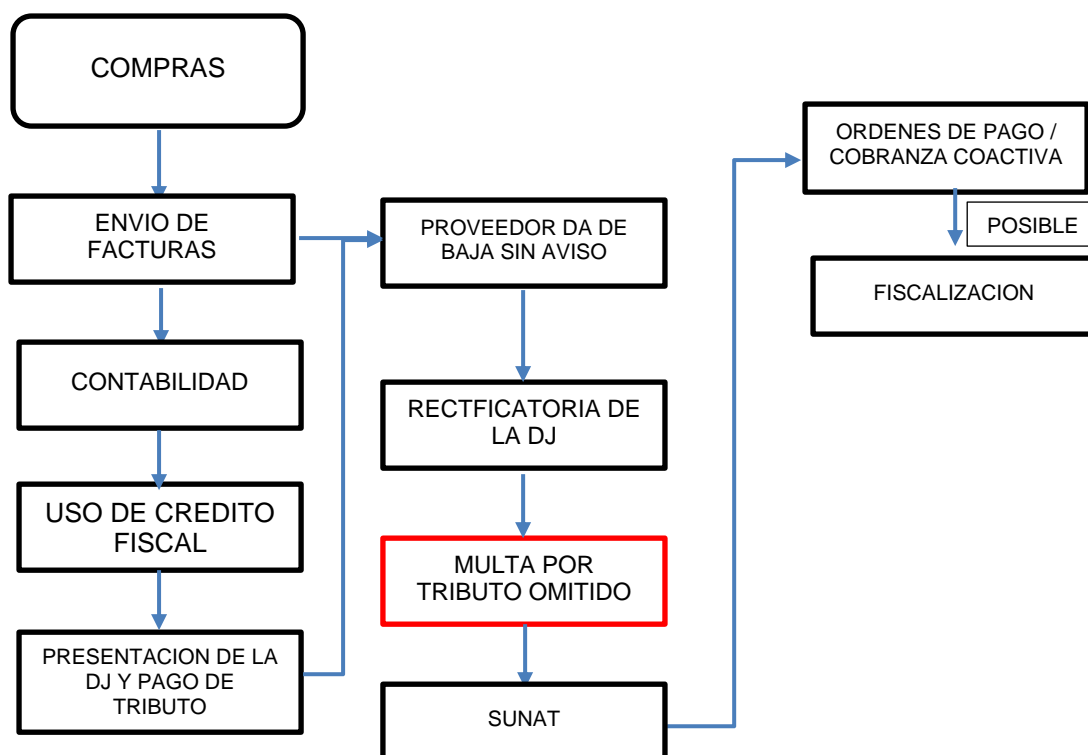
Flujograma: Penalidades del Estado



- Cuando se vende mercadería para el Estado mediante una licitación, se pacta una fecha de entrega en su almacén, pasada esa fecha se aplica una Penalidad por fecha atrasada, el cual genera pérdida en el margen de Ganancia y tiene que ver mucho con la información errada que existe en el sistema.

Figura 43

Flujograma: Sanciones de SUNAT



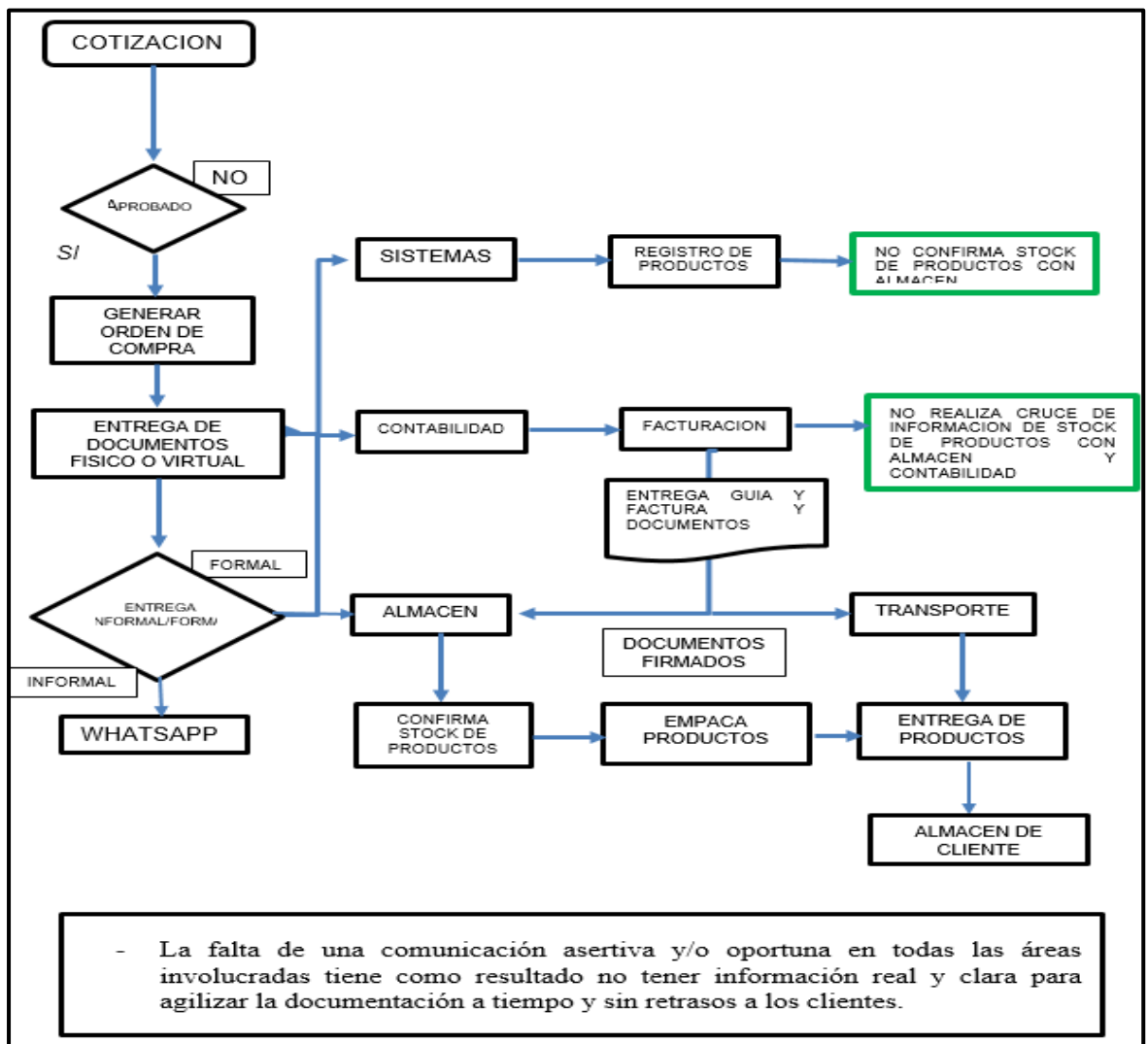
- Sanciones por la administración por el uso errado del crédito fiscal en un periodo que al no ser detectado a tiempo de la empresa trae consigo multas que la empresa debe asumir.

CAPÍTULO IV. RESULTADOS

En este Capítulo presentamos los resultados de cada punto señalado

Figura 44

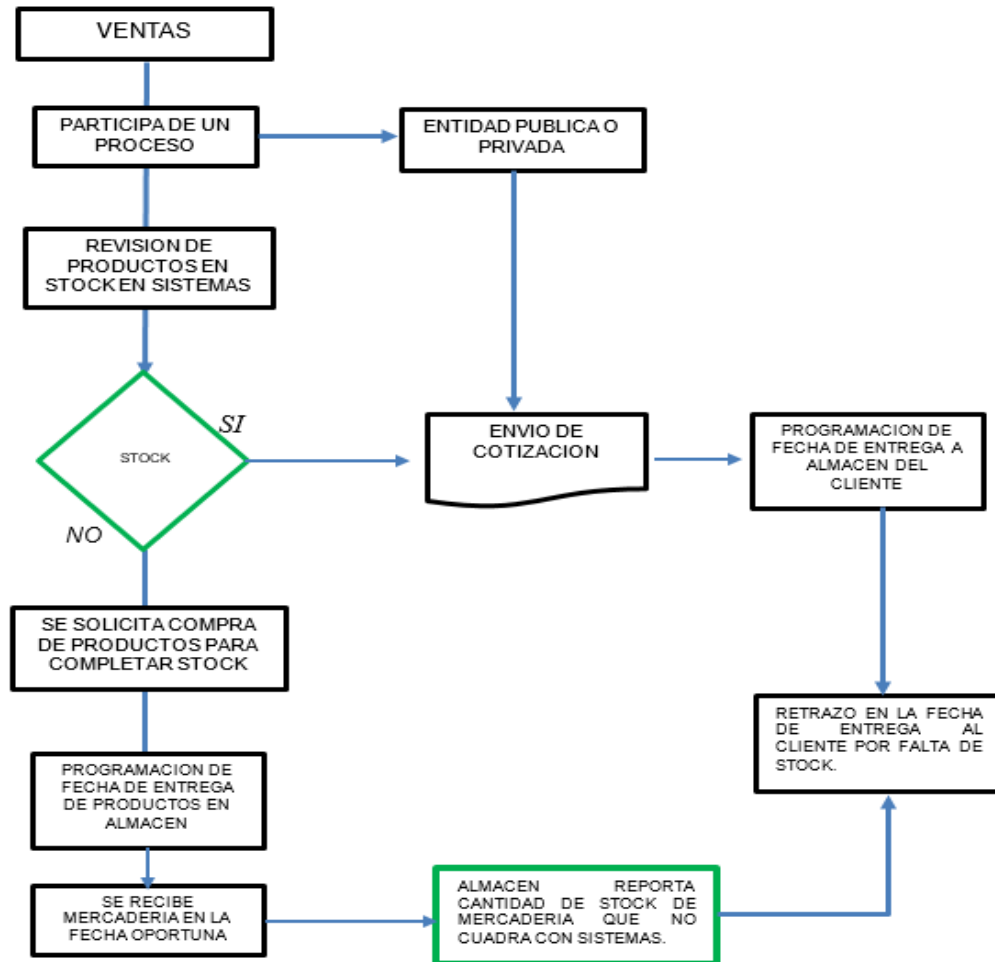
Medida de control: Comunicación asertiva y responsable



- **Medida de control interno aprobada 1:** Se debe trabajar enviando la documentación de órdenes de compra de manera formal manejando un correo corporativo que permita a todas las áreas ver y recibir la misma información y así hacer el cruce de información; estableciendo responsabilidades a cada área según sus funciones, lo cual permitirá tener una información real y oportuna en cada área.

Figura 45

Medida de control: Mantener kardex actualizado

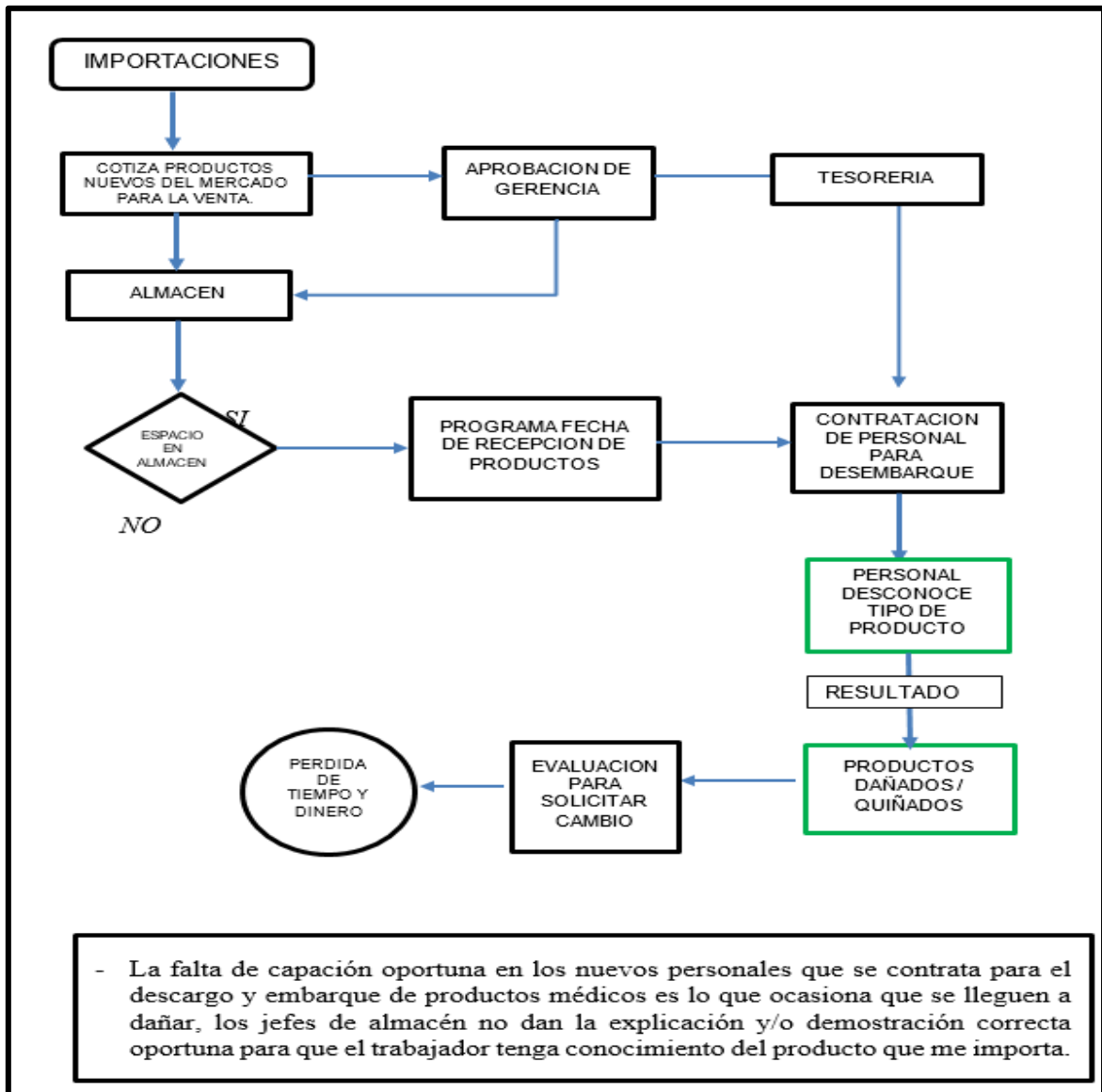


- Un sistema sin actualización constante ocasiona que el área de ventas no tenga la cantidad y el valor real de productos que el cliente solicita o requiere, ya que almacén hace recortes para su actualización.

- **Medida de control interno aprobada 2:** Poner un personal encargado de ingresar al sistema de las entradas y salidas del stock de mercaderías y presentar las hojas de trabajo con resultados reales a las áreas de Contabilidad, almacén, importaciones y Ventas. De esta manera se logra actualizar la información, reducir los errores y pérdidas en rentabilidad de la empresa Medical ISVIL S.A.C.

Figura 46

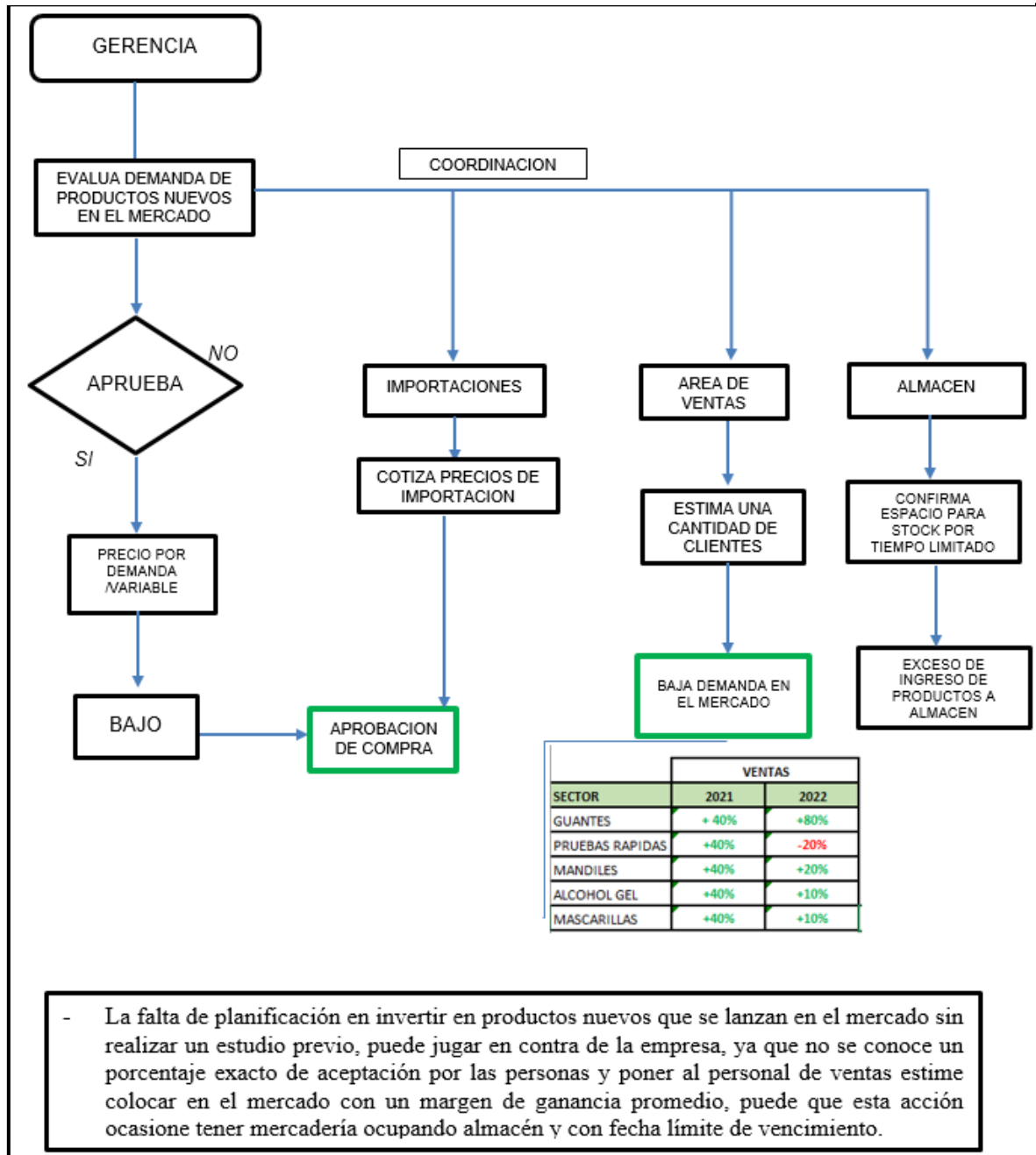
Medida de control: Capacitación oportuna



- **Medida de control interno aprobada 3:** El área de Almacén y Dirección técnica deben hacer una capacitación sobre los productos que ingresaran al almacén de la empresa y de los clientes, la importancia de cada producto con la finalidad de conservar en buen estado y evitar devoluciones, descuentos, afectando la rentabilidad de la empresa.

Figura 47

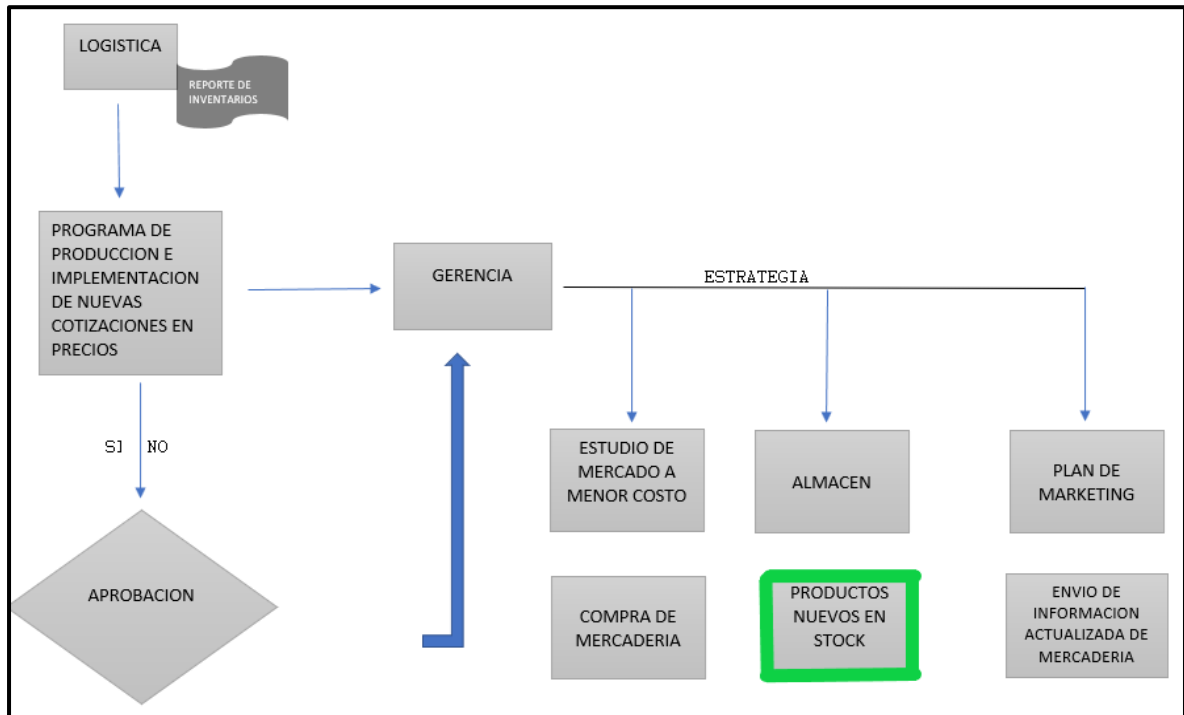
Medida de control: Histórico de ventas



- **Medida de control interno aprobada 4:** El área de contabilidad debe remitir reportes actualizados de la rentabilidad de cada producto. Asimismo, el área de marketing debe hacer un estudio de mercado para evaluar que productos siguen teniendo vigencia según las necesidades y exigencia del mercado, la coyuntura del País y la gerencia tomará la decisión de invertir en productos que resulten más rentables.

Figura 48

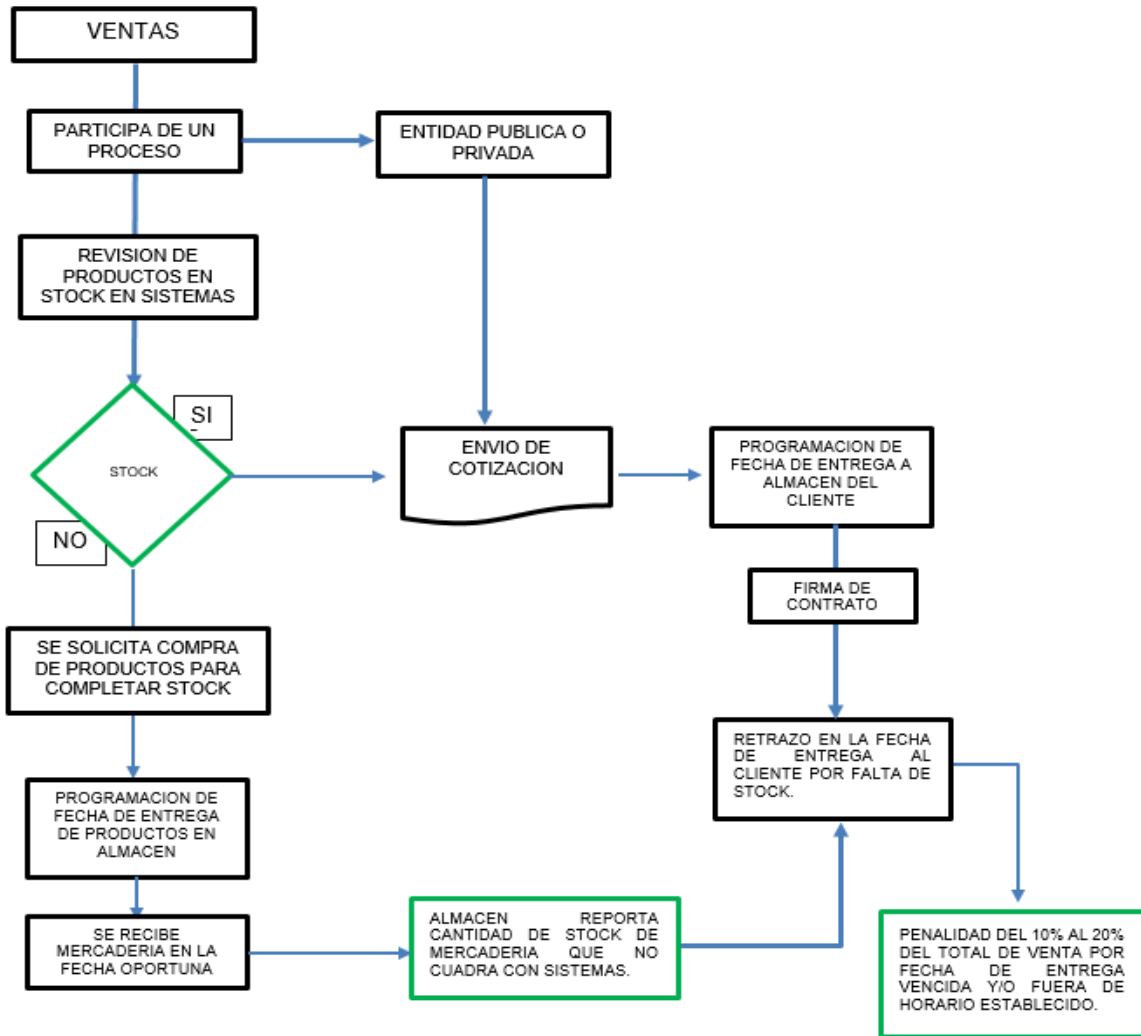
Medida de control: Histórico de Compras



- **Medida de control interno aprobada 5:** La personal contabilidad debe remitir a la gerencia el histórico de compras por producto de los últimos periodos. Asimismo, el área de importaciones debe revisar constantemente la paginas de los proveedores y buscar los catálogos con nuevos productos, hacer el cruce de información con el área de marketing para la evaluación de mercado y el área de Logística. Con el cruce de ambas informaciones la gerencia debe realizar la toma de decisiones que les permita seleccionar los productos que tengan una proyección de precios mas favorable a la empresa.

Figura 49

Medida de control: Verificar diferencias en Almacén

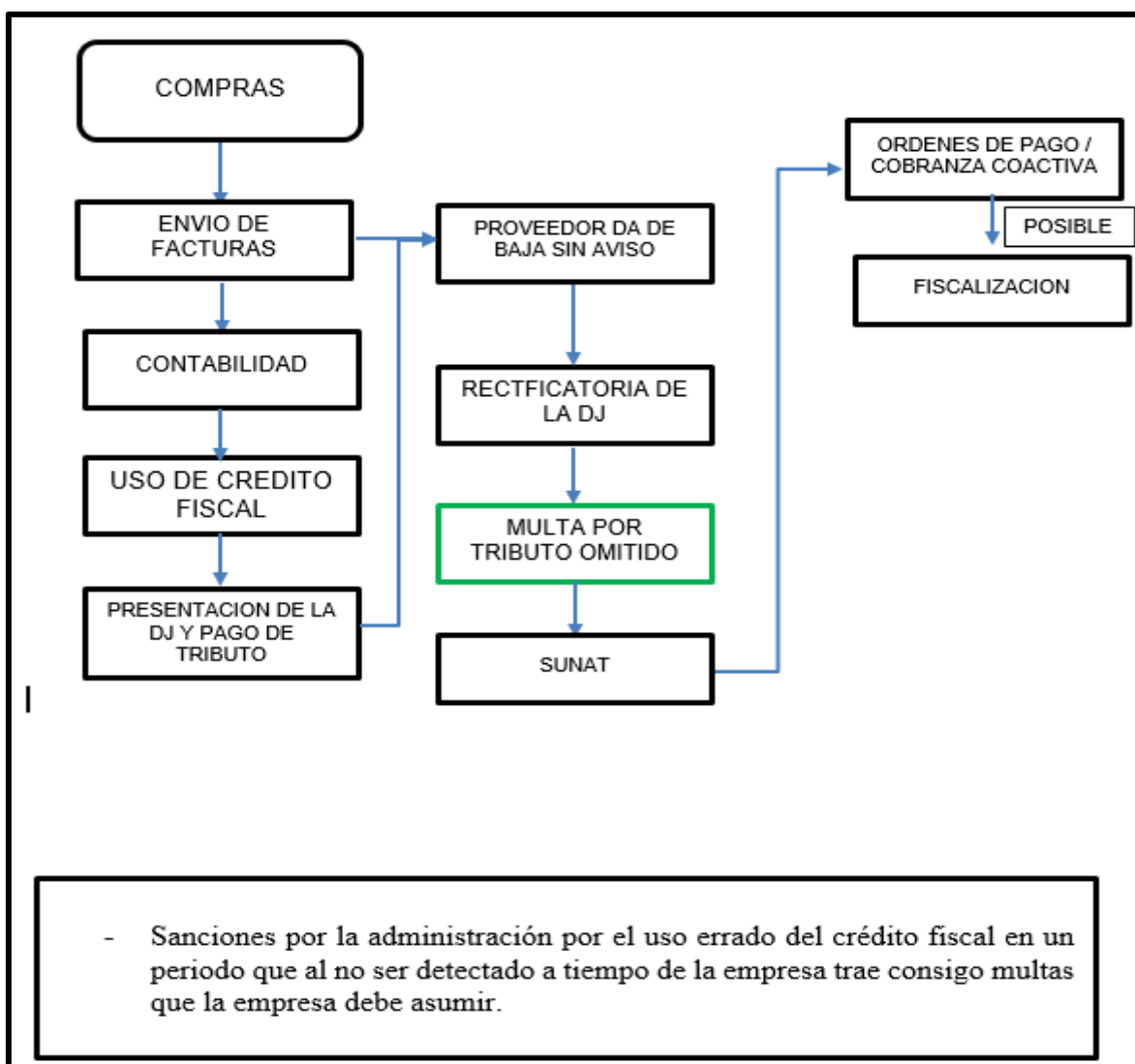


- Cuando se vende mercadería para el Estado mediante una licitación, se pacta una fecha de entrega en su almacén, pasada esa fecha se aplica una Penalidad por fecha atrasada, el cual genera pérdida en el margen de Ganancia y tiene que ver mucho con la información errada que existe en el sistema.

- **Medida de control interno aprobada 6:** Disponer que el personal de almacén, debidamente capacitado, tenga al día los movimientos de mercadería en el sistema de control de mercaderías para tener una cantidad real y su valor unitario de cada producto para evitar contratiempos a la hora del envío y entrega de mercaderías y evitar la aplicación de penalidades pactadas con proveedores en especial del Estado.

Figura 50

Medida de control: Revisión y validación de facturas



- **Medida de control interno aprobada 7:** El personal de contabilidad debe coordinar en forma constante con el proveedor, revisar y validar a tiempo las facturas de compras, mediante los canales oficiales de las empresas para generar formalidad, seriedad y responsabilidad en las acciones realizadas; de tal manera que los proveedores no puedan anular sus facturas en forma inconsulta y perjudiquen el crédito fiscal de Medical ISVIL S.A.C. De esta manera le logrará evitar incurrir en estas infracciones tributarias y evitar la multa por omisión de tributo o declarar datos falsos en las declaraciones de impuestos mensuales.

CAPÍTULO V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Conclusiones

El aspecto más importante del presente trabajo de suficiencia profesional es que gracias a nuestra formación académica pudimos contribuir con la solución al problema de falta de control interno de las mercaderías de la empresa Medical ISVIL S.A.C.; en tal sentido, se lograron aprobar, previo visto bueno de la gerencia de la empresa, las siguientes medidas de control interno: control de ingreso y salida de mercaderías debidamente documentados con el respectivo ingreso de la data al sistema para que todas las áreas involucradas tengan la información veraz y oportuna, capacitación adecuada al personal que esta a cargo de las mercaderías de tal manera que se garantice una debida manipulación y registro de las operaciones de ingreso y despacho, reportes periódicos sobre la rentabilidad de los productos, reportes de los históricos de compras y ventas sustentados en las operaciones reales los mismos que deben ser revisados y contrastados en forma permanente, verificación de los stocks disponibles con la finalidad de evitar errores en las ventas especialmente con entidades del Estado con la finalidad de evitar penalidades por incumplimiento, validación de comprobantes de pagos con la finalidad de evitar multas tributarias. Todas estas medidas de control interno de mercaderías que se adoptaron están permitiendo que la empresa sea más eficiente en sus procesos y, por ende, mejore su rentabilidad. En esta experiencia hemos aplicado competencias de liderazgo, planificación, trabajo en equipo y resolución de problemas; para ello fue necesario aplicar los conocimientos relacionados al control interno de las mercaderías y a los procesos contables, dentro del concepto de auditoría interna que son necesarios y permite una adecuada toma de decisiones en toda empresa.

Recomendaciones

Es necesario que en toda empresa que maneja mercaderías se establezcan las suficientes medidas de control interno donde se deben establecer con claridad los procedimientos y responsabilidades de las tareas a su cargo, que deben tener todos y cada uno de los colaboradores de las áreas involucradas, compras, contabilidad, ventas, administración, etc.; con la finalidad de garantizar un eficiente gestión empresarial y, en consecuencia, generar mayores beneficios e incrementar la rentabilidad de la empresa.

Es importante que las empresas, capaciten a su personal de contabilidad y almacén, en especial, en temas de control interno, así como en procesos contables y manejo del sistema de información de tal manera que las transacciones de compra y venta, así como otras similares, se registren en forma oportuna y con el debido sustento documentario, permitiendo un acceso rápido y actualizado de los stock de las mercaderías de la empresa, lo cual permitirá una toma de decisiones más acertada.

Referencias

- Alvarado Bolaños, H. (2019). *Control de inventarios y rentabilidad de la empresa Hormigones " San Francisco" Canton Naranjito, 2018-2019*. Quito, Ecuador.
- Antunez Gonzales, G. E. (2019). *El control de inventarios y su impacto en la Rentabilidad de la empresa Distribuidora Quiro S.A.C*. Puente Piedra, Lima, Perú.
- Barquero, M. (2013). *Manual práctico de Control Interno. Teoría y aplicación práctica*. Barcelona, España: Profit.
- Bosque, R. &. (2016). *El Control Interno y su incidencia en la Rentabilidad de la empresa Centro Motor S.A*. Córdoba, Argentina: Instituto Universitario Aeronáutico.
- Bruzual Williams, Y. D. (2021). *Propuesta de un sistema de control de inventario de mercancías para el mejoramiento de gestión de compras y ventas*. Caracas, Venezuela: Universidad Nueva Esparta.
- Cadena Rodríguez, J. M. (2017). *La incidencia del Control Interno frente a la Rentabilidad de la Pymes del sector de comercio del Canton Quito*. Quito, Ecuador.
- Carrasco Chasquero, E. Y. (2021). *Control Interno y la Gestión Administrativa de la Oficina de Economía de una Universidad Nacional de Lima Metropolitana*. Lima, Perú.
- De La Vega, C. G. (2017). *El control interno y la gestión de inventarios de la empresa constructora Yacz Contratistas Generales S.R.L. del Distrito de Amarilis - 2016*. Huánuco, Perú: Universidad de Huánuco.
- Eslava, J. J. (2016). *La rentabilidad: análisis de costes y resultados*. Madrid, España: ESIC.
- Fullana Belda, C. &. (2010). *Manual de contabilidad de costos*. Madrid, España: Publicaciones Delta.

Lattuca, A. J. (2008). *Compendio de Auditoría*. Buenos Aires, Argentina: Temas Grupo

Editorial.

Lizcano Alvarez, J. (2004). *Rentabilidad Empresarial, Propuesta Práctica de Análisis y*

Evaluación. Madrid, España: Imprenta Modelo, S.L.

Maji Chimbolema, E. E. (2018). *Control de los inventarios y su incidencia en la rentabilidad*

para negocios que comercializan productos de primera necesidad. Guayaquil,

Ecuador: Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil.

Molina, D. (2015). *Gestión de Inventarios: una herramienta útil para mejorar la*

rentabilidad. Mar del Plata, Argentina: Universidad FASTA.

Parada Daza, J. R. (1988). *Rentabilidad Empresarial. Un enfoque de Gestión*. Concepción,

Chile: Universidad de Concepción.

Pinedo Bernal, L. (2021). *El Control Interno y su incidencia en la Rentabilidad en la*

empresa Aramsa Contratistas Generales S.A.C. Pimentel, Perú.

Ramos Calle, M. E. (2015). *Diseño del Sistema de Control Interno en la empresa AB Optical*

de la ciudad de Loja. Loja, Ecuador.

ANEXOS

ANEXO N° 1. Ficha RUC de la empresa

18/12/22, 13:54

Datos de Ficha RUC- CIR(Constancia de Información Registrada)



FICHA RUC : 20544150104
MEDICAL ISVIL S.A.C.
Número de Transacción : 579911391
CIR - Constancia de Información Registrada

Información General del Contribuyente

Apellidos y Nombres ó Razón Social	: MEDICAL ISVIL S.A.C.
Tipo de Contribuyente	: 39-SOCIEDAD ANONIMA CERRADA
Fecha de Inscripción	: 12/07/2011
Fecha de Inicio de Actividades	: 12/07/2011
Estado del Contribuyente	: ACTIVO
Dependencia SUNAT	: 0023 - INTENDENCIA LIMA
Condición del Domicilio Fiscal	: HABIDO
Emisor electrónico desde	: 04/05/2018
Comprobantes electrónicos	: FACTURA (desde 04/05/2018)
Tamaño	: MEDIANO

Datos del Contribuyente

Nombre Comercial	: MEDICAL ISVIL
Tipo de Representación	: -
Actividad Económica Principal	: 4690 - VENTA AL POR MAYOR NO ESPECIALIZADA 4772 - VENTA AL POR MENOR DE PRODUCTOS FARMACÉUTICOS Y MÉDICOS, COSMÉTICOS Y ARTÍCULOS DE TOCADOR EN COMERCIOS ESPECIALIZADOS
Actividad Económica Secundaria 1	: 8690 - OTRAS ACTIVIDADES DE ATENCIÓN DE LA SALUD HUMANA
Actividad Económica Secundaria 2	: 8690 - OTRAS ACTIVIDADES DE ATENCIÓN DE LA SALUD HUMANA
Sistema Emisión Comprobantes de Pago	: MANUAL/COMPUTARIZADO
Sistema de Contabilidad	: MANUAL/COMPUTARIZADO
Código de Profesión / Oficio	: -
Actividad de Comercio Exterior	: IMPORTADOR/EXPORTADOR
Número Fax	: -
Teléfono Fijo 1	: 1 - 7195162
Teléfono Fijo 2	: -
Teléfono Móvil 1	: 1 - 946846060
Teléfono Móvil 2	: -
Correo Electrónico 1	: medical_isvil@hotmail.com
Correo Electrónico 2	: -

Domicilio Fiscal

Actividad Economica	: 4690 - VENTA AL POR MAYOR NO ESPECIALIZADA
Departamento	: LIMA
Provincia	: LIMA
Distrito	: SAN MARTIN DE PORRES
Tipo y Nombre Zona	: APV. LOS PINOS - I ETAPA
Tipo y Nombre Vía	: -
Nro	: -
Km	: -
Mz	: B
Lote	: 21
Dpto	: -
Interior	: 202
Otras Referencias	: AV.STA MARIA ALT.MDO.NAZAREN
Condición del inmueble declarado como Domicilio Fiscal	: ALQUILADO

Datos de la Empresa

Fecha Inscripción RR.PP	: 23/06/2011
Número de Partida Registral	: 12686245
Tomo/Ficha	: -
Folio	: -
Asiento	: -
Origen del Capital	: NACIONAL
País de Origen del Capital	: -

Registro de Tributos Afectos

19/12/22, 13:54

Datos de Ficha RUC- CIR(Constancia de Información Registrada)

Tributo	Afecto desde	Marca de Exoneración	Exoneración	
			Desde	Hasta
IGV - OPER. INT. - CTA. PROPIA	12/07/2011	-	-	-
IMP.TEMPORAL A LOS ACTIV.NETOS	01/03/2018	-	-	-
RENTA 4TA. CATEG. RETENCIONES	01/04/2016	-	-	-
RENTA 5TA. CATEG. RETENCIONES	15/06/2012	-	-	-
RENTA - REGIMEN MYPE TRIBUTARIO	01/01/2017	-	-	-
ESSALUD SEG REGULAR TRABAJADOR	15/06/2012	-	-	-
SNP - LEY 19990	15/06/2012	-	-	-

Representantes Legales					
Tipo y Número de Documento	Apellidos y Nombres	Cargo	Fecha de Nacimiento	Fecha Desde	Nro. Orden de Representación
DOC. NACIONAL DE IDENTIDAD -60313230	FERRER MATTO SHIRLEY YENNY	GERENTE GENERAL	05/07/1992	16/06/2014	-
	Dirección	Ubigeo	Teléfono	Correo	
	A.H. LOS OLIVOS DE PRO Mz 01 Lote 24 Int	LIMA LIMA LOS OLIVOS	15 - 7195162	medical_isvil@hotmail.com	

Otras Personas Vinculadas						
Tipo y Nro.Doc.	Apellidos y Nombres	Vinculo	Fecha de Nacimiento	Fecha Desde	Origen	Porcentaje
DOC. NACIONAL DE IDENTIDAD -60313230	FERRER MATTO SHIRLEY YENNY	SOCIO	05/07/1992	20/03/2014	-	10.000000000
	Dirección	Ubigeo	Teléfono	Correo		
		- - -	1 - 946846060		-	
Tipo y Nro.Doc.	Apellidos y Nombres	Vinculo	Fecha de Nacimiento	Fecha Desde	Origen	Porcentaje
DOC. NACIONAL DE IDENTIDAD -08133582	GARCIA LA ROSA JOSE JAVIER	SOCIO	09/05/1969	23/06/2011	-	90.000000000
	Dirección	Ubigeo	Teléfono	Correo		
	URB. LEONCIO PRADO Mz C Lote 7	LIMA LIMA RIMAC	15 - -		-	

Establecimientos Anexos						
Código	Tipo	Denominación	Ubigeo	Domicilio	Otras Referencias	Cond.Legal
0001	DEPOSITO	DEPOSITO	LIMA LIMA SAN MARTIN DE PORRES	RES. LA PERLA PRIMERA ETAPA AV. LAS TORRES Mz B Lote 27 Int A	1ER PISO	ALQUILADO
0004	DEPOSITO	-	LIMA LIMA SAN MARTIN DE PORRES	APV. LOS PINOS Mz B Lote 21 Int 202	-	ALQUILADO

Importante

La SUNAT se reserva el derecho de verificar el domicilio fiscal declarado por el contribuyente en cualquier momento.

Documento emitido a través de SOL - SUNAT Operaciones en Línea, que tiene validez para realizar trámites Administrativos, Judiciales y demás

DEPENDENCIA SUNAT
Fecha:19/12/2022
Hora:13:53