

UNIVERSIDAD PERUANA DE LAS AMÉRICAS



**ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD Y
FINANZAS**

DESARROLLO DE TESIS

**“Implementación de un Sistema de Control Interno en el Registro
de Existencias y sus Efectos en La Gestión Comercial de la
Empresa INSAEM S.R.L. del Distrito de Santa Anita, Año 2016”**

Para Optar El Título De Contador Público

Autores:

- **Ramos Poma, Jorge Luis**
- **De La Cruz De La Cruz, Pedro Miguel**
- **Guevara Huarote, Jalqueline Del Rosario**

Asesor:

Mg. Ficherd Ureña Lopez

Línea De Investigacion: Tributación Y Auditoría

Lima, Peru

Febrero 2017

IMPLEMENTACIÓN DE UN SISTEMA DE CONTROL INTERNO EN EL REGISTRO DE EXISTENCIAS Y SUS EFECTOS EN LA GESTION COMERCIAL DE LA EMPRESA INSAEM S.R.L. DEL DISTRITO DE SANTA ANITA, AÑO 2016.

Presentado a la Facultad de Ciencias Empresariales-Escuela Profesional de Contabilidad y Finanzas, para optar el Título de Contador Público, en la Universidad Peruana de las Américas.

APROBADO POR:

DRA. GAGO RIOS, ROSARIO SORAYA

Presidente

CPC. DIAZ INCA JOSÉ VALENTÍN

Vocal

MG. FLORES SORIA, JAIME

Secretario

FECHA:

20/02/2017

DEDICATORIA

A nuestros padres, a quienes debemos nuestra existencia en la vida y que han sido nuestro soporte ejemplar guiando con amor cada uno de nuestros pasos.

A nuestros profesores de la Universidad por habernos impartido los conocimientos necesarios durante el desarrollo de nuestro informe.

A todos, muchas gracias

AGRADECIMIENTO

A nuestras madres
por ser amigas y compañeras
que nos han ayudado a crecer,
gracias por estar con nosotros
en cada momento, por la
paciencia que han tenido para
enseñarnos y por el amor que
nos ofrecen.

Resumen

Existen organizaciones que experimentan los efectos nocivos de las carencias en el marco de control interno, innumerables errores en sus actividades diarias, siendo esta la explicación detrás de la decisión apropiada y conveniente dentro del enfoque interno de la organización; lo que provoca una desatención funcionamiento de la organización. Así que debemos mostrar la viabilidad de la implementación de un Sistema de Control Interno para la mejora del procedimiento de negocios en INVERSIONES & SALUD EMMANUEL SOCIEDAD COMERCIAL DE RESPONSABILIDAD LIMITADA - INSAEM S.R.L. (BOTICA SAN MARTIN).

INVERSIONES & SALUD EMMANUEL SOCIEDAD COMERCIAL DE RESPONSABILIDAD LIMITADA - INSAEM S.R.L. (BOTICA SAN MARTIN). Hubo falta de beneficio al cliente, razón por la cual no se realiza una ejecución superior en la región empresarial. Del mismo modo no hay control de stock, ningún marco de PC que controla los elementos accesibles, además no descubrimos el control interno; y no hay seguridad en este momento para ahorrar el dinero.

El examen realizado en INVERSIONES & SALUD EMMANUEL SOCIEDAD COMERCIAL DE RESPONSABILIDAD LIMITADA - INSAEM S.R.L. (BOTICA SAN MARTIN). Aplicamos técnicas e instrumentos distintivos, a fin de obtener datos exactos para nuestro examen.

Una investigación de la circunstancia actual de los tratos y dentro de ellos, aterrizando para descubrir un desglose de la zona de ventas y Soporte del cliente.

Se evaluó el Sistema de Control Interno, similar al que será ofertas son más eficaces e ideales en INVERSIONES & SALUD EMMANUEL SOCIEDAD COMERCIAL DE RESPONSABILIDAD LIMITADA - INSAEM S.R.L. (BOTICA SAN MARTIN).

ABSTRACT

There are organizations that experience the harmful effects of deficiencies in the framework of internal control, innumerable errors in their daily activities, this being the explanation behind the appropriate and convenient decision within the internal approach of the organization; which causes an inattentiveness of the organization. So we must show the viability of the implementation of an Internal Control System for the improvement of the business procedure in INVERSIONES & SALUD EMMANUEL SOCIEDAD LIMITADA INTEGRAL DE RESPONSABILIDAD LIMITADA - INSAEM S.R.L. (BOTICA SAN MARTIN).

INVERSIONES & SALUD EMMANUEL SOCIEDAD COMERCIAL DE RESPONSABILIDAD LIMITADA - INSAEM S.R.L. (BOTICA SAN MARTIN). there was a lack of customer benefit, which is why a superior execution in the business region is not performed. In the same way there is no stock control, no PC frame that controls the accessible elements, in addition we do not discover the internal control; and there is no security at this time to save money.

The examination carried out at INVERSIONES & SALUD EMMANUEL SOCIEDAD LIMITADA IN LIMITED LIABILITY - INSAEM S.R.L. (BOTICA SAN MARTIN). We apply distinctive techniques and instruments in order to obtain accurate data for our examination.

An investigation of the current circumstance of the deals and within them, landing to discover a breakdown of the sales area and customer support.

The Internal Control System was evaluated, similar to the ones that will be offers are more effective and ideal in INVERSIONES & SALUD EMMANUEL SOCIEDAD LIMITADA INTEGRAL DE RESPONSABILIDAD - INSAEM S.R.L. (BOTICA SAN MARTIN).

DESARROLLO DE TESIS

Tabla de Contenidos

	<i>Página</i>
Tabla 1: Constancia de información registrada – SUNAT.....	i
Tabla 2: Establecimientos Anexos - SUNAT.....	ii
Tabla 3: Empresa operadora.....	iii
Tabla 4: Listado de empresas con logo y ubicación.....	vi
Tabla 5: Normatividad.....	vii
Tabla 6: Legislación DIGEMIN.....	vii
Tabla 7: Cantidad de trabajadores y/o prestadores de servicio – Consulta RUC SUNAT.....	ix
Tabla 8: Procesamiento de control de inventarios.....	52
Tabla 9: Procesamiento de devoluciones.....	54
Tabla 10: Formato de kardex.....	56
Tabla 11: Asiento de contable.....	59
Tabla 12: Desvalorización de existencias.....	60

Figura 1: Cantidad de trabajadores 12 últimos periodos vencidos	x
Figura 2: Situación del Gasto Farmacéutico en el Mundo- elaboración propia	2
Figura 3: Ventas Vs. Compras	45
Figura 4: Consultas de Stock	45
Figura 5: Consultas por articulo.....	46
Figura 6: Organigrama del proceso de selección	51
Figura 7: Formato de registro de conteo	54
Figura 8: Formato de la hoja de devolución	56
Figura 9: Formato de supervisión de personal	58
Figura 10: Flujograma de operaciones.....	59

INTRODUCCIÓN

Capítulo I: PROBLEMA DE LA INVESTIGACIÓN.....	1
1.1 Planteamiento del problema:.....	1
1.1.1 Problema macro.....	1
1.1.2 Problema micro.....	4
1.1.3 Problema local.....	5
1.2 Formulación de problema.....	8
1.2.1 Problema general.....	8
1.2.2 Problemas específicos.....	8
1.3 Casuística.....	8
Capitulo II MARCO TEÓRICO.....	10
2.1 Antecedentes de la investigación.....	10
2.1.1 Antecedentes internacionales.....	10
2.1.2 Antecedentes nacionales.....	12
2.2 Bases teóricas.....	17
2.2.1 Control interno.....	17
2.2.2 Inventario.....	25
2.3 Marco conceptual.....	40
2.3.1 Almacenamiento.....	40
2.3.2 Atención farmacéutica.....	40
2.3.3 Control interno.....	4
2.3.4 Coso.....	40
2.3.5 Dispensación.....	41
2.3.6 Fecha de vencimiento.....	41
2.3.7 Inventarios de mercaderías.....	41
2.3.8 Productos farmacéuticos.....	41

2.3.9 Recepción	42
2.3.10 Ventas	42
2.3.11 Verificación.....	42
3.1 Desarrollo del caso práctico.....	43
3.1.1 Adquisición e implementación de un software	44
3.1.2 Procesamiento para la recepción de mercaderías.	48
3.1.3 Flujograma de recepción.....	51
3.1.4 Procesamiento de control de inventarios.	52
3.1.4 Formato de registro de conteo.	54
3.1.5 Procesamiento de devoluciones.	54
3.1.6 Formato de nota de devolución.....	56
3.1.7 Procesamiento de requerimiento y stock.	56
3.1.8 Procesamiento de supervisión al personal.....	57
3.1.9 Formato de supervisión al personal.	58
3.1.10 Flujograma de las operaciones.	59
3.1.11 Asientos contables.	59

CONCLUSIONES

RECOMENDACIONES

ELABORACIÓN DE REFERENCIA

ANEXOS

Anexo 1: Factura compra de proveedor ALFARO SAC

Anexo 2: Imagen Externa de Establecimiento

Anexo 3: Ambiente Interno

Anexo 4: Ambiente de Almacén

Anexo 5: Balance general 2014- 2015

Anexo 6: Estado de Resultados 2014- 2015

INTRODUCCIÓN

Reseña Histórica:

La empresa INVERSIONES & SALUD EMMANUEL SOCIEDAD COMERCIAL DE RESPONSABILIDAD LIMITADA – INSAEM S.R.L. (BOTICA SAN MARTIN), está ubicada en la calle Las Alondras 379 Urb. Santa Anita – Lima, es una empresa privada que fue constituida en el año 2009, con fecha de inscripción ante SUNAT el 02 de abril del 2009 e inicia sus actividades el 01 de mayo de 2009.

Tabla 1:

Constancia de información registrada - SUNAT

FICHA RUC : 20521558947	
INVERSIONES & SALUD EMMANUEL SOCIEDAD COMERCIAL DE RESPONSABILIDAD LIMITADA - INSAEM S.R.L.	
CIR - Constancia de Información Registrada	
Información General del Contribuyente	
Apellidos y Nombres ó Razón Social	: INVERSIONES & SALUD EMMANUEL SOCIEDAD COMERCIAL DE RESPONSABILIDAD LIMITADA - INSAEM S.R.L.
Tipo de Contribuyente	: SOC.COM.RESPONS. LTDA
Fecha de Inscripción	: 02/04/2009
Fecha de Inicio de Actividades	: 01/05/2009
Estado del Contribuyente	: ACTIVO
Dependencia SUNAT	: -
Condición del Domicilio Fiscal	: HABIDO
Emisor electrónico desde	: -
Comprobantes electrónicos	: -

Fuente: Registro de la SUNAT – 2014.

Con los aportes de Sr. ROMERO RODRIGUEZ MANUEL VICTOR Y ROMERO MELENDEZ CHRISTIAN, quienes invirtieron un capital de S/ 30,500.00.

Dicha inversión fue realizada con las expectativas de poner al alcance de las personas, medicamentos de calidad y a bajos precios.

Posteriormente, los propietarios vieron la necesidad de satisfacer de mejor manera las necesidades de sus clientes, planteando de esta manera incrementar un punto de venta a nivel local.

Sucursales / Agencias

Registra las siguientes sucursales / agencias.

Tabla 2:
Establecimientos Anexos - SUNAT

Código	Tipo de Establecimiento	Dirección	Actividad Económica
1	LO. L. COMERCIAL	CAR.CENTRAL KM. 6 INT. 13 C.C. LAS BRISAS (C. COMERC. LAS BRISAS TDA. 13) LIMA - LIMA - ATE	-
2	LO. L. COMERCIAL	AV. LAS ALONDRAS NRO. 375 URB. SANTA ANITA LIMA - LIMA - SANTA ANITA	-

Fuente: Establecimientos Anexos - SUNAT

La permanencia en el mercado ha sido gracias a la confianza de la ciudadanía y distribuidores quienes apoyan la incansable labor de esta empresa, la misma que se dedica a la reventa minorista de artículos farmacéuticos, medicinales, correctivos marcas específicas.

Misión

Abordar las cuestiones de la entidad en el bienestar, dando una administración y artículos de calidad, buscando continuamente la mayor lealtad del consumidor. Para ello contaremos con personal excepcionalmente calificado, dispuesto a dar la mejor respuesta para cada tema, de manera fiable con el tratamiento más ideal al comprador y avalando el artículo más adecuado. Una de nuestras preocupaciones significativas es que los compradores estén totalmente contentos con el tratamiento recibido, y mejorar para que podemos ofrecer una administración de calidad convincente y estable.

Visión

Ser una farmacia de referencia dentro de la ciudadanía en el que se encuentra, proporcionando una administración de calidad con alto nivel de lealtad.

Valores

- ✓ Abordar los problemas del cliente.
- ✓ Búsqueda de atención farmacéutica personalizada y de calidad.
- ✓ Dar administraciones imaginativas y de calidad.
- ✓ Cooperación y deber.

- ✓ Clima encantador tanto entre nuestro personal y el cliente.

DESCRIPCIÓN DE OPERACIONES.

En la actualidad la empresa INVERSIONES & SALUD EMMANUEL SOCIEDAD COMERCIAL DE RESPONSABILIDAD LIMITADA - INSAEM S.R.L. (BOTICA SAN MARTIN), se encuentra dentro del sector de venta al por menor de productos farmacéuticos y médicos, cosméticos y artículos de tocador en comercios especializados con diferentes marcas.

Nuestro mercado activo son las droguerías y laboratorios farmacéuticos activos en el Perú y los productos son adquiridos a través de nuestro mismo proveedor; debido a la alta demanda de medicamentos en las diferentes clases económicas de la sociedad.

Tabla 3:
Empresa operadora

EMPRESA	LOGO	CIUDAD
INSAEM S.R.L. (BOTICA SAN MARTIN)		LIMA

Fuente: elaboración propia

PROVEEDORES:

INVERSIONES FARMACOM S.A

Fue construido como una farmacia en noviembre de 2000 y se hizo con 100% de capital peruano. A partir de ahora con más de 15 años en el mercado farmacéutico se une una amplia reunión de químicos y empresarios farmacéuticos peruanos, que optó por cómplice para unificar sus compras teniendo en cuenta el objetivo final de conseguir un nivel superior de agresividad antes del paso de las enormes cadenas . Es a causa de esta idea que descubre cómo comprar artículos a un costo menor para compras más grandes.

Además, reunidos bajo un nombre similar de intercambio, ofrecen a sus socios la administración de la utilización de la marca, y se llena a medida que la publicidad y las coordinaciones se refuerzan con un objetivo final específico para afrontar el desarrollo enfocado condición.

En un impulso adicional para dar a sus socios el refuerzo de su imagen, y además un beneficio más notable para sus clientes, desde 2007 presenta al mercado farmacéutico su propia línea de artículos morales y de oferta gratuita, conformados por los resultados de procedencia nacional, producido a los calibres de calidad más elevados, garantizado como Dirección General de Medicamentos, Insumos y Drogas (DIGEMID), y con la confirmación de Buenas Prácticas de Manufactura (BPM).

GENFAR PERÚ S.A.

La motivación detrás de GENFAR es hacer accesible a un número más notable de individuos la manera de racionar su bienestar y vida. Como una marca de medicamentos moderados de la asociación de Sanofi; GENFAR trae la naturaleza universalmente percibida de la asociación de Sanofi a alrededor de 14 naciones latinoamericanas a través de una cartera total y diferenciada.

En cada uno de los distritos en los que trabaja, cuenta con una poderosa organización empresarial, encargada de hacer accesibles sus medicamentos a todos y uniéndose para que los pacientes puedan aferrarse a su tratamiento y proceder. Con los doctores y los boticarios, construyen una relación acogedora y ofrece la ayuda esencial de modo que puedan coordinar a sus pacientes hacia los arreglos que certifican su bienestar y prosperidad.

DISTRIBUIDORA CONTINENTAL 6 S.A.

Inició sus operaciones en 1979 en la ciudad de Lima- Perú. Inicialmente se desarrolló como distribuidor de productos farmacéuticos, después de ocho años de crecimiento sostenido, una nueva sede institucional amplia y moderna fue inaugurada en el distrito de Ate Vitarte, el 6 de julio de 1987. Este complejo sigue siendo el centro de operaciones de nuestra institución.

Distribuidora Continental 6 S.A actualmente cuenta con una infraestructura que abarca todo el Perú, ofreciendo una cartera variada y amplia gama de prestigiosas marcas propias, nacionales e internacionales, así como líneas exclusivas. Somos importadores de estos productos directamente de países como Colombia, Ecuador, Brasil, España, Tailandia, Argentina, China y Malasia que cumplen con los estándares de calidad más exigentes.

Mediante la integración de nuevas moléculas y el desarrollo de nuevos productos que se incorporen valor a nuestro compromiso como empresa que siempre estará a la vanguardia mundial de la tecnología y así mantener nuestro papel como un importante socio estratégico en el Perú.

Nuestra infraestructura ha sido diseñada a incorporarse a las buenas prácticas de almacenamiento de acuerdo con las normas establecidas por la Dirección General de Medicamentos, Insumos y Drogas (DIGEMID). En consecuencia nos permite implementar un sistema de gestión de la calidad de los productos farmacéuticos, fórmulas infantiles, productos de consumo y materiales de uso médico. Por otra parte, hemos formado un equipo cualificado de profesionales ejecutivos y técnicos que permiten a Distribuidora Continental 6 S.A., ocupar una posición favorable en el mercado farmacéutico nacional.

DISTRIBUIDORA DROGUERIA ALFARO S.A.C.

¿Quiénes somos?

Somos una empresa perteneciente al Grupo ALFARO siendo nuestro Core Bussines la comercialización y distribución de productos farmacéuticos y hemos incursionado en el mercado Retail con nuestra Cadena de Boticas “América Salud”.

Actualmente realizamos todas nuestras operaciones a nivel nacional encontrándonos dentro de las mejores 500 empresas del Perú según la revista América Economía.

Tabla 4:
Listado de empresas con logo y ubicación

EMPRESA	LOGO	CIUDAD
INVERSIONES FARMACOM S.A.		Lima
GENFAR PERU S.A.		Lima
DISTRIBUIDORA CONTINENTAL 6 S A		Lima
Química Suiza S.A.		Lima
Distribuidora Droguería Alfaro S.A.C.		Lima

Fuente: elaboración propia

CLIENTES:

El público objetivo tiene las siguientes características: Niños, adolescentes y adultos, en búsqueda de medicamentos, de la más alta calidad y a precios justos, acorde a la libre competencia del mercado, así mismo, con el cumplimiento de las normas para su comercialización de productos farmacéuticos.

REGULADORES:

Actualmente la empresa INVERSIONES & SALUD EMMANUEL SOCIEDAD COMERCIAL DE RESPONSABILIDAD LIMITADA - INSAEM S.R.L. (BOTICA SAN MARTIN). Se encuentra regulada por La Dirección General de Medicamentos Insumos y Drogas (DIGEMID) siendo un órgano de línea del Ministerio de Salud. Debido a que se encuentra comercializando productos farmacéuticos y droguerías.

La DIGEMID es una institución técnico normativa que tiene como objetivo fundamental, lograr que la población tenga acceso a medicamentos seguros, eficaces y de calidad y que estos sean usados racionalmente, por lo cual ha establecido como política:

*Tabla 5:
Normatividad*

Dispositivo legal	Descripción	Publicación/Aprobación
Resolución Directoral N° 006-2015/MINSA-SA	Aprueban el "Listado de productos y servicios complementarios no autorizados en farmacias, boticas, farmacias de los establecimientos de salud y botiquines"	Publicado: 20 de Febrero de 2015
Resolución Ministerial N° 431-2001-SA/DM	Establecen requisitos y condiciones sanitarias mínimas que deben cumplir locales de farmacias y boticas	Aprobado: 24 de Julio del 2001
Resolución Directoral N° 765-2001-DG-DIGEMID	Listado de Productos Farmacéuticos y Afines para Botiquines	
Resolución Directoral N° 760-2001-DG-DIGEMID	Listado de Productos y Servicios que no podrán ser ofrecidos en Farmacias y Boticas.	

Fuente: MINSA DIGEMIN

*Tabla 6:
Legislación DIGEMIN*

Dispositivo legal	Nombre	Publicación/Aprobación
Ley N° 1165	Establece el mecanismo de "Farmacias Inclusivas" para mejorar el acceso a medicamentos esenciales a favor de los afiliados del Seguro Integral de Salud (SIS).	Publicado: 07 de diciembre de 2013
Ley N° 29675	Ley que modifica diversos artículos del Código Penal sobre delitos contra la salud pública.	Publicado: 12 de abril del 2011
Ley N° 29459	Ley de los Productos Farmacéuticos, Dispositivos Médicos y Productos Sanitarios.	Publicado: 26 de noviembre del 2009
Ley N° 29316	Ley que modifica, incorpora y regula diversas disposiciones a fin de implementar el Acuerdo de Promoción Comercial suscrito entre el Perú y los Estados Unidos.	Publicado: 14 de enero del 2009
Ley N° 28496	Ley que modifica la Ley N° 27815, Ley del Código de Ética de la Función Pública.	Publicado: 14 de enero del 2009
Ley N° 27927	Ley que modifica la Ley N° 27927, Ley del Código de Ética de la Función Pública.	Aprobado: 03 de febrero del 2003 Publicado: 04 de febrero del 2003
Ley N° 27634	Ley de Modificación de los Artículos 41º y 68º de la Ley de Represión al Tráfico Ilícito de Drogas.	Aprobado: 15 de enero de 2003 Publicado: 16 enero de

		2003
Ley N° 27657	Ley del Ministerio de Salud.	Publicado: 29 de enero de 2002
Ley N° 27658	Ley N° 27658.- Aprueba Ley Marco de Modernización de la Gestión del Estado.	Publicado: 30 de enero de 2002
Ley N° 27785	Ley Orgánica del Sistema Nacional de Control y de la Contraloría General de la República.	Publicado: 23 de julio de 2002
Ley N° 27806	Ley de Transparencia y Acceso a la Información Pública.	Publicado: 03 de agosto de 2002
Ley N° 27815	Ley del Código de Ética de la Función Pública.	Publicado: 13 de agosto de 2002
Ley N° 27444	Aprueba Ley del Procedimiento Administrativo General.	Publicado: 11 de abril de 2001
Ley N° 27222	Ley que modifica el primer párrafo del Artículo 52° de la Ley N° 26842, Ley General de Salud.	Publicado: 14 de diciembre de 1999
Ley N° 26842	Ley General de Salud.	Publicado: 20 de julio de 1997

Fuente: MINSA DIGEMIN

RÉGIMEN TRIBUTARIO:

La empresa INVERSIONES & SALUD EMMANUEL SOCIEDAD COMERCIAL DE RESPONSABILIDAD LIMITADA - INSAEM S.R.L. (BOTICA SAN MARTIN). Se encuentra en el régimen MYPE Tributario de renta con ingreso netos anuales inferiores a 300 UIT de ingresos brutos. Teniendo con ello la obligación de llevar los siguientes libros contables:

- El Registro de Compras.
- El Registro de Ventas e Ingresos.

PLANILLAS:

Actualmente la empresa INVERSIONES & SALUD EMMANUEL SOCIEDAD COMERCIAL DE RESPONSABILIDAD LIMITADA - INSAEM S.R.L.(BOTICA SAN MARTIN), se encuentra bajo el régimen laboral de la actividad privada Decreto legislativo 728 – trabajo del sector privado, estas se determinan mediante contratos de trabajo, boletas de pago y reglamentos internos. Es muy importante

determinar el régimen laboral de cada trabajador para saber qué beneficios y derechos posee y poder ser aplicados debidamente.

Las remuneraciones de acuerdo a ley siendo la mínima de S/.850.00 y la máxima de S/.5000.00.

Siendo una empresa dedicada a la reventa minorista de artículos farmacéuticos, medicinales, correctivos marcas específicas. la rotación del personal baja.

En la actualidad y de acorde a la necesidad, la empresa NVERSIONES & SALUD EMMANUEL SOCIEDAD COMERCIAL DE RESPONSABILIDAD LIMITADA - INSAEM S.R.L. (BOTICA SAN MARTIN), no se ha encontrado en la necesidad de aumentar su personal.

La información mostrada a continuación corresponde a lo declarado por el contribuyente en la Planilla Electrónica o PLAME ante la SUNAT. La información presentada corresponde a los 12 últimos períodos.

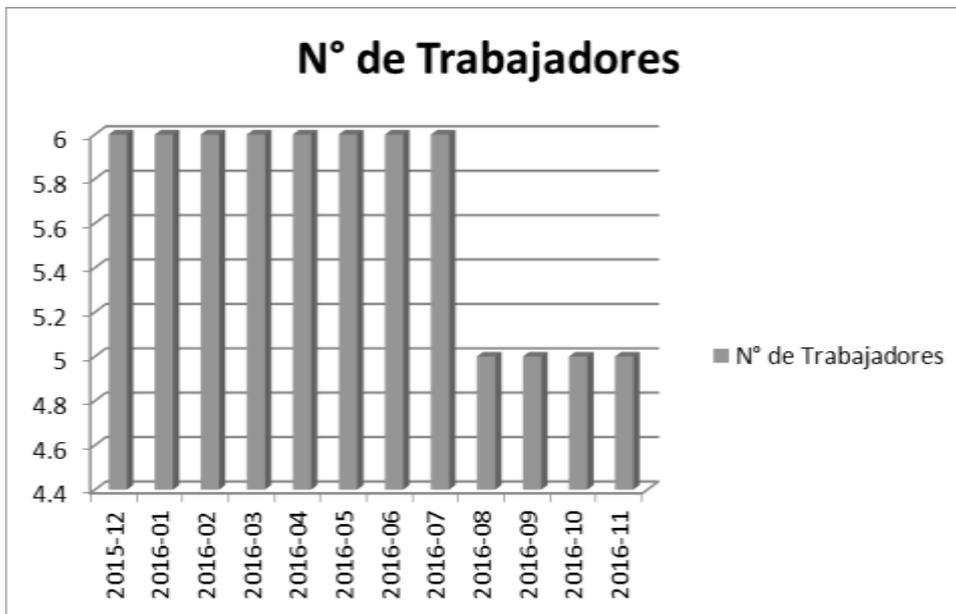
Tabla 7:

Cantidad de trabajadores y/o prestadores de servicio – consulta RUC SUNAT

Período	Nº de Trabajadores
2015-12	6
2016-01	6
2016-02	6
2016-03	6
2016-04	6
2016-05	6
2016-06	6
2016-07	6
2016-08	5
2016-09	5
2016-10	5
2016-11	5

Fuente: elaboración propia

Figura 1:
Cantidad de trabajadores 12 últimos periodos vencidos



Fuente: Elaboración propia.

Necesidad de la investigación:

Ésta investigación es indispensable para aquellas farmacias y boticas que tienen problemas en el proceso de su gestión comercial, y anhelan mejorar sus procesos internos y con ello optimizar sus ingresos económicos, adicionalmente es apropiado para la sociedad, porque con un buen manual de procedimientos la compañía estará en el buen camino y se obtendrán resultados satisfactorios.

Importancia de la investigación:

Así mismo, la importancia de implementar un sistema de control interno en el área comercial que permita orientar todo su trabajo a aumentar los niveles de ingresos, mediante procesos de gestión.

El presente proyecto de investigación espera ofrecer ayuda a la empresa INVERSIONES & SALUD EMMANUEL SOCIEDAD COMERCIAL DE RESPONSABILIDAD LIMITADA - INSAEM S.R.L. (BOTICA SAN MARTIN),

obtenga mejores resultados con una visión clave a través del avance de los diseños de actividades en busca de nuevas puertas abiertas

La estructura de la investigación consta de las siguientes partes:

Capítulo I: Problema de la Investigación, comprende: El Planteamiento del problema, la Formulación del Problema y la Casuística.

Capítulo II: Marco Teórico, aquí desarrollaremos los antecedentes de la investigación y bases teóricas.

Capítulo III: Se dan alternativas de solución al problema planteado, las conclusiones, las recomendaciones, bibliografía y anexos.

CAPÍTULO I: PROBLEMA DE LA INVESTIGACIÓN

1.1 Planteamiento del problema:

1.1.1 Problema macro

Según indicó América Economía a la luz de los exámenes realizados por la Escuela de Negocios Experiencia y Calidad en España EAE se distribuye unas crónicas en el que se especifica que el mercado farmacológico mundial aumentara un 21% hasta el punto de 2017 en la que demuestra que Estados Unidos es la nación con el gasto más elevado en fármacos del planeta con unos 240 000 millones aproximadamente así mismo seguido por Japón con 81000 millones como también China con 59000 millones todos estos equivalentes en euros Asimismo muestra la investigación los desembolsos por Fármacos en 2014 un examen del consumo abierto y privado en España y en las economías primarias a pesar de considerar cuidadosamente el desarrollo del uso de fármacos en los próximos años

La situación de gastos en fármacos en el mundo. Según los análisis elaborados por la Escuela de Negocios - Experiencia y Calidad en España (EAE), demuestra la circunstancia de gastos en fármacos en las principales economías mundiales

Las naciones con mayores gastos en fármacos como porcentaje en referencias del PIB son: Hungría con 2.63%, Grecia con 2.60%, Eslovaquia con 2,18%, Estados Unidos con 2.07% y Japón con 1.94% y los países con menor gasto en fármacos con porcentajes en referencias del PIB son: Luxemburgo con 0.56%, Noruega con 0.64%, Dinamarca con 0.73%, Chile con 0.95%, y Nueva Zelanda con 0.96%, en tanto España con una tasa de 1.62% en referencia del PBI lo cual lo coloca en una posición media.

*Figura 2:
Situación del Gasto Farmacéutico en el Mundo- elaboración propia*



Fuente: Elaboración propia.

En cuanto al gasto privado, también hay algunos cambios en el posicionamiento con las siguientes tasas. Los Estados Unidos con 1.41%, México con 1.41%, Hungría con 1.34%, Canadá con 1.15% y Polonia con 0.94%.

La conjetura es que en el 2017 el mercado de medicamentos tendrá un volumen entre 866000 y 889000 millones de euros, una expansión en las cercanías de 2012 y 2017 del 21% y un normal normal de desarrollo anual del 4%. Es normal que en 2017 los Estados Unidos mantengan su posición primaria como el mayor mercado farmacéutico del planeta, con cifras cercanas a 350 y 380 mil millones de euros.

Por lo que respecta a España, en el año 2017 se calcula que en el entorno de 13000 y 23000 millones de euros, es más que probable que habrá una disminución extrema en el gasto de productos fármacos en los siguientes 4 a 5 años.

Según el informe de la EAE, la adquisición de fármacos abierto en el 2013 en España fue de 9183 millones de euros, un equivalente a 6.02% menor al consignados en el 2012. Esto sugiere que el gasto en fármacos en España estaría por debajo de los niveles consignados en 2005. Además, en los alrededores de 2009 y 2013 el gasto farmacéutico abierto en España ha caído un 26.57%.

Respecto al consumo abierto per cápita, la disminución es fundamentalmente la misma que la obtenida por sumar al uso y demuestra una caída del 7.2%, manteniéndose en 196.52 de euros. En las inmediaciones de 2009 y 2013, el gasto farmacéutico abierto per cápita ha caído un 27.9%.

Conclusiones generales:

- ✓ Hungría con 2.63%, Grecia con 2.60%, Eslovaquia con 2.18%, Estados Unidos con 2.07% y Japón con 1.94% son las naciones con los mayores porcentaje de gasto en fármacos basados al total de su PIB.
- ✓ Estados Unidos es el país con mayor consumo de fármacos del mundo con 240700 millones de euros, seguido por Japón con 81600 millones de euros y China con 59900 millones de euros
- ✓ La previsión para el año 2017 es que el mercado farmacéutico tendrá un volumen entre 866000 y 889000 millones de euros, un incremento del 21% y un aumento anual esperado del 4%.
- ✓ El gasto de fármacos en España en 2017 se prevé entre 13000 y 23000 millones de euros.
- ✓ El gasto en fármacos público total en España en 2013 fue de 9183 millones de euros, un 6.02% menor que en el 2012.
- ✓ El gasto por habitante desciende un 7.2% en 2013 para situarse en 19652 euros.
- ✓ Los gastos por prescripción en 2013 se sitúan en 10.68 euros, al mismo nivel que en 2012. En los años 2009 y el 2013 el gasto por prescripciones se ha incrementado en más del 20%.

- ✓ El gasto privado en productos farmacéuticos, dispositivos médicos y equipos en España es de 7271 millones de euros, un 10% más que en 2012
- ✓ El 51% de este gasto (3161 millones de euros) se invierte en medicamentos, el 46% (3339 millones) en equipos terapéuticos y el 3% (218 millones) en otros productos médicos.
- ✓ Son hogares con un jefe de familia masculino con educación secundaria, con edades comprendidas entre 45 y 64 años y niños sin más gasto privado.
- ✓ Las mujeres mayores de 65 años vuelven a ser las más compradas en la farmacia con un promedio de 36729 euros al año, un aumento del 84%.

1.1.2 Problema micro

La concertación de precios es una práctica ilegal que está penada expresamente por la legislación. Concretamente por el artículo 11.2 de la Ley de Represión de Conductas Anticompetitivas. Estas "prácticas colusorias horizontales" revelan la poca ética y el nulo respeto que estas farmacias tienen por sus clientes, El incremento que se detectó en los 36 productos fue de entre el 5% y 10% del valor real.

Para calcular el impacto de la concertación de precios, el Instituto Nacional de Defensa de la Competencia y de la Protección de la Propiedad Intelectual (INDECOPI), tomó como muestra a Dislep, fármaco para tratar el reflujo gástrico. En enero del 2008, la unidad de este comprimido costaba S/2.20 en dos de las farmacias infractoras, y entre S/2.40 y S/2.60 en las otras tres. Pero a fines de ese mes, las cinco cadenas vendían ese producto S/2.60, el mayor de los precios referidos.

Como se indica en la decisión del Instituto Nacional para la Defensa de la Competencia y la Protección de la Propiedad Intelectual (INDECOPI), estos cinco almacenes de farmacias consintieron en aumentar los costos de 36 artículos farmacéuticos entre enero de 2008 y marzo de 2009.

Después de siete años, las cadenas de farmacia Arcángel (Albis SA), Fasa (Farmacias Peruanas SA), Inkafarma (Eckerd Perú SA), (Mifarma SA) y

Felicidad (Nortfarma SAC) son multadas por INDECOPI por un total de 2 274,46 unidades impositivas tributarias equivalentes a S/ 8 984 123,17 (US\$ 2 641 992,95) por esta práctica colusoria tipificada como conducta anticompetitiva.

El más genuino de éstos es que esta valoración influye de manera negativa en la economía de los compradores en un mercado tan frágil como los productos farmacéuticos, ya que INDECOPI llama la atención en el tiempo de examen, el 88% del gasto peruano en soluciones se realizó en farmacias o farmacias privadas. En un período similar, las cinco cadenas de farmacias representaron el 72% de la oferta de productos farmacéuticos.

Es más, la Comisión de Defensa de la Libre Competencia (CLC) solicitó a estas farmacias actualizar, durante mucho tiempo, un programa de actividades para mantener una distancia estratégica de la reincidencia de la conducta agresiva. Deberían también preparar el personal de los tratos tranquilizadores, reconocer los peligros de la resistencia y proponer medidas para neutralizarlos.

1.1.3 Problema local

En la actualidad los diferentes problemas por el cual atraviesa nuestro país en lo económico, político y social, las imposiciones establecidas por el estado, en un mercado cada vez más competitivo y los requerimientos del usuario, de productos de mejor calidad y a precios más accesibles son elementos que presionan a la empresa a tomar decisiones de carácter económico y que le permita optimizar sus procesos, con la determinación de obtener sus propósitos con la mayor eficiencia posible, y con ello crecer dentro de sus actividades.

Las cadenas de farmacias y boticas, que en la actualidad gobiernan el mercado farmacéutico, incluso condicionan sus compras e importaciones a centros de investigación, y además laboratorios a farmacias y boticas que hacen negocios en estados de dicho rubro. Estas organizaciones han ampliado sus puntos de venta de negocios en las zonas más bloqueadas y clave en la zona. Ellos trabajan con una impresionante variedad de artículos a

costos excepcionalmente enfocados y crean concurrencias significativas con fabricantes de fármacos, que son generalmente capital remoto, que constituyen el público en general en nuestra nación el truco entre los grandes mayoristas de productos farmacéuticos, farmacias y extensas cadenas de farmacias y las boticas, es una cuestión notable hoy en día, últimamente las adquisiciones de cadenas de farmacias y boticas por instalaciones de investigación expansiva, por ejemplo, la instancia de Química Suiza SA, el principal comerciante de productos farmacéuticos en nuestra nación, obtuvo en 2011, el Boticas BTL organiza, una de las tiendas de farmacos más grandes arregla en la nación con más de 300 personas locales a través de la nación.

El mercado de farmacéutico es uno de los más grandes y que está creciendo muy rápidamente en los últimos años, con los estudios y tecnología disponible para la producción y comercialización de fármacos; las farmacias y boticas independientes, las cuales están expuestas a una demanda de sus productos muy variables. Incurren a la informalidad siendo así una fracción amplia en todo el país, los volúmenes y condiciones de negociación son muy diversos; siendo una amenaza muy latente estas adquisiciones y acaparamiento del mercado por parte de estas grandes cadenas de farmacias y boticas, contribuyendo la informalidad por otra parte.

INSAEM S.R.L., empresa dedicada la venta al por menor de productos farmacéuticos y médicos, cosméticos y artículos de tocador en comercios especializados., se encuentra incurso en la situación planteada. Desde su fundación en el año 2009, así mismo se diferencia, que a pesar de lo expuesto, sostiene un crecimiento. De una empresa constituida inicialmente por dos personas, hoy en día cuenta con una estructura de 5 trabajadores, un alto volumen de ventas, y una serie de usuarios, solicitan el uso de sistemas computarizados y la colaboración de varias personas para su función y control; así como un registro de sus existencias con una importante valorización.

INSAEM S.R.L., después de algún tiempo, ha trabajado aptitudes básicas en la mejora de los ejercicios de gestión, por ejemplo, organización, asociación y control. En cualquier caso, su formación no ha sido lo suficientemente amplia como para permitirles trabajar en un lugar de trabajo satisfactorio controlado, específicamente, al registrar sus existencias. Es decir, la organización no ha creado y decidido de manera adecuada, las medidas autoritativas que le permiten tener un todo caracterizado dentro de la estructura de control que asegura la mejor utilización posible y la administración de la inscripción de sus poblaciones y, además, las regiones relacionadas, por ejemplo,: almacén, compra y ofertas.

De la misma manera, se observa que la organización no ha decidido un marco de control interno que permita, evidentemente, establecer un aislamiento legítimo de los elementos de aprobación, tutela y control en los procedimientos de aseguramiento, recolección, almacenamiento y expedición de existencias.

En efecto, se hace necesario que la empresa INSAEM S.R.L., plantee y aplique un conjunto de disposiciones organizativas, operativas y de control, con la intención de empezar un proceso de implementación de un sistema de control interno, que permita una adecuada protección de las existencias, un control de sus registros contables, y obtenga la eficiencia de sus operaciones lo que ayudará al cumplimiento de las políticas establecidas por la gerencia general, relacionadas con el registro de sus existencias. El sistema de control interno se convertirá en un componente esencial de soporte a la empresa y un mecanismo para la óptima gestión y lograr una ventaja competitiva con respecto a otras empresas del mismo rubro y de ésta forma, crecer dentro del exigente mercado de venta al por menor de productos farmacéuticos y médicos, cosméticos y artículos de tocador en comercios especializados. Así mismo, se pueden observar deficiencias operativas tales como: desabastecimiento de mercaderías, falta de supervisión en el cumplimiento de los procesos, falta de supervisión en el uso de los manuales, requerimientos no efectuados ordenadamente, falta de énfasis en la verificación de las fechas

de vencimiento de los productos, no control de las mercaderías vencidas, no se descargan oportunamente los productos de la base de datos, confundiendo el stock disponible, así mismo se puede observar deficiencias en el área administrativa tales como, falta de información oportuna de las ventas de los diferentes establecimientos, falta de información de recaudación diaria, desconocimiento por parte de los trabajadores de los procesos administrativos de la empresa, falta de comunicación entre Contabilidad y Almacén, carencia de políticas definidas. También se pueden observar deficiencias en contabilidad tales como: Falta de respaldo documentario al momento de la recepción de mercaderías, solo se realiza una toma física de inventarios al año, algunas ventas no están sustentadas por comprobantes de pago, falta de conciliación de saldos entre contabilidad y almacén. Así mismo el no contar con un software para el control interno lo cual todas estas deficiencias halladas con llevan a que los impactos sean negativos en la gestión comercial, teniendo como resultado la pérdida de clientes potenciales y no llegar a los objetivos en ventas trazadas mes a mes.

1.2 Formulación de problema.

1.2.1 Problema general

¿De qué manera la implementación de un sistema de control interno en el registro de existencias contribuirá a mejorar la gestión comercial de la empresa INSAEM S.R.L. del DISTRITO DE SANTA ANITA, AÑO 2016?

1.2.2 Problemas específicos

- 1) ¿De qué manera el sistema de control interno genera beneficios a la empresa INSAEM S.R.L. del DISTRITO DE SANTA ANITA, AÑO 2016?
- 2) ¿De qué manera el Sistema de Control Interno contribuye con los objetivos en la Gestión Comercial de la empresa INSAEM S.R.L. del DISTRITO DE SANTA ANITA, AÑO 2016?

1.3 Casuística

En este capítulo se plantea la solución de la casuística en la empresa INVERSIONES DELTA S.R.L.

Teniendo en cuenta el hallazgo en medio de los procedimientos de prerequisite, recolección, verificación, almacenamiento y asignación, exponemos nuestra proposición para fortalecer aquellos componentes y / o circunstancias que debilitan la disposición de control interior de los registros de presencia, teniendo en cuenta el objetivo final de lograr un cambio de la administración de empresas nuestra propuesta de acuerdo se compromete con los enfoques que lo acompañan:

- ✓ Adquisición e implementación de un software.
- ✓ Procesamiento para la recepción de mercaderías.
- ✓ Flujograma de recepción.
- ✓ Procesamiento de control de inventarios.
- ✓ Formato de registro de conteo.
- ✓ Procesamiento de devoluciones.
- ✓ Formato de nota de devolución.
- ✓ Procesamiento de requerimiento y stock.
- ✓ Procesamiento de supervisión al personal.
- ✓ Formato de supervisión al personal.
- ✓ Flujograma de las operaciones.
- ✓ Asientos contables.

CAPÍTULO II MARCO TEÓRICO

2.1 Antecedentes de la investigación

2.1.1 Antecedentes internacionales

Anchaluisa D, (2012), Realizó la investigación: *Implementación de un Control Interno para Inventarios aplicado a la Empresa "Quimicolours S.A". Dedicada a la comercialización de colorantes textiles, Universidad Central del Ecuador. Facultad de Ciencias Administrativas. Escuela de Contabilidad y Auditoría, Quito, Ecuador, Llego a las siguientes conclusiones:*

Que los sistemas utilizados para controlar los inventarios deben basarse en una apropiación de capacidades entre las divisiones de centros de compras, recolección y distribución, estos controles no dispondrán de todas las desgracias de las existencias, pero tendrán la capacidad de identificarlas con el objetivo de que las cuestiones desarrollarse y progresar hacia convertirse en desgracias.

El objetivo de establecer un control es relacionar los objetivos de la asociación, es decir, que debe expandir los resultados de la organización o mantener relaciones con los clientes, generalmente las técnicas de control no son correctas. la mejora de los ejercicios distintivos que se completan dentro de la organización, en la administración de inventarios.

Garrido, (2011), Realizó la siguiente investigación, *Sistema de Control Interno en el Área de Caja del Instituto Universitario Tecnológico de Ejido, Universidad de los Andes, Facultad de Ciencias Económicas y Sociales Postgrado en Ciencias Contables, Especialización Técnica Sistema de Información Mérida, Venezuela, llegó a las siguientes conclusiones:*

Que a través de este examen se desarrolló una progresión de preguntas sobre la que se estableció para delinear un Sistema de Control Interno, para fomentar los procedimientos generales de la área de caja del Instituto

Universitario Tecnológico del Ejido (IUTE) se suma al trabajo de la fundación, a la vista de la investigación de los efectos posteriores de los datos preparados, se resuelve que con la ayuda de los entrevistados, en la ejecución del marco, que apoyará la productividad de la región monetaria.

El área del caso es un rango autoritario excepcionalmente utilitario, con una actividad diaria de volumen significativo, que es esencial y debe ser considerado para atender los posibles problemas que surgen en él. Esta proposición permitirá la disminución de la pérdida de tiempo en ejercicios que se resuelven con la asociación y un marco computarizado que se ocupa del control interno del rango especificado, que en la demostración no se toma en absoluto, lo que provoca problemas para la instantánea de revisiones o, con mayor regularidad, la búsqueda apresurada de los datos solicitados por los clientes o unas pocas condiciones, consecuentemente, la posibilidad de que todos los segmentos lo utilicen. Por último, el marco permitirá un funcionamiento superior del rango monetario, aplicando el control interno de manera mecanizada, de esta manera culminando los procedimientos que se ejecutan en dicha región, se potenciará el avance de los diversos ejercicios que se realizan en de manera sensata, habida cuenta de la racionalización del tiempo, la asociación y el control, aplicando estos componentes fundamentales, tendremos la capacidad de agregar al Instituto Tecnológico Universitario de Ejido en un nivel de brillo para construir su productividad.

Lima & Martínez, (2011), realizaron la siguiente investigación: *Propuesta de un Sistema de Control Interno Financiero y Administrativo Para el Colegio Nacional Nocturno Catamayo, Universidad Nacional de Loja, Área Jurídica Social y Administrativa, Carrera de Contabilidad y Auditoría*, Loja, Ecuador, Llego a las siguientes conclusiones:

1. El plan de la proposición se explicó a la luz de los objetivos, enfoques, sistemas y organigramas de las cosas con mayor importancia en el establecimiento, que son casi difíciles de aplicar similares que se llenarán como una guía para el avance de los ejercicios.

2. La escuela a través de la autoridad mantiene los datos que se transmiten sólo en el marco, manteniendo la correspondencia de ser rápido, dañando la norma de control interno No. 405-04 y la documentación de apoyo y su registro; donde se especifica que la documentación de apoyo estará accesible para las actividades de chequeo y además la información de la variedad de clientes aprobados en empleo de sus equidades.
3. La no asistencia de un poco de dinero subsidia, lo que le permite influir en el pago de los gastos de menor suma.
4. La fundación no está dando su consentimiento a las Normas de Control Interno emitidas por la Contraloría General del Estado, merece decir que un control decente es viable cuando está organizado por los requisitos del Colegio.
5. Los directores de la Escuela Nacional de la Noche "Catamayo" no tienen una preparación para que permita una guía coherente para los empleados de la sociedad en general y los trabajadores del gobierno que trabajan en la organización, de manera similar es evidente la no aparición de una empresa para el adelanto y avance de ellos así a su esfuerzo.
6. La Escuela Nacional de la Noche "Catamayo" no cuenta con un Sistema Interno de Control Financiero y Administrativo que le permita tener un control suficiente de los empleos ejercidos por su constitución.

2.1.2 Antecedentes nacionales

Cruzado, (2015), realizó una investigación: *Implementación de un Sistema de Control Interno en el Proceso Logístico y su Impacto en la Rentabilidad de la Constructora RIO BADO S.A.C. en el año 2014, Universidad Privada Del Norte, Facultad de Negocios, Carrera de Contabilidad y Finanzas, Trujillo – Perú*, Llegó a las siguientes conclusiones:

1. El uso del marco de control interior en el procedimiento de coordinación afecta positivamente la rentabilidad de la organización de

desarrollo RIO BADO S.A.C, debido a la forma en que la productividad en 2013 fue influenciada por las desgracias comenzó en el rango de coordinaciones, lo que sumó S / . 119,025.00, sin embargo con la ejecución del marco de control interno en el territorio de las coordinaciones la ventaja de ahorro de dinero es S / .58, 677.00 nuevos soles alrededor.

En este sentido, se evalúa que independientemente de los gastos producidos por el uso de S.C.I. la desgracia disminuirá sustancialmente más durante los períodos subsiguientes, ya que la administración en el Área de Logística será más convincente con el uso del Sistema de Control Interno (los robos serán mantenidos alejados de, el almacenamiento de material se completará efectivamente para evitar el despilfarro, que hacen las necesidades correctas a los mejores proveedores del mercado), y la Dirección General construirá un mayor control y supervisión sobre el personal de las coordinaciones.

2. Se analizó la circunstancia actual del procedimiento estratégico y la circunstancia actual de la ganancia de la organización de desarrollo RIO BADO S.A.C. en la que obtuvo los datos de acompañamiento: Falta de personal en el territorio de las coordinaciones, robo interior por parte de la facultad (los trabajadores responsables de material de desarrollo reorientaron parte de este material a diferentes lugares donde los vendieron) que no comprobar que el hardware está adecuadamente guardado, los individuos fuera de la organización robó 03 engranaje especializado, por ejemplo, Vibrad / concr. 5.5hp 1/2 "x 6m, modelo de nivel automático na720 y mezclador d / conc 9p3 12.0hp m12 Kohler), obtención de materiales y administración de transporte de la misma a un proveedor solitario ya un costo de publicidad de estima y deficiente acumulación de desarrollo materiales hace que un gran número de éstos se debiliten y se malgasten fundamentalmente.

En cuanto a los niveles de desarrollo en las partes de control de la condición de carga, los ejercicios de evaluación y control del azar están en

un nivel repetible y en los segmentos de datos y correspondencia, y la supervisión tiene un nivel de desarrollo caracterizado.

Cada uno de estos problemas causó S /. 119.025,00 nuevos soles en beneficio de la entidad.

3. Se planificó el Sistema de Control Interno del procedimiento estratégico utilizando la técnica del Comité de Organizaciones Patrocinadoras de la Comisión Treadway (COSO I), de la cual se construyeron las perspectivas de acompañamiento:

- ✓ Condición de control: La asociación de la organización fue reconstruida trazando otro gráfico autoritativo, el Código de Ética, el Manual de Organización y Función y el Manual de Procedimientos y se controlaron y difundieron diferentes reglas.
- ✓ Se completó un diseño de riesgo a la luz de los datos adquiridos en el registro de riesgos y se diseccionaron los movimientos concebibles para mejorarlos, lo que debería ser posible y viable, por ejemplo, la ejecución de estrategias, el significado de modelos, la racionalización de procedimientos y metodología y cambios físicos entre otros.
- ✓ En Actividades de Control: se actualizaron los marcos para la verificación y evaluación de planes vitales, así como evaluaciones de ejecución intermitente para identificar en el caso de que cumplan con los objetivos y deseos de la organización por la zona de coordinaciones y tengan la capacidad de completar los cambios y modificaciones esenciales que indican la naturaleza y las necesidades.
- ✓ Información y Comunicación: A través de memorandos, se envió a todos los empleados datos sobre "Talleres de Disposición e Integración en el Lugar de Trabajo", así como todos los datos identificados con sus funciones de operación y su control, por ejemplo, se identifican con elaborados por diferentes socios.

- ✓ Supervisión: Elaboración de arreglos que permitan analizar la mejora de los ejercicios de la organización en el ámbito de la logística, sean administrativos, operativos o de control, con un objetivo final específico para detener una confirmación sensata de que cumplirán los objetivos empresariales.
4. El Sistema de Control Interno se ejecutó en la zona de coordinación bajo el procedimiento de Coso I y con la aprobación de la Dirección General de la organización de desarrollo Rio Bado S.A.C.

Este uso busca adquirir más cualidades y menos deficiencias en la organización con el objetivo de que el nivel de desarrollo del mismo tenga un nivel mejorado.

5. A través de tablas sistemáticas y marcadores, evaluamos el acompañamiento: La desgracia agregada en el período 2013 según la Cuenta de Resultados sumó hasta S /. 164,034 y la desgracia por la mala asociación en la región de coordinación de la organización de desarrollo Rio Bado S.A.C. sumado a S /. 119.025,00 nuevos soles, lo que representa el 73% de la pérdida total de la organización. En este sentido, el nivel de efecto de la ejecución de S.C.I. en la productividad es cierto sobre la base de que con las medidas de control de la desgracia en la región de las coordinaciones se limitó la creación de una ventaja de ahorro de S/.58,677.00 nuevos soles.

Murillo & Palacios, (2013), Realizó la siguiente investigación: *Diseño de un Sistema de Control Interno en el Área de ventas de la Botica Farma Cartavio en el Periodo 2013, Universidad Privada Antenor Orrego, Facultad de Ciencias Económicas Escuela Profesional de Contabilidad, Trujillo- Perú.* Llegó a las siguientes conclusiones:

- ✓ Se evaluó el Sistema de Control Interno del área empresarial de la Botica Farma Cartavio, con insuficiencias en los ejercicios y metodología en la consideración y envío de los productos a los compradores.

- ✓ Se estableció un Manual de Procedimientos para la región empresarial, que potenciará la metodología, los ejercicios y, por tanto, la competencia en el procedimiento de negocios en Botica Farma Cartavio.
- ✓ Diseccionamos el uso de un Sistema de Control Interno en la región de negocios de la Botica Farma Cartavio, similar que impulsará las formas de negocio más productivas e ideales.
- ✓ En la Botica Farma Cartavio se elaboró un esquema de flujo para el área de negocio, que construirá las estrategias para las operaciones distintivas que componen las técnicas, estableciendo su agrupación ordenada, la agenda de la población en general, las estructuras, la separación asegurado y el tiempo gastado.

Misari, (2012), Realizo la siguiente investigación: *El control interno de inventarios y la gestión en las empresas de calzado en el distrito de Santa Anita, Universidad de San Martín de Porres. Facultad de Ciencias Contables, Económicas y Financieras. Escuela Profesional de Contabilidad y Finanzas, Lima, Perú*, Llego a las siguientes conclusiones:

Que el control interior es un factor clave para lograr una administración corporativa suficiente de la empresa, ya que da seguridad en relación con la realización de los destinos y objetivos establecidos dentro de la estructura de competencia, viabilidad y economía; éstas constituyen las tres columnas que ayudan y protegen los bienes de la sociedad.

Por último, el adelanto de los bienes requiere la utilización satisfactoria de tiempo, facultad, dinero y recursos; y se percibe como el objetivo fundamental de las empresas actuales; y que existe una asociación acogedora con la eficiencia, por lo que es concebible para aumentar la utilización de todos los activos y que la organización es básica, teniendo en cuenta el objetivo final de dar una visión superior de la administración de negocios y de esta manera obtener anormal generación y conducción.

2.2 Bases teóricas

2.2.1 Control interno

El inicio del Control Interno, por lo general se encuentra en el tiempo con el desarrollo de la sección doble, que fue una de las medidas de control, sin embargo no fue hasta el final del siglo XIX; que los empresarios estaban preocupados por enmarcar y establecer marcos satisfactorios para el seguro de sus intereses.

Hacia el final de este siglo, como resultado del destacado incremento en curso, los empresarios no pudieron proceder expresamente a asuntos beneficiosos, empresariales y autoritarios; Paredes (2011, página 103), siendo obligados a asignar obras dentro de la asociación junto con la elaboración de marcos y métodos que prevean o disminuyan la extorsión o los errores, por lo que se empezó a querer completar un control sobre la administración del negocio, ya que había considerado atentamente la generación y publicitaria que en la etapa autorizada o jerárquica, percibiendo la necesidad de realizar y ejecutar marcos de control como resultado del notable desarrollo dentro de las sustancias. Dentro de Control ha sido una preocupación de la mayoría de las sustancias, a pesar de que con varias metodologías y frases, que pueden ser confirmados por el consejo de la revisión de material de lectura, artículos distribuidos por las asociaciones competentes, colegios y escritores individuales.

Esta es la razón de los actuales lugares de negocio el desarrollo de los mismos y sus precursores. Debido a la explosión que el comercio tomó en las ciudades de Egipto, Fenicia, Siria, entre las diferentes naciones del Medio Oriente se produjo la contabilidad directa de inicio. En circunstancias como la presente, los marcos de comentarios habían sido básicos debido a la disminución de las operaciones. Cada individuo podría haber practicado su propio control.

Con la llegada de los antiguos estados y dominios, hay restos de marcos de control en los registros abiertos.

Aunque el Control Interno se inició en los elementos de la organización de la población en general, hay signos de que desde un tiempo lejano se utilizó como parte de las rendiciones de registro de los componentes de los estados primitivos y dominios privados. Estos controles fueron completados por el inspector, un individuo capaz que sintonizó al registro cargos adicionales de las autoridades y especialistas, quienes por falta de dirección no pudieron presentarlo en la composición.

Por lo tanto, con la expansión de las comunidades urbanas italianas en medio de la década de 1400, hubo un desarrollo de la contabilidad como un registro de los intercambios, libros de contabilidad parecía controlar las operaciones comerciales.

En esta condición de negocio, el sacerdote veneciano Fray Luca Bartolomeo de Pacioli también llamado "Luca di Borgo", un matemático, construyó la doble cosa en 1494, examinando la certeza monetaria desde dos perspectivas: principio y socio.

DEFINICIÓN DE CONTROL INTERNO

Furlan (2013, pág.85) mencionó: el control interno es considerado como uno de los procesos de mayor importancia de la función administrativa, debido a que permite verificar el rendimiento de la empresa mediante la comparación con los estándares establecidos.

Según Besle (2014, pág.57) define el control interno como aquel que hace referencia al conjunto de procedimientos de verificación automática que se producen por la coincidencia de los datos reportados por diversos departamentos o centros operativos.

ESTRUCTURA DEL CONTROL INTERNO

Para operar la estructura (también denominado sistema) de Control Interno se requiere de los siguientes componentes:

AMBIENTE O ENTORNO DE CONTROL:

Comprende en la fundación de un dominio que fortalece e impacta el movimiento de la fuerza de trabajo con respecto al control de sus ejercicios.

Es la premisa de los otros segmentos de control dar enseñanzas y estructura para controlar e impactar en el camino:

- ✓ Se organizan ejercicios de negocios.
- ✓ La autoridad y la obligación son relegadas.
- ✓ Las personas son resueltas y creadas.
- ✓ Los valores y convicciones son compartidos y transmitidos.
- ✓ Los implicados tienen conocimiento de la relevancia del control.

EVALUACIÓN DE LOS RIESGOS:

Vizcarra (2013, pág. 498) establece lo siguiente: “El proceso de evaluaciones de riesgo de la entidad incluye cómo identifica la administración los riesgos de negocios relevantes a la preparación de los estados financieros de acuerdo con el marco de referencia de información financiera aplicable de la entidad, como estima su importancia”.

La evaluación del peligro es la prueba reconocible y el examen de aquellos que se identifican con el logro de los objetivos, dando forma a una razón para decidir cómo deben ser inspeccionados.

Aunque ir a la quiebra es importante para el desarrollo, la administración debe distinguir y descomponer, medir su alcance, y avanzar en su probabilidad y resultados concebibles.

SISTEMAS DE INFORMACIÓN:

Osorio (2015, pág. 108), Contabiliza las operaciones de captura, las forma y produce datos relacionados con el dinero fundamental para que los clientes decidan, estas opciones se tomarán apropiadamente cuando los datos presupuestarios tengan ciertas cualidades: valiosas y sólidas. En efecto, el examinador empleara los datos económicos en el trabajo ejecutado.

ACTIVIDADES DE CONTROL INTERNO:

Las prácticas de control existen y ocurren a lo largo de toda la sociedad, a todos los niveles y en todas las disposiciones, e integrar cosas como: aprobaciones, aprobaciones, confirmaciones, compromisos, examen de la eficacia operativa, seguridad de ventajas y aislamiento de capacidades.

En algunos ajustes, los ejercicios de control se ordenan en: controles preventivos, controles de detección, controles restauradores, controles manuales o de cliente, controles de innovación de PC o datos y controles de administración.

Vizcarra, (2013, pág. 109) el control interno se compone de cinco segmentos interrelacionados que se obtienen de la forma, cómo la administración se ocupa de la empresa, y se incorporan a los practicas reglamentarias. Los segmentos pueden ser considerados como una disposición de normas que se utilizan para calibrar el Control Interno y decidir su viabilidad.

REVISIÓN DE DESEMPEÑO

Estos controles incorporan auditorías de ejecución genuina, contrastadas con planes de gasto, proyecciones y ejecución de períodos anteriores; las conexiones entre los diversos sistemas de datos y las encuestas generales de ejecución. Las encuestas de ejecución dan a la administración un signo mundial de cómo el personal en diferentes niveles está impulsando los objetivos de la asociación.

PROCESAMIENTO DE INFORMACIÓN

Las dos clasificaciones generales de controles de preparación de datos incluyen ejercicios de control general, que se aplican a todos los ejercicios de manejo de datos, y ejercicios de control de aplicaciones, que se aplican sólo a una acción específica.

CONTROLES FÍSICOS

Contar a aquellos que proporcionan seguridad física sobre los registros y los diferentes recursos. Los ejercicios que aseguran los registros pueden incorporar mantener el control de forma consistente de los informes pre- numerados inéditos, así como diferentes diarios y personas de la tercera edad, y limitar el acceso a los proyectos de PC ya los documentos de información.

SEPARACIÓN DE FUNCIONES

Estupiñan (2016, pág. 213). Una idea importante del control interior es que ninguna oficina o individuo debe tratar con todas las partes de un intercambio desde el primer punto de partida hasta el final. Esencialmente, ningún individuo debe realizar más de uno de los elementos de los intercambios aprobados y matriculados y los que se mantienen bajo cuidado, ya que esto haría el marco inadecuado.

SUPERVISIÓN Y MONITOREO

Estupiñan (2016, pág. 232). Los marcos de control interno requieren supervisión, es decir, un procedimiento que garantice que el mejor funcionamiento posible del marco se mantenga después de algún tiempo. Esto se logra a través de ejercicios de observación consistentes, evaluaciones ocasionales o una mezcla de ambos. La supervisión constante ocurre durante el lapso de las operaciones. Incorpora los ejercicios ordinarios de administración y supervisión y los diferentes ejercicios realizados por el personal en el cumplimiento de sus obligaciones.

OBJETIVOS DEL CONTROL INTERNO

Rodriguez (2012, pág.51). Menciona que los objetivos primordiales del control interno, siendo fundamental para las empresas proteger y preservar sus recursos, que la información contable sea segura razonablemente, que se cumplan con las políticas establecidas y con los objetivos que tiene la empresa, asimismo, se debe aplicar las reglamentaciones y políticas.

Dextre Flores, (2012, pag.14). Describe lo siguiente: el fin del control interno es asegurar que dichas actividades traducidas en operaciones y procesos se desarrollen de manera segura, continua y confiable, ello se aplica tanto a aquellos quienes integran la organización como para los que tienen expectativas de la eficiencia de la gestión y la eficacia de los resultados esperados.

El control interno es un procedimiento realizado por el consejo, la administración y todo lo que queda del personal de una sustancia, planeado con el objetivo de dar un nivel razonable de seguridad en el cumplimiento de los objetivos dentro de las clases.

- Capacidad y competencia de las operaciones.
- Fiabilidad de los datos presupuestarios.
- Ejecución con las leyes y controles de materiales.

Lo que se espera del Control Interno es que da la mejor seguridad para el logro de los objetivos, a través del uso correcto de las direcciones, arreglos y técnicas establecidas por la mejor administración, que por lo tanto debe ir como un gerente de estas reglas están satisfechos.

El Control interno no puede evitar que los compañeros de equipo de una asociación hagan malos comportamientos; no obstante, permite que las medidas de restauración se tomen a tiempo con un objetivo final específico para mantener una distancia estratégica de grandes desgracias al elemento.

Entre los objetivos del Control Interno podemos decir:

- Funcionamiento del elemento social o asociación de manera metódica y así poder cumplir sus destinos y objetivos.
- Salvaguardar y defender los recursos.
- Obtención de datos confiables y productivos.
- Promover la productividad operativa.
- Promover las ejecuciones de los sistemas administrativos.

INDICADORES

La rotación de inventarios.

Costo de las mercancías vendidas entre promedio de inventarios.

El costo de las mercancías es el mismo Costo de venta, el promedio de inventario se determina, sumando los balances de cada mes y se divide por el número de meses en el año, luego se divide el número de meses en el año entre el resultado obtenido.

Fórmula para la rotación de inventarios.

$$RI = CV / I$$

Esto quiere decir, que la rotación del inventario, fue de 6 veces y los inventarios rotaron (se vendieron) cada dos meses.

- La rotación de los activos totales.
- La rotación de los activos fijos.
- La rotación de las cuentas.
- El período promedio de los cobros.

En algunos ajustes, los ejercicios de control se agrupan en: controles preventivos, controles de tamizaje, controles restauradores, controles

manuales o de clientes, controles de innovación de PC o datos y controles de administración.

Para los motivos del presente trabajo se concentrarán en dos metodologías de control de las que es vital decir las:

- Control Preventivo: se construyen para evadir errores en medio del avance de los intercambios.
- Control de detección: su motivación es encontrar los errores o desviaciones que en medio del avance de los intercambios no hubieran sido reconocidos por las técnicas de control preventivo.

COSO

Vizcarra,(2013, pág. 211), nos dice que el Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission (COSO) es un ángulo esencial en el avance de la revisión presupuestaria, es la evaluación del control interno.

Como se indica por el COSO demuestran, el control interno consta de cinco segmentos interrelacionados y dinámicos. Estos se obtienen de los tipos de manejo y administración de empresas que se coordinan con los formularios de administración.

A pesar de que estos segmentos se aplican a todos los elementos, los pequeños y medianos emprendimientos los ejecutan de forma única en contraste con los grandes emprendimientos. Sus controles pueden ser menos formales y menos organizados, pero tienen un control interior.

De manera similar, (Mantilla, 2014, pág. 165), el COSO es una asociación de área privada intencional (no basada en ingresos) comprometida a dirigir, en una premisa mundial, la administración oficial y los elementos gubernamentales hacia la fundación de operaciones más exitosas, competentes y organizaciones morales. Apoya y dispersa estructuras y

dirección razonables en vista de dentro y hacia fuera de la investigación, del examen y de las mejoras prácticas.

El control interno es una pieza fundamental de Enterprise Risk Management (ERM). El sistema del MRE incorpora el Marco de Control Interno, configurando un instrumento de administración más fundamentado, a la luz de una conceptualización superior.

COSO confía en que dentro de control debe ser un procedimiento incorporado con el negocio que logra los resultados normales en cuanto a ganancias y ejecución.

2.2.2 Inventario

Paredes (2011, pág. 167), en el libro “NIC’s, NIIF’s, Interpretaciones SIC’s y CINIIF’s Concordato con el Nuevo Plan Contable General Empresarial”, que se refiere al siguiente: ¿Están los recursos disponibles disponibles para ser comprados en el curso común de negocios (mercancías, artículos terminados), son actualmente generación o culminación disponibles para ser comprados (artículos en proceso), están en el tipo de materiales o suministros a ser gastado durante el tiempo dedicado a la creación o transporte de las administraciones (materiales crudos, agrupación y embalajes, suministros diferentes).

El stock es en su mayor parte el mayor recurso en sus informes de activos, y los costos de stock, llamado costo de los productos vendidos, suelen ser el mayor costo en la junta salarial. Las organizaciones ocupadas con la compra y oferta de acciones, ya que este es su principal trabajo y que ofrecerán ascenso a cualquier otra operación, requerirán datos continuamente comprimidos e investigados sobre sus inventarios, lo que habilita la apertura de una progresión de registros y registros relacionados.

DEFINICIÓN DE INVENTARIOS

Vizcarra (2013, pág. 129), los inventarios incorporan cosas que son accesibles disponibles para ser compradas a los clientes, mercancías durante el tiempo empleado en la fabricación y materiales y volantes que se utilizan para ser utilizados o gastados en el procedimiento de generación. El término stock de mercancía en general se compara con los artículos que tienen un distribuidor o un minorista disponibles para ser comprados, cuando dichos productos han sido adquiridos para ser intercambiados.

Del mismo modo, mucho antes (Plosst, 2015, p.142), dijo que un stock es todo el material que una organización tiene a su alcance y que registra para una extensión expansiva de los recursos agregados de la organización.

Contingente sobre las cualidades de la organización, los tipos distintivos de las existencias se pueden resolver confiando en su valor o su posición en el ciclo de obtención. Cada organización debe desglosar sus inventarios en relación con su surtido y cantidad, para ordenarlos según lo indicado por las cualidades que cada artículo o reunión de artículos introducen, con un objetivo final específico para alentar el control.

La organización necesita deshacerse de los activos por una amplia gama de razones:

- Debido a que puede haber contrastes esenciales en las tasas de generación y circulación cuando la solicitud se basa en la estación del año.
- Para mantener una distancia estratégica de una división de acciones, es decir, no llegar a corto en los elementos si hay un incremento imprevisto popular, ya que esto podría hacer que algunos clientes ir a la oposición.
- Obtener rebajas críticas para la compra de materiales en cantidad extensa.
- en conjunto, las cargas de la organización permiten un mejor compromiso de los ritmos de compra, generación y tratos, suavizando

las distinciones; a lo largo de estas líneas se puede explotar mejor las aperturas de negocios y disminuir el impacto negativo de los peligros (hinchazón, incremento sorprendente buscado, fecha de vencimiento del transporte, etc.).

SISTEMA DE CONTROL DE INVENTARIOS

Según Orlando,(2013,pág.120) el sistema de control de inventarios es una herramienta fundamental en la administración moderna, ya que esta permite a las empresas y organizaciones conocer las cantidades existentes de productos disponibles para la venta, en un lugar y tiempo determinado, así como las condiciones de almacenamiento aplicables en las industrias.

La evaluación del control interno es una pieza ordinaria de la confirmación de la naturaleza de la ejecución de los controles de las operaciones del molino, conectada a la metodología que la entidad emplea los procedimientos de sus compras.

La Ley del Impuesto sobre la Renta nos revela que cada organización debe tener un marco de control de acciones, llamado "sistemas de inventarios perpetuos", que llamamos contadores como "kárdex valorizado". A pesar de que el estándar de derechos genera diversos instrumentos para el control de inventarios, un marco valorizado permitirá no sólo el control de este tipo de productos, sino también la posibilidad de deducir como costos de la organización de gastos el ausente y el excedente inventarios, lo que debe ser sensible.

Sobrante de inventario:

El registro del excedente de stock deducirá el reconocimiento de ingreso ajeno, según el artículo 3 de la Ley de RI; que se ensillan; cuya exactitud estandarizan demuestra que "cuando todo está dicho en hecho, constituye una carga de pago de las organizaciones, cualquier recogida o pago se obtuvo de las operaciones con extraños, y, además, la consecuencia de la presentación a la expansión decidida por la promulgación actual".

Impuesto general a las ventas:**Faltante de inventario:**

Con el objetivo final del IGV, la técnica a ser pensada es la que se enmarca en el artículo 22 de la Ley IGV y establece: La desaparición, diezmación o pérdida de mercancía cuya adquisición crea un deber reconoce, y además de los productos terminados en cuya generación se han utilizado mercancías y fuentes de información cuya obtención también creó crédito de cargo, decide la extravió de la misma. En todos los casos, el descuento del crédito de tasación debe hacerse en la fecha en que sea apropiado proclamar los intercambios completados en el marco de tiempo de gasto en el que ocurren las ocasiones que comienzan el mismo. Prohibido el compromiso de reembolso:

- El desvanecimiento, la pulverización o la pérdida de productos que se creen de forma involuntaria o de fuerza mayor.
- El desvanecimiento, la pulverización o la pérdida de propiedades por violaciones se enfoca en el mal servicio del ciudadano por sus pupilos o forasteros.
- La oferta de recursos establecidos que están completamente devaluados.
- Las desgracias y las desgracias debidamente acreditadas.

Sobrantes de inventario.

Debido a los excedentes de existencias, la introducción de un riesgo de evaluación con respecto al IGV ocurre cuando se intercambia la responsabilidad por inventarios.

Aspecto contable:

El reconocimiento de contrastes en los inventarios se hará sobre la realidad monetaria de tal ocasión, ya que es imprescindible conocer los significados

de los componentes de las proclamas presupuestarias, creadas por el Marco de las NIIF y son:

Consecuencia de la ejecución de un contrato o de un mandato contenido en una norma legal.

Con el fin de determinar de manera fiable la medida del contraste de existencias, debe tenerse en cuenta la NIC 2 Inventarios; similar a la que en el pasaje 6 les caracteriza, como los beneficios reclamados o poseídos por la organización, que: Se venderán en el curso típico de las operaciones comerciales; son actualmente de generación con vistas a ser vendidos; ya sea como materiales o suministros, para ser devorados en el procedimiento de creación, o en la disposición de las administraciones.

La estimación de la probabilidad del reconocimiento subyacente se hace a su coste de obtención o cambio, y una técnica de valoración debe establecerse como un método de contabilidad. El párrafo 34 de la NIC 2 indica que el reconocimiento de existencias como un costo podría hacerse en el período en que dichos inventarios se vendan; conocido como "Costo de Ventas", y además cualquier reducción a la estimación viable neto, u otras desgracias comunes, por ejemplo, falta, robo, desgracia, y así sucesivamente.

CLASES DE SISTEMAS DE INVENTARIOS

SISTEMA DE INVENTARIO PERIÓDICO O FÍSICO

La premisa del marco de stock intermitente es la cuenta física de los productos accesibles hacia el final del período. Esta técnica, llamada stock físico, está mal diseñada y exorbitante. De esta manera, un stock físico generalmente se toma justo hacia el final del año.

Posteriormente, el marco de stock intermitente es predecible con la disponibilidad de explicaciones presupuestarias anuales, pero no con la disposición de proclamas para periodos de contabilidad más cortos, por ejemplo, meses o trimestres.

Para decidir el costo de los productos vendidos a través del marco de stock intermitente, los registros de contabilidad deben demostrar el costo del stock hacia el comienzo y termino del año y el costo de la existencias compradas de manera consistente.

SISTEMA DE INVENTARIO PERMANENTE

Este marco se destaca claramente del marco intermitente de existencias. (Ramón, 2012, p.154), bajo el marco de stock perdurable, el récord de existencias se actualiza consistentemente; por lo tanto el nombre del marco de stock inmutable.

Bajo este marco, una cuenta de mayor se mantiene también para demostrar el costo de la acción vendida en el período. La cuenta de inventario se cobra por cualquier compra de acciones. En el punto en que se venden las mercancías, se hacen dos asientos: el principal registra el sueldo del negocio (cargo al dinero o registros a cobrar, crédito a los negocios). Además, el segundo disminuye el ajuste del stock y registra el costo de la acción vendida (cargo al registro Costo de la mercancía vendida, crédito a la acción).

VALOR AGREGADO DE UN INVENTARIO FÍSICO

Un inventario físico hecho con una filosofía decente tendrá una estimación adicional de:

- Disponer de almacenes con stocks completamente solicitados y codificados, con respecto a un Sistema de Código de Ubicación de Almacén.
- Tener el aprendizaje correcto del stock que la organización tiene en la fecha del stock.
- Tener la premisa de su alteración de la contabilidad, con la debida ayuda para los especialistas en evaluación.

- Tener las existencias completamente solicitadas y guardadas en el lugar elegido por la organización.
- Haga que el sistema de almacén Kárdex se actualice completamente, con respecto a: código de área, código de artículo y ajuste a la derecha.

NORMA INTERNACIONAL DE CONTABILIDAD 2 – INVENTARIOS

La racionalidad de esto es jundar el proceso de la contabilidad de las exigencias.

Estimación de inventarios: Los inventarios deben ser medidos al costo o la estimabilidad neta, lo que sea menor

Los marcos para el cálculo del costo de las existencias, por ejemplo, la técnica del costo estándar o la estrategia de venta minorista, pueden utilizarse para comodidad, dado que el resultado se aproxima al costo.

Alcance

Todas las acciones deben aplicar este control, con algunos casos especiales, por ejemplo:

- Trabajar por adelantado, originado en contratos de desarrollo, incluyendo contratos de administración directamente relacionados.
- Instrumentos financieros.
- Recursos biológicos identificados con acciones rurales y artículos hortícolas con el propósito de recolectar o recolectar.

Tenga en cuenta que esta norma no se conectará a las valoraciones de acciones que se mantienen por:

- Productores de artículos de servicio agrario y de guardaparques, artículos agrícolas subsecuentes a la cosecha o recolección, y también minerales y artículos minerales, si son medidos a su estimación neta, según las prácticas arraigadas en esos segmentos. Si estos inventarios

se miden a la estimación neta factible, los cambios en esta estima serán percibidos en la articulación de la paga para el año en el cual ocurren dichos cambios.

- Intermediarios que intercambian en artículos citados, si estiman sus inventarios a estima razonable menos gastos a ofrecer. Si estos inventarios están representados en una suma que es razonable estima menos gastos a ofrecer, los cambios en esa suma se percibirán en la articulación salarial para el año en el que puedan suceder.

Las existencias de los fabricantes de artículos de horticultura y de servicio de guardaparques serán estimadas en su incentivo neto factible en fases específicas de la generación. Estos inventarios son rechazados sólo por las necesidades de valoración planteadas en esta Norma.

Las acciones intercambiadas por los intermediarios que son comprados por ellos y después de que vendió más pronto que tarde y crear beneficios de los cambios en el costo o un margen de comercio. En el momento en que estos inventarios se representen a una estima razonable menos gastos a ofrecer, se evitarán sólo a partir de las necesidades de valoración establecidas según normativa.

MÉTODOS DEL COSTO ESTÁNDAR:

El costo estándar se establecerá a partir de niveles típicos de utilización de materiales y suministros, trabajo, eficacia y límite de generación utilizados. Con frecuencia son encuestados y, si es esencial, ajustados a la luz de nuevas condiciones.

MÉTODOS DE VENTAS AL DETALLE:

Se utiliza con frecuencia como una parte del área de venta al por menor o acción para estimar o medir las existencias cuando hay un número sustancial de cosas rápidas de la rotación, que tienen bordes comparables y para el cual otras técnicas del coste no pueden ser utilizadas.

Así, la NIC 2 nos da la caja de referencia sobre las técnicas de cálculo de costos para la presencia:

Método PEPS (Primeras entradas y primeras salidas)

Que aceptan que las cosas de los inventarios que fueron comprados o entregados primero se venden primero y por lo tanto, las cosas que permanecen como presencia hacia el final de un período son las que se compran o se crean más tarde.

Método Promedio Ponderado

El costo normal ponderado, el costo de cada unidad de artículo se resuelve del costo normal ponderado de cosas comparables en presencia de los ciclos y sus orígenes.

CONTROL INTERNO SOBRE LOS INVENTARIOS

El control interior de los inventarios es imperativo, ya que los registros, son el arreglo circulatorio de una entidad de intercambio. Las organizaciones eficaces toman un cuidado impresionante para asegurar sus inventarios; los componentes de un buen control interno sobre los inventarios incluyen:

- Comprobación física de las mercaderías en cualquier caso cada año, independientemente del marco que se utilice.
- Mantenimiento eficiente de los sistemas de obtención, recolección y embarque.
- Almacene las existencias para protegerse contra robo, daño o desintegración.
- Permitir el acceso al stock sólo a la fuerza de trabajo que no se acercan registros de contabilidad.
- Mantener registros de inventarios interminables para mercancías de alto costo unitario.

- Comprar acciones en cantidades conservadoras.
- Mantener un stock adecuado accesible para anticipar las circunstancias de escasez, lo que provoca tratos perdidos.
- No mantenga una acción guardando una cantidad excesiva de tiempo, siguiendo estas líneas manteniendo una distancia estratégica del costo de tener efectivo confinado en cosas superfluas.

GESTIÓN DE INVENTARIOS

DEFINICIÓN DE GESTIÓN DE INVENTARIOS

Se entiende por Gestión de Stock el mundo identificado con el control y la administración de cargas de productos específicos, en los que se conectan técnicas y sistemas que pueden hacerlos ganadores (Mantilla, 2014, p. Mercancías y entre tanto evaluar las técnicas de paso y salida de dichos artículos.

ACTIVIDADES BÁSICAS DE LA GESTIÓN DE INVENTARIOS

DETERMINACIÓN DE LAS EXISTENCIAS:

Que alude a cada uno de los procedimientos importantes para combinar los datos con respecto a las cargas físicas de los elementos a controlar y podemos detallar estos procedimientos como:

- Captura de stock física.
- Evaluación de las estrategias de recolección y negociación.
- Contador de Ciclos.

ANÁLISIS DE INVENTARIOS:

Se alude a todas las rupturas de hechos que se completan para establecer si las existencias que ya estaban decididas, son las que deberíamos tener en el centro de distribución.

CONTROL DE PRODUCCIÓN:

Alude a la evaluación de todos los formularios de ensamblaje realizados en la oficina a controlar, es decir, donde hay cambio de material crudo en artículos terminados para publicidad.

FUNCIONES DEL INVENTARIO:

- Eliminación de anomalías en la oferta.
- Compra o generación en grupos o clusters.
- Permitir que la asociación se ocupe de materiales perecederos
- Almacenamiento del trabajo.

PROPÓSITOS DE LAS POLÍTICAS DE INVENTARIOS:

- Planificar el nivel ideal de interés en los inventarios.
- A través del control, mantenga los niveles ideales lo más cerca posible de lo dispuesto.

Los niveles de existencias deben mantenerse entre dos extremos: uno sobre el nivel superior que provoca costos de trabajo y de amenaza insostenibles y un nivel insuficiente que resulta en la impotencia para adaptarse rápidamente a ofertas y peticiones de generación.

PROBLEMAS FRECUENTES EN EL CONTROL DE INVENTARIOS

Exceso de inventario:

Dado que el visionario de negocios más a menudo que no se concentra en tener grandes cantidades de acciones para garantizar su trato, por lo general adquieren los materiales de sobreabundancia disponibles para ser adquiridos. (Mantilla, 2014, p.215) El resultado principal de esto es la expansión de la disminución y la disminución de la calidad en perecederos, lo que provoca una naturaleza inferior de los artículos que se declara. Del mismo modo, con la superabundancia de inventarios, la organización debe contratar créditos con proveedores y la recuperación del dinero sirve para pagar esos créditos y pagar los costos de la sociedad con dificultades.

Insuficiencia de inventario:

Su propio nombre demuestra: sin suficientes acciones para ofrecer, perdemos el trato, así como perder al cliente. No tener elementos influye en el origen del cliente del negocio. (Pérez, 2010, p. 212). No tener un artículo específico hace que el comprador vaya a otro negocio.

Baja calidad de la materia prima dada su caducidad:

Tomando un caso de un restaurante, el cliente no puede entender con frecuencia el tiempo de enfriamiento o "plazo de usabilidad realista" del artículo que está devorando: la fórmula y el sabor de nuestro cocinero es excelente. Sea como sea, el cliente verá confiablemente cuando un artículo sobrepasa sus deseos por ser un resultado del día y de esta manera nueva.

MERMAS:

Merma se caracteriza como un poco de algo que normalmente se devora o se resta; de la misma manera se propone reducir o reducir algo o gastar un pedazo de él.

Mientras que las reglas de servicio caracterizan la idea de desgracia como una desgracia física en el volumen, peso o cantidad de existencias, causada por hace innata su inclinación o al procedimiento de generación. (Estupiñan, 2016, página 218). Las desgracias bursátiles ocurren durante el tiempo dedicado a la publicidad o en el proceso de generación. En el desarrollo de estos procedimientos se llevan a cabo en el transporte, el almacenamiento, la apropiación, la creación y la oferta de estos productos que influyen en su tendencia y constitución física, convirtiéndose en una desgracia cuantitativa, es decir, estos infortunios pueden ser comprobados, y así sucesivamente, en unidades.

DESMEDROS:

Desmedro tiene la intención de arruinar, socavar, poner en condición baja algo, implica además disminuir algo, participar en él, acortarlo, disminuirlo,

desmoronarse o decolorar algo, llevando sin fin una parte de la consideración o claridad solía tener (Mantilla, 2014, página 218).

Las reglas de servicio caracterizan la idea de discapacidad como un desmoronamiento o pérdida de la propiedad absolutamente, y también su desgracia subjetiva, es decir, la pérdida de la cual es, en la propiedad, el carácter y la calidad, manteniendo así su utilización y ya sea fuera de fecha, innovador, elegante u otro.

Esta desgracia es de carácter subjetivo e irrecuperable de las poblaciones, haciéndolas inutilizables por las razones por las que fueron ordenadas.

DESORDEN:

La confusión en el centro de distribución o en el territorio de trabajo hace auténticas desgracias la organización. (Mantilla, 2014, página 204). No podemos darnos cuenta de que tenemos existencias en almacén y comprar otras o las consecuencias serán graves, esencialmente no descubrimos el material que necesitamos y esto pierde su valiosa vida.

BAJA O NULA ROTACIÓN:

El turno de la acción decide el tiempo que toma almacenar, es decir, ofrecer. (Mantilla, 2014, página 221). Cuanto mayor sea el volumen de negocios, la mercancía se quedará menos tiempo en el centro de distribución, lo cual es el resultado de una organización y administración decente de los inventarios.

Cuanto más corto sea el período de tiempo en que la mercancía se retira, más bajo el capital de trabajo pone recursos en inventarios. Una entidad que ofrece sus registros en un mes requerirá un mayor número de activos que una entidad que ofrece sus inventarios en siete días.

Revise que cualquier activo inmovilizado que tenga la organización sin requerir, es un costo adicional para la organización (siéntese en un límite). Lo que es más, tener inventarios no giratorios, que casi no se venden, es un factor negativo para las cuentas de la organización. No es beneficioso mantener un artículo en la tienda durante un mes o más.

Ejemplo de medición de inventarios.

Costo de ventas = S/ 25,000.00

Promedio de inventarios = S/ 4,000.00

$S/ 25,000.00 / S/4,000.00 = 6$ veces

$12 / 6 = 2$

VENTAS

El autor (Fischer, 2015, pág. 125). En su libro "Mercadotecnia" consideran que trata es una capacidad que es una pieza del procedimiento deliberado de exhibir y la caracteriza como cualquier movimiento que crea en los clientes la última motivación hacia el escrito además llama la atención a que es ahora que el ejercicio termina perceptiblemente y viable.

DEFINICIÓN DE VENTAS

El término trata tiene definiciones diferentes, dependiente del escenario en el cual se cuida. Una definición general es una diferencia en la mercancía y las empresas por dinero en efectivo. Desde la perspectiva legal, es el intercambio del privilegio de la propiedad de un decente, a cambio de dinero en efectivo. Desde el punto de vista de la contabilidad y del dinero, el acuerdo es la suma total cobrada por los artículos o las administraciones prestados.

En cualquier caso, según (Fischer, 2011, pág. 132), las ventas son el corazón de cualquier negocio, es la actividad fundamental de cualquier aventura comercial. Se trata de reunir a compradores y vendedores, y el trabajo de toda la organización es hacer lo necesario para que esta reunión sea exitosa.

Para algunos, la venta es una especie de arte basada en la persuasión. (Fischer, 2011, pág. 231), para otros es cada vez más una ciencia, en vista de un enfoque metodológico, en el que se sigue una progresión de pasos hasta el momento en que el cliente potencial culmina convencido de que el

artículo o la administración ofrecida le llevará a lograr sus objetivos de una manera forma monetaria.

TIPOS DE VENTAS

Hay ciertas características en las propuestas. Algunos primordiales incluyen:

- Ofertas directas: incluyen contacto coordinado entre el comprador y el comerciante (venta al por menor, tránsito a la entrada, trato social).
- Ofertas industriales: ofertas que comienzan con una organización y luego con la siguiente.
- Ofertas indirectas: un contacto ocurre, sin embargo no cara a cara (telemarketing, correo).
- Ofertas electrónicas: por medio de Internet (B2B, B2C, C2C).
- Ofertas intermedias: a través de comerciantes.

Diferentes tipos de ofertas incluyen: acuerdos de consulta, ofertas complejas.

Etapas para la implementación de un sistema de control interno:

Etapa I – Planeación del diseño e implementación del sistema de control interno.

- Definir normas y actividades.
- Asignar responsabilidades.
- Definir cronogramas.
- Establecer los recursos.
- Capacitar al grupo de trabajo.

Etapa II – Diseño e implementación del sistema de control interno.

Etapa III – Evaluación a la implementación del modelo de control interno.

- Evaluar estado de desarrollo de la implementación.
- Definir actividades y responsabilidades del diseño y ajustes.

Etapa IV – Normograma sistema de control interno.

- Establecer y diseñar con normas constitucionales legales reglamentarias y de autogestión.

2.3 Marco conceptual

2.3.1 Almacenamiento

Obtenga, almacene y mantenga existencias de manera deliberada y productiva. Tiene una parte clave en la administración de las coordinaciones de negocios, que consiste en cambiar el ritmo de adquisición y suministro, generación, difusión y formas de utilización de la manera más productiva que podría estar disponible. (Murillo, 2013, página 276). En los almacenes actuales, los productos se obtienen, arreglan, guardan (guardan) por un tiempo determinado y se vuelven a enviar en el momento indicado por los ciudadanos.

2.3.2 Atención farmacéutica

Ser capaz al paciente de que el medicamento tenga el codiciado impacto por el especialista que lo aprobó o por el especialista en drogas que lo mostró; tenga cuidado de que los problemas insignificantes no aparezcan ni se presenten durante todo el tratamiento. (Murillo, 2013, página 227).

2.3.3 Control interno

Conjunto de componentes, principios y estrategias fue para lograr, a través de la organización poderosa, ejecución y control, el ejercicio competente de la administración para la ejecución de las razones de la sociedad.

2.3.4 COSO

Es un informe que contiene los mandatos principales para el uso, la administración y el control de un marco de control destinado a reconocer las ocasiones que pueden influir en el elemento y para supervisar los peligros, dar una sensata seguridad a la administración y para la dirección. la asociación dispuesta a la ejecución de los objetivos de negocio. (Perdomo, 2010, pág. 152).

2.3.5 Dispensación

Es el transporte de al menos un medicamentos y dispositivos terapéuticos a los pacientes y los datos sobre su uso legítimo hecho por el Químico farmacéutico y el Tecnólogo en Regencia de Farmacia. En el momento en que el curso especializado de la Farmacia o de la fundación aprobada para la promoción al detalle de medicamentos es responsable de individuos que no poseen el título de Químico Farmacéutico o Tecnólogo en la Regencia de Farmacia los datos que se ofrecerán a el paciente sólo manejará los ángulos que lo acompañan: condiciones de capacidad, reconstitución de los artículos terapéuticos controlados por vía oral, estimación de la dosis, atención a tomar en la supervisión de la medicación y la importancia de la adherencia al tratamiento. (Murillo, 2013, p.165).

2.3.6 Fecha de vencimiento

La fecha que el productor utiliza para advertir al comprador que de él el alimento, el producto farmacéutico, el concocción o el restaurador no es aceptable para el bienestar. Es la fecha límite para la utilización ideal desde la perspectiva del bienestar. (Murillo, 2013, página 227).

2.3.7 Inventarios de mercaderías

Presencia o cantidad de artículos que se conservan en un lugar y en un momento específico que la organización necesita para intercambiar con ellos, comprándolos y ofreciéndolos como es o manejándolos primero antes

de ofrecerlos, en un período monetario decidido. (Perdomo, 2010, página 193).

2.3.8 Productos farmacéuticos

Son uno o más fármacos, presentado para expendio y uso industrial o clínico, y destinado para su utilización en las personas o en los animales, dotado de propiedades que permitan el mejor efecto farmacológico de sus componentes con el fin de prevenir, aliviar o mejorar enfermedades, o para modificar estados fisiológicos. (Murillo, 2013, pág. 117).

2.3.9 Recepción

Capacidad que incorpora toda la recepción física del material y el examen del compromiso según la compra arregla (cantidad y daña) cuál es más, la cantidad y el transporte al beneficiario y la disposición de informes de la recepción. (Murillo, 2013, pág. 215).

2.3.10 Ventas

Es una de las actividades más pretendidas por empresas, organizaciones o personas que ofrecen algo (productos, servicios u otros) en su mercado meta, debido a que su éxito depende directamente de la cantidad de veces que realicen ésta actividad, de lo bien que lo hagan y de cuán rentable les resulte hacerlo. (Perdomo, 2010, pág. 125).

2.3.11 Verificación

Es el procedimiento o la actividad por la cual se comprueba si una cosa está consintiendo a leyes, estándares o estatutos ya establecidos en el acuerdo de compra.

CAPÍTULO III

ALTERNATIVAS DE SOLUCIÓN

3.1 Desarrollo del caso práctico.

Significa trabajar en función de lograr una cultura ética dentro de la Empresa INSAEM S.R.L, y al mismo tiempo establecer en las personas una cultura de filosofía hacia la detección de posibles riesgos que puedan ocurrir y afectar los objetivos trazados.

Considerando el análisis obtenido en medio de los procedimientos de necesidad, recolección, confirmación, almacenamiento y acuerdo, presentamos nuestra proposición para reforzar aquellos componentes y / o circunstancias que debilitan la disposición del control interno de los registros de presencia, teniendo en cuenta el objetivo final de lograr un cambio de la administración de empresas nuestra propuesta de acuerdo se compromete con los enfoques que lo acompañan:

- Adquisición e implementación de un software (ADESY.NET CADENAS ORO V5.0)
- Procesamiento para la recepción de mercaderías.
- Flujograma de recepción.
- Procesamiento de control de inventarios.
- Formato de registro de conteo.
- Procesamiento de devoluciones.
- Formato de nota de devolución.
- Procesamiento de requerimiento y stock.
- Procesamiento de supervisión al personal.
- Formato de supervisión al personal.
- Flujograma de las operaciones.
- Asientos de ajuste.

3.1.1 ADQUISICIÓN E IMPLEMENTACIÓN DE UN SOFTWARE

ADESY.NET CADENAS ORO V5.0, Es un Sistema de Gestión Farmacéutica para cadenas de farmacias, que cuenta con los siguientes módulos de:

- Compras
- Distribución
- Inventarios
- Cuentas por Pagar
- Clientes
- Mensajes emergentes
- Estrategia Comercial
- Ventas (Retail)
- Cuentas por Cobrar
- DIGEMID

A grandes rasgos el software apoya llevar el control del proceso de compra desde el pedido al proveedor, hasta el ingreso a almacén y el registro de la factura para definir los costos de compra, cuentas por pagar, control de lotes, múltiples listas de precio por sucursal o por zonas, incentivar al personal mediante comisiones, fidelización de clientes mediante promociones de tipo oferta por cantidad o por monto, así como también por la acumulación de puntos e incentivos para médicos, cuenta con el proceso de ventas con Guía de Remisión para luego ser canjeada por una factura (ideal para venta a terceros), Puede programar mensajes desde la central para sus sucursales (ideal para recordatorios de recomendaciones, canjes, recojo de mercadería por vencimiento, renovación de licencia de funcionamiento, carnet de sanidad, entre otros propios del giro del negocio.

Las órdenes de compra o pedidos a los distribuidores cuentan con herramientas de análisis para poder tomar la decisión correcta al momento de comprar (mejor precio de compra, curva ABC, rotación real de cada sucursal de los últimos 06 meses, Ventas Vs. Compras.

Figura 3:
Ventas Vs. Compras

VENTAS vs. COMPRAS		Salida por Costos		Lista de Precios		VENTAS ULTIMOS 6 Meses																
Año	Mes	Total Unids. Ventas	Total Unids. Compras	Unids. Venta Trad.	Unids. Venta EIT	AGOS	SEPT	OCTU	NOVI	DIJ	ENER	Feb. act.										
2014	DIC	F1		F1									F2									
2014	NOV	F16		F16																		
2014	OCT	F21		F21																		
2014	SET	F22		F22																		
2014	AGO	F32		F32																		
TOTALES						F32	F22	F21	F16	F1			F2									

Proveedor	Min. D/C	Fecha Documento	Fecha Documento	Fecha Ing. Compra	Cantidad	Costo	Costo Factura	Costo S01	Costo S02	Costo S03	D4 e Base	Costo S05	D5 a Valor	P.V.P	Importe Total
REPRESENTACIONES DECCI		13/06/2014	14/06/2014	14/06/2014	1	50.31	157.82	10.00	.00	.00	.00	4.00	.00	215.08	157.0218
QUIMICA SUIZA S.A.		24/07/2014	24/07/2014	24/07/2014	2	176.10	176.10	15.00	.00	.00	.00	.00	.00	307.17	352.1910

Proveedor	Tip. Doc.	Numero Documento	Fecha Documento	Fecha Ing. Compra	Cantidad	Costo	Costo Factura	Costo S01	Costo S02	Costo S03	D4 e Base	Costo S05	D5 a Valor
REPRESENTACIONES DECCI	PA	PR030221218	13/06/2014	14/06/2014	1	182.91	182.91	18.00	.00	.00	.00	.00	.00
QUIMICA SUIZA S.A.	PA	1416427876	24/07/2014	24/07/2014	2	176.10	176.10	15.00	.00	.00	.00	.00	.00

Fuente: Manual de uso (pág. 19)

El sistema le permitirá manejar artículos con Lote y Fecha de Vencimiento, controlar el stock y analizar qué productos están por vencer de acuerdo a un rango de fechas de vencimiento.

Figura 4:
Consultas de Stock

Datos Generales		Genérica y Acción Farmacológica		Stock	Lista de Precios	Proveedores	Incentivos	Foto	Bloqueos
Código	14023								
Nombre	SPRONAC 275MG X 300 COMP								
Abreviada	SPRONAC 275MG X 300 COMP								
Presentación	CAJA	CAJA							
Temporadas	03	TODA LA TEMPORADA							
Laboratorio	BAY	BAY BAYER SCHERING FARM PET							
Sub-Clase	B0303	OTC							
Clase	B01	FARMACOS							
Gr. Distrib.	001	PDOR ASIGNAR							
Moneda Crea.	S	SOLES							
I.B.V.	18.00								
V.V.V.	186.27								
P.V.P	219.80								
% Incrementar	33.00	B1	B2	B3	B.Boni	B5 a Vel	B5	Puntos Costo	Puntos Precio
P.V.P	292.33	10.00	0.00	0.00	0.00	4.00	0.00	0.00	13.80
Precedencia	0.00								
Fecha de Vigencia de Comercialización									

Fuente: Manual de uso (pág. 20)

Distribuir stock hacia sus sucursales de acuerdo a rotación, mínimos y máximos de cada sucursal.

Figura 5:
Consultas por artículo

The screenshot displays a software interface for article queries. The top window shows a list of articles with columns for 'Codigo', 'Artículo', 'Laboratorio', and 'Stock Actual'. The bottom window provides a detailed view for 'THIOGAMMA 600 MG X 30 COMP LABORATORIO WOHAW', including columns for 'Sucursal', 'ABC', 'Vende', 'Vende', 'Vende', 'Stock Actual', 'Stock', 'Muestras', 'Muestras', 'Supuesto a', and 'Stock a'. The interface includes buttons for 'Generar', 'Asignar', and 'Registrar y Generar'.

Fuente: Manual de uso (pág. 21)

Redistribuir stock de una sucursal a otra desde la central (para artículos con poca rotación).

Trabajar con múltiples listas de precio, así como también poder definir un precio por caja, blíster o pastilla.

Puede definir pago de incentivos a sus dependientes para incrementar las ventas.

En el módulo de venta podrá buscar de manera intuitiva cualquier producto digitando solamente las primeras letras del nombre o si lo prefiere digitando el código del artículo o usando un lector de códigos de barra (para ello se requiere que el artículo haya sido asignado con su respectivo código de barras).

Podrá establecer ofertas de venta tipo 2+1 o establecer regalos en las ventas por un determinado monto.

También llevar la fidelización de clientes, registrando los datos principales y asignando el cliente en la venta respectiva.

Módulo especial para tomas de inventario a nivel general o por un laboratorio específico, logrando obtener reporte por diferencias de inventarios.

Valorización de stock, Reportes de Utilidades.

Kardex valorizado general de acuerdo a formato SUNAT.

Registro de Ventas y Compras de acuerdo a formato SUNAT.

Para la fidelización de clientes sus datos: DNI o RUC pueden ser consultados y/o validados desde el portal de la SUNAT.

Control de crédito al personal.

Las estructuras del sistema están preparadas para poder registrar documentos electrónicos de compra.

Puede emitir Guías de Remisión y luego facturarlas.

Análisis de información aprovechando la grandiosa herramienta de cubos analíticos OLAP.

Nuestro sistema cumple con las últimas normas solicitadas por la DIGEMID:

Control de lote y fecha de vencimiento.

Exportación de precios al observatorio.

3.1.2 PROCESAMIENTO PARA LA RECEPCIÓN DE MERCADERÍAS.

Procedimiento	RECEPCIÓN DE MERCADERÍAS
Determinación	Garantizar que los productos farmacéuticos que entran en INSAEM S.R.L (BOTICA SAN MARTIN) se ajusten a los atributos de la necesidad y los informes de comparación.
Métodos	El recibo de los medicamentos se hará, rápidamente entrar en la solicitud con un plazo base de un día para ser examinado. Las órdenes serán solicitadas dentro de la última quincena del mes, por lo que la recolección de éstas se hará por las solicitudes que se formulen.

Especificación

1. Es el deber del Químico Farmacéutico cuando se reciben los medicamentos que lo acompañan:

- **Recibir el archivo que dice los artículos que debe transmitir el proveedor:**
 - **Factura, Relación de Productos (lote, FV, Laboratorio, cantidad, etc. en caso de compra de otro establecimiento por cierre).**
 - **Guía de remisión (destinatario y SUNAT + 02 copias adicionales), consignando para cada ítem el número de lote y la cantidad entregada por lote.**
 - **Copia Simple del Registro Sanitario vigente-DROGUERIAS**
- **Verificar que en cada transporte la documentación esté terminada, dependiendo del tipo de adquisición.**
- **Determinar si hay daño debido a rotura, rompimiento u otro, si el artículo muestra alguna percepción en la confirmación continuará emitiendo una Ley de Verificación**

Cualitativo-Cuantitativa y reclamación.

- **Verificar los puntos de vista gerenciales: Nombre, unidades, costos, etc.:**
- **Nombre genérico del fármaco e información solicitada en relación con el artículo que se le presta.**
- **Cantidad solicitada versus cantidad servida, costos unitarios, fecha de traspaso.**
- **Si la documentación no está de acuerdo, el artículo no se obtiene y pide su regularización del proveedor, y el comentario "NO CONFORM - NO RECIBIDO".**
- **Si la documentación es correcta y finaliza, compruebe las soluciones y las cantidades y califica como "Recibí Conforme" numero de Factura y Guía de Referencia.**

2. Si la evaluación no es conforme:

- **Se devuelven productos que no cumplen con los requisitos solicitados y solicitan su regularización.**
 - **Si tiene deformidades de calidad (ajustadas o degradadas, etc.), inmovilice los elementos e impartir esta realidad al proveedor para su posterior regularización.**
 - **Registran los resultados de la evaluación en el acta de recepción**
Llevar un registro actualizado de las compras, así como un registro de medicamentos que llegan en males condiciones.
 - **Si se produce una ocurrencia de daño al agrupamiento, la carga (medicamentos, suministros, equipos de laboratorio y artículos orgánicos) se reconoce y se establece en el territorio aislado y se transmite al proveedor al portador para su regularización.**
-

-
- **Si todo está bien, dígame al representante de la farmacia el área de los artículos y el documento de registro.**
-

3. Ubicación de los productos:

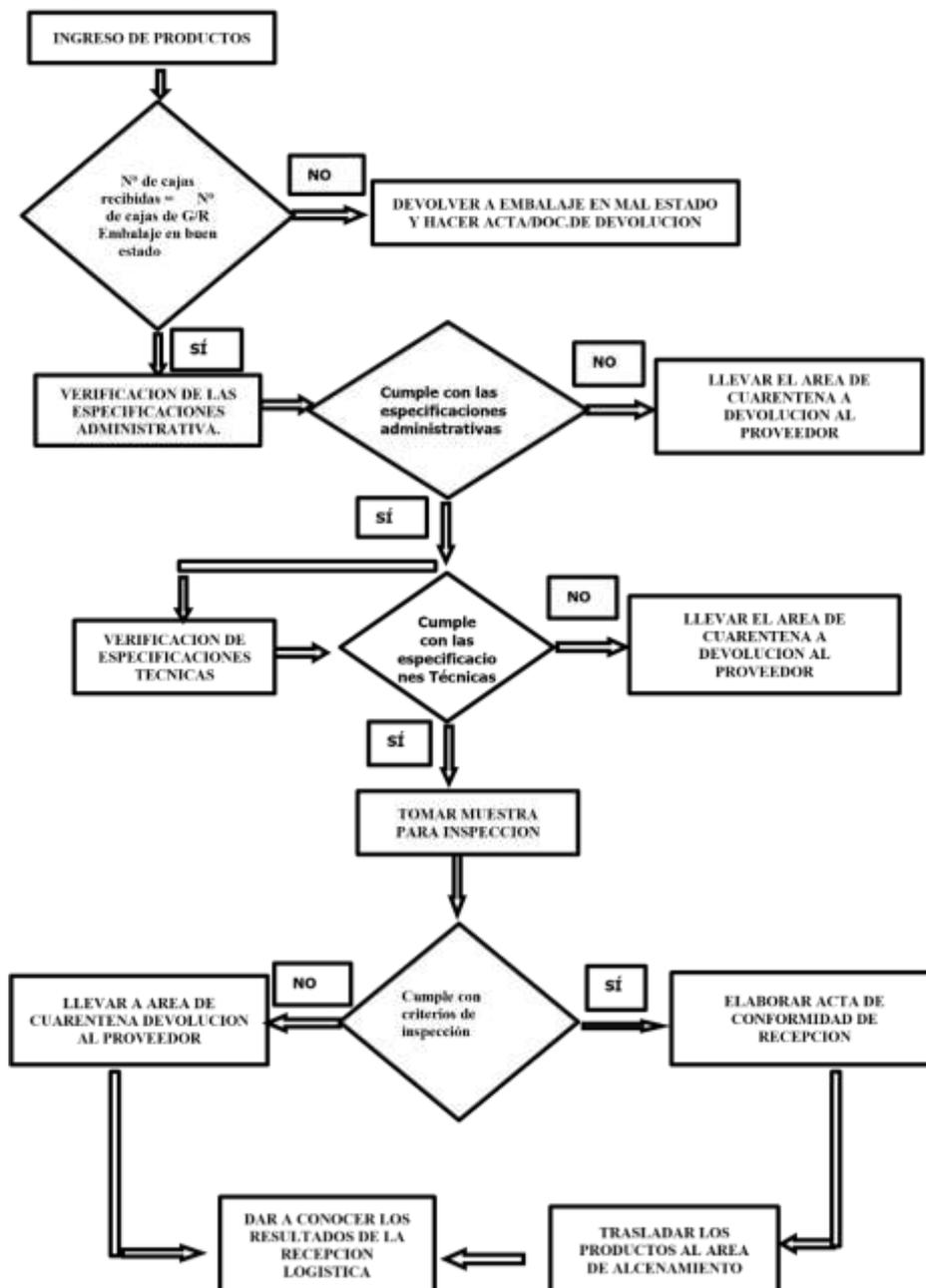
Decidir el área de artículos en la región de capacidad, considerando el volumen, la cantidad, el tipo de artículo y las condiciones específicas de almacenamiento.

El personal técnico auxiliar debe encontrar los elementos en la región relegada, en los bastidores, considerando que:

- **Colocan los productos más antiguos en primera fila, de tal manera que se distribuyan primero aquellos que vencen antes, PEPS (Primero en Expirar, Primero en Entregar). o aquellos que ingresaron primero, PEPS (Primero en entrar Primero en Salir).**
 - **Por ningún motivo debe colocar productos en contacto con el piso o las paredes.**
-

3.1.3 FLUJOGRAMA DE RECEPCIÓN.

Figura 6:
Organigrama del proceso de selección



3.1.4 PROCESAMIENTO DE CONTROL DE INVENTARIOS.

Tabla 8:
Procesamiento de control de registros

Determinación	CONTROL DE REGISTROS
Método	Disponer de datos precisos sobre la cantidad, estado y estado físico de la propiedad en el cuidado de INSAEM S.R.L (BOTICA SAN MARTIN).
Determinaciones	<p>El control de inventario se ayuda a través de cuentas mensuales, salidas, cargos de transporte o acciones anuales.</p> <p>Se realizarán los controles físicos mensuales de los resultados de INSAEM S.R.L (BOTICA SAN MARTIN).</p>
Especificación	
Cuenta física mensual	
<ol style="list-style-type: none"> 1. El recuento físico mensual consiste en verificar las cantidades, estado y estado de un determinado grupo de productos en cada cuenta. 2. El químico farmacéutico responsable, imprimirá el listado de productos en almacén a contar según el formato de registro de conteo, y registra el resultado en el formato respectivo. Durante el conteo no hay atención. 3. El personal auxiliar técnico entrega el formato con la cantidad contada por al químico farmacéutico encargado quien compara los resultados con el registro del sistema y las tarjetas de control visible, si está conforme firma el formato y lo entrega al responsable legal para su archivo. 4. En la posibilidad de que hay contrastes, estampar los elementos con contrastes y la demanda de otro control de estos elementos. 5. En el caso de que el segundo cheque sea consistente, el físico 	

farmacéutico en control firma la organización y la transmite al delegado legítimo para documentar.

- 6. En el caso de que las distinciones perseveren, el físico farmacéutico en control registra la realidad en la configuración y transmite al delegado legítimo para su documento y para tomar la comparación de las actividades reguladoras.**
- 7. Las distinciones serán consideradas en medio de la difusión.**
- 8. El personal auxiliar especializado registra la fecha y la consecuencia del físico se basan en la obvia tarjeta de control, con pluma roja y lugares en las percepciones: "Conteo físico" y el nombre del individuo que lo realiza.**

Conteo por entrega de cargo y por vacaciones

- 9. Este recuento comprende la confirmación de las cantidades, condición y estado de todos los artículos en el centro de distribución específico que se transportará en custodia a otro fiable.**
- 10. Cinco (05) días antes de la fecha de verificación, los auxiliares especializados y el físico farmacéutico en control confirman que no hay recibos y salidas pendientes, y que se solicita el centro de distribución.**

Inventario Anual

- 11. Comprende la confirmación de las cantidades, estado y condición de todos los artículos en el centro de distribución de INSAEM S.R.L, que se completa con el científico farmacéutico en control, junto con el agente legítimo y los cómplices de la organización.**
 - 12. Los medios para tomar después de ellos se liquidan de forma correspondiente mes a mes cheque físico.**
-

-
1. **La llegada de los artículos puede ser mostrada de la siguiente manera:**
 - a) **La solicitud no se relaciona con la documentación conectada.**
 - b) **Por canje.**
 - c) **Coordinación con el proveedor**
 2. **El químico farmacéutico en control comprueba los artículos en la reunión, si hay alguna percepción, continúe prontamente a la llegada.**
 3. **Sobre la posibilidad de que la llegada es por el comercio o la coordinación con el proveedor, el experto científico farmacéutico en el control supervisa la liberación y confirma que los elementos incorporados en la llegada son correctos.**
 4. **En caso de que la probabilidad de que el resultado sea consistente, el químico farmacéutico en el control firma el acuerdo**

“Nota de devolución” en el signo de congruencia, tomando nota de la fecha y hora de retorno.
 5. **El químico farmacéutico competente documenta la configuración "Nota de Devolución", según lo indicado por la fecha.**
 6. **El químico farmacéutico comprueba el estado del artículo devuelto.**
 7. **El químico farmacéutico ingresa artículos obtenidos al sistema de INSAEM S.R.L (BOTICA SAN MARTIN).**
-

características del artículo para tener la capacidad de hacer una petición infrecuente.

Stock de Almacén

4. Investigar y controlar que el stock de distancia es ideal.
 5. Controlar, iluminar y hacer frente al suministro perpetuo de artículos, esquivando el exceso de stock y / o deficiencias
 6. Verificar la adecuada circulación del artículo, teniendo en cuenta sus vencimientos.
 7. El stock mínimo permitido de los productos de alta rotación será del 50% del último pedido efectuado.
-

3.1.8 PROCESAMIENTO DE SUPERVISIÓN AL PERSONAL.

Método	SUPERVISIÓN AL PERSONAL
Determinación	Verificar el cumplimiento de las normas y procedimientos por parte del personal de INSAEM S.R.L (BOTICA SAN MARTIN).
Determinaciones	El personal que labora en INSAEM S.R.L (BOTICA SAN MARTIN), está sujeto a supervisiones periódicas.
Descripción	
<ol style="list-style-type: none"> 1. El químico farmacéutico, en control en medio de la jornada de trabajo dirige al personal auxiliar de la farmacia, utilizando el diseño de supervisión de la facultad. 2. Regular la consistencia con los métodos, las medidas de bienestar y las actividades designadas. 3. Con la posibilidad de que las disensiones se distinguen, el químico farmacéutico confiable aclara y registra en el grupo de control la percepción, las actividades de remediación y la fecha. 4. Si la acción correctiva se cumplió, el químico farmacéutico encargado archiva el formato de supervisión; si no se efectuó la acción correctiva, informa al representante legal y le entrega el formato de supervisión. 5. Si la acción correctiva se cumplió, el representante legal archiva el formato de supervisión, si no tomará la acción administrativa que corresponda. 	

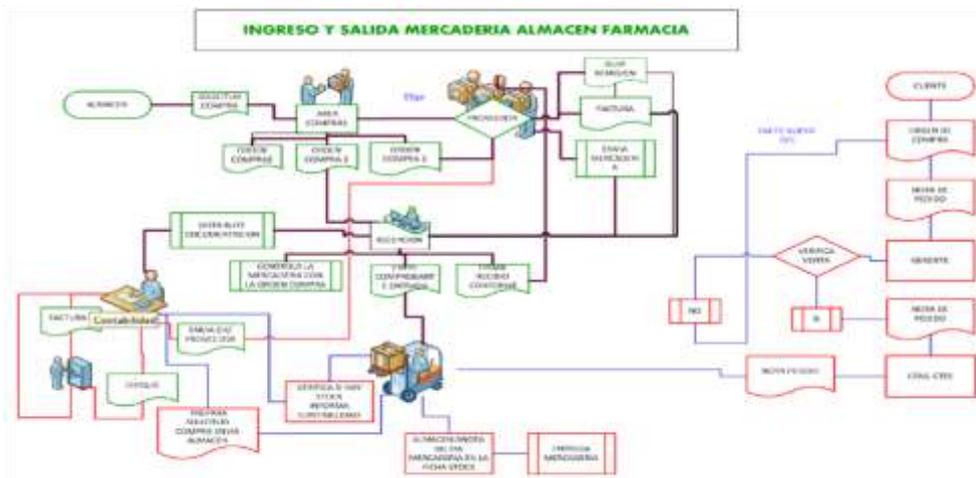
3.1.9 FORMATO DE SUPERVISIÓN AL PERSONAL.

Figura 9:
Formato de supervisión de personal

SUPERVISIÓN AL PERSONAL DE INSAEM S.R.L. (BOTICA SAN MARTIN)			
Fecha de la supervisión:			
Nombre :			
1.	¿Las actividades se efectúan observando el procedimiento establecido?	Sí	No
		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2.	¿Durante las actividades que efectúa el personal de la farmacia, observa el cumplimiento de las normas establecidas?	Sí	No
		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3.	¿Utiliza los implementos necesarios?	Sí	No
		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4.	¿Brinda buena atención al cliente e informa sobre el producto?	Sí	No
		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
5.	¿Ha cumplido las actividades que le fueron asignadas?	Sí	No
		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
6. No conformidad detectada			
7. Acción correctiva			
Químico Farmacéutico Encargado		Representante Legal	
Fecha:		Fecha:	
8. Seguimiento:			
¿Se cumplió la acción correctiva?			
Químico Farmacéutico Encargado		Representante Legal	
Sí	<input type="checkbox"/>	No	<input type="checkbox"/>
Sí	<input type="checkbox"/>	No	<input type="checkbox"/>
Fecha:		Fecha:	
..... Firma del QF encargado	 Firma del personal supervisión	

3.1.10 FLUJOGRAMA DE LAS OPERACIONES.

Figura 10:
Flujograma de operaciones



3.1.11 ASIENTOS CONTABLES.

Tabla 11:
Asiento N°01

Ajuste		COSTO DE VENTAS	
Propósito		<ul style="list-style-type: none"> Ajustar con exactitud el costo de las mercaderías que se han vendido se debe hacer el asiento de ajuste correspondiente. Reflejar en la cuenta de mercaderías su verdadero saldo y calcular el Costo de Venta, por los diversos métodos de valorización. 	
Contabilización			
Cuenta		Debe	Haber
69	Costo de venta	XXXX	
	691 Mercaderías		
20	Mercaderías		XXXX
x/x por el costo de las mercaderías que fueron vendidas			

Tabla 12:
Asiento N^o 02

Ajuste		DESVALORIZACIÓN DE EXISTENCIAS	
Propósito	Ajustar el valor en libros, dado que no será posible recuperar esa pérdida de valor en su venta.		
Contabilización			
	Cuenta	Debe	Haber
69	Costo de ventas	XXXX	
	695 Gastos por desvalorización de existencias		
	6951 Mercaderías		
29	Desvalorización de existencias		
	291 Mercaderías		XXXX
	x/x por el reconocimiento de la desvalorización de existencias		

Finalmente, cabe resaltar dentro de la implementación de estos procesos la adquisición del software de ventas que la empresa utiliza, optimizará la gestión comercial, pero, es necesario recalcar que esto dependerá de la capacidad financiera de la empresa para poder adquirirla.

CONCLUSIONES

1. Se concluye que la implementación de un sistema de control interno contribuye en la gestión comercial, debido a que mejorará el stock de mercaderías, las cuales estarán en buenas condiciones y asimismo habrá el control físico de los productos que serán ofrecidos a los clientes.
2. Los beneficios que se obtiene con el uso del sistema de control interno, son mejorar los procesos de requerimiento adecuado de productos, recepción en buenas condiciones, almacenaje de los productos correctamente; con la aplicación de estos procesos adecuadamente se minimizará las pérdidas económicas que afectan a la empresa.
3. El sistema de control interno ayudará a cumplir con los objetivos trazados por la gestión comercial, en aspectos económicos y reconocimiento en el mercado, en la medida que se cumpla con los procesos de requerimiento en los productos de manera adecuada y el almacenaje de los mismos; el contar con un stock óptimo y bien conservado para su venta, ayudará que la salida de los productos sean más fiables y la empresa será reconocida por contar con los productos adecuados y de mejor calidad ofrecidos a los clientes.

RECOMENDACIONES

1. Supervisar la implementación del sistema de control interno en los registros de las existencias a partir de la realización del presente trabajo, el cual permitirá superar oportunamente la mercadería en stock con la que cuenta la empresa, para una mejor gestión comercial y el logro de los objetivos establecidos.
2. La Gerencia debe comunicar las deficiencias halladas a las áreas correspondientes para que subsane las observaciones y así continuar con la implantación de nuestra propuesta, conjuntamente definir la supervisión funcional con un personal destinado especialmente para este control.
3. La organización debe ejecutar las estrategias de inventario de existencias, creadas en el marco de Global de los modelos de contabilidad a mediano plazo, para lo cual se actualizará un control de stock más productivo, mostrando datos prácticamente idénticos, apropiados y confiables. Como se indica en la Estructura de las Medidas Globales de Contabilidad.

Elaboración de Referencia

Libros

Formación básica

Dextre, F. (2012). Contabilidad y Negocios Lima – Perú pontificia universidad católica del Perú.

Estupiñan, R. (2016). *Control Interno y fraudes con base los ciclos transaccionales: Análisis del Informe COSO I y II*. Bogotá - Colombia: ECOE.

Fischer, L. (2011). *Mercadotecnia*. México D.F.: McGraw Hill.

Contadores & Empresas (2016) “Tratamiento de los Inventarios” Antonio Gón Aguirre, segunda quincena abril.

Informativo Caballero Bustamante, (2015) Autoconsumo de Existencias, segunda quincena diciembre.

Mantilla, S. (2014). Auditoría del Control Interno. Colombia: Editorial Ecoe Ediciones.

Osorio, I. (2015). *Fundamentos de auditoría de estados financieros*. México D.F.: Cengage Cengage Learning.

Paredes, C. (2011). *NIC's, NIIF's, Interpretaciones SIC's y CINIIF's Concordato con el Nuevo Plan Contable General Empresarial*. Lima – Perú.

Perdomo, A. (2010). *Fundamentos del Control Interno*.: Cengage Learning.

Pérez, E. (2010). *Los cinco componentes del control interno. Gerencia y Negocios en Hispanoamérica*. Bogotá - Colombia: Otena.

Vilca, E. (2012). *Metodología de la Investigación Científica*. Trujillo - Perú: Editorial Universitaria de la UNT.

Vizcarra, J. (2013). Normas Internacionales de Auditoría. Lima – Perú: Editorial El Pacífico S.A.

Gaceta Jurídica (2012) Diccionario Aplicativo para Contadores. Lima, Perú: Imprenta Editorial El Búho E.I.R.L.

Publicaciones periódicas

Artículo versión electrónica

Gómez, G. (2012). *Control Interno: Una responsabilidad de todos los Integrantes de la organización empresarial*. México D.F.: Gestipolis. Recuperado de <https://www.gestipolis.com/control-interno-organizacion-empresarial/>

Tesis

Anchalluisa, D. (2012). *Implementación de un Control Interno para Inventarios aplicado a la Empresa Quimicolours S.A. dedicada a la comercialización de colorantes textiles*. Quito - Ecuador: Universidad Central de Ecuador; Facultad de Ciencias Administrativas.

Cruzado, (2015). *Implementación de un Sistema de Control Interno en el Proceso Logístico y su Impacto en la Rentabilidad de la Constructora RIO BADO S.A.C. - 2014*. Trujillo - Perú: Universidad Privada del Norte; Facultad de Negocios - Carrera Profesional de Contabilidad.

Garrido, F. (2011). *Sistema de Control Interno en el Área de Caja del Instituto Universitario Tecnológico de Ejido*. Venezuela: Universidad de los Andes; Facultad de Ciencias Económica; Escuela de Postgrado.

Lima, D. (2011). *Propuesta de un Sistema de Control Interno Financiero y Administrativo para el Colegio Nacional Nocturno Catamayo*. Trujillo - Perú: Universidad Privada del Norte - Facultad de Negocios - Carrera de Contabilidad y Finanzas.

Misari, M. (2012). *El control interno de inventarios y la gestión en las empresas de calzado en el distrito de Santa Anita*. Lima - Perú: Universidad de San

Martín de Porres; Facultad de Ciencias Contables, Económicas y Financieras - Escuela Profesional de Contabilidad y Finanzas.

Murillo, P. y. (2013). *Diseño de un Sistema de Control Interno en el Área de Ventas de la Botica Farma Cartavio en el Periodo 2013*. Trujillo - Perú: Universidad Privada Antenor Orrego; Facultad de Ciencias Económicas - Escuela Profesional de Contabilidad.

Anexo 2: Imagen Externa de Establecimiento



Anexo 3: Ambiente Interno



Anexo 4: Ambiente de Almacén



INVERSIONES & SALUD EMMANUEL S.C.R.L.

ESTADO DE RESULTADOS

Al 31 de Diciembre del 2014 y 2015

(Expresado en Nuevos Soles)

	Totales		Totales	
	2014	%	2015	%
VENTAS NETAS (ingresos Operacionales)	974,772.90		1,083,081.00	
Otros Ingresos Operacionales	0.00		0.00	
(-) Descuentos, rebajas y Bonificaciones concedidas	0.00		0.00	
(+) TOTAL INGRESOS	974,772.90	100.00	1,083,081.00	100.00
(-) INVENTARIO INICIAL	974,772.90	0.00	1,083,081.00	0.00
(-) COMPRAS (ó COSTO DE PRODUCCIÓN)	0.00	0.00	0.00	0.00
(+) INVENTARIO FINAL	0.00	0.00	0.00	0.00
(-) COSTO DE VENTAS (Operacionales)	-834,390.90	85.60	-927,101.00	85.60
UTILIDAD BRUTA	140,382.00	14.40	155,980.00	14.40
(-) GASTOS ADMINISTRATIVOS	-41,435.00	4.25	-44,435.00	4.10
(-) GASTOS DE VENTAS	-61,652.00	6.32	-66,652.00	6.15
	0.00	0.00	0.00	0.00
	0.00	0.00	0.00	0.00
	0.00	0.00	0.00	0.00
UTILIDAD OPERATIVA	37,295.00	3.83	44,893.00	4.14
(-) GASTOS FINANCIEROS	0.00		0.00	0.00
(-) DEPRECIACION	0.00	0.00	0.00	0.00
(+) OTROS INGRESOS	0.00	0.00	0.00	0.00
(-) OTROS EGRESOS (Gastos Diversos)	0.00	0.00	0.00	0.00
(+) INGRESOS FINANCIEROS	0.00	0.00	0.00	0.00
Utilidad (o Perdida) Neta Antes de IR	37,295.00	3.83	44,893.00	4.14
(-) Impuesto a la Renta	-13,985.63	1.43	-17,676.00	1.63
UTILIDAD (o perdida) NETA	23,309.37	2.39	27,217.00	2.51

INVERSIONES & SALUD EMMANUEL S.C.R.L.

ESTADO DE RESULTADOS

Al 31 de Diciembre del 2014 y 2015

(Expresado en Nuevos Soles)

	Totales		Totales	
	2014	%	2015	%
VENTAS NETAS (ingresos Operacionales)	974,772.90		1,083,081.00	
Otros Ingresos Operacionales	0.00		0.00	
(-) Descuentos, rebajas y Bonificaciones concedidas	0.00		0.00	
(+) TOTAL INGRESOS	974,772.90	100.00	1,083,081.00	100.00
(-) INVENTARIO INICIAL	974,772.90	0.00	1,083,081.00	0.00
(-) COMPRAS (ó COSTO DE PRODUCCIÓN)	0.00	0.00	0.00	0.00
(+) INVENTARIO FINAL	0.00	0.00	0.00	0.00
(-) COSTO DE VENTAS (Operacionales)	-834,390.90	85.60	-927,101.00	85.60
UTILIDAD BRUTA	40,382.00	14.40	155,980.00	14.40
(-) GASTOS ADMINISTRATIVOS	-41,435.00	4.25	-44,435.00	4.10
(-) GASTOS DE VENTAS	-61,652.00	6.32	-66,652.00	6.15
	0.00	0.00	0.00	0.00
	0.00	0.00	0.00	0.00
	0.00	0.00	0.00	0.00
UTILIDAD OPERATIVA	37,295.00	3.83	44,893.00	4.14
(-) GASTOS FINANCIEROS	0.00		0.00	0.00
(-) DEPRECIACION	0.00	0.00	0.00	0.00
(+) OTROS INGRESOS	0.00	0.00	0.00	0.00
(-) OTROS EGRESOS (Gastos Diversos)	0.00	0.00	0.00	0.00
(+) INGRESOS FINANCIEROS	0.00	0.00	0.00	0.00
Utilidad (o Perdida) Neta Antes de IR	37,295.00	3.83	44,893.00	4.14
(-) Impuesto a la Renta	-13,985.63	1.43	-17,676.00	1.63
UTILIDAD (o perdida) NETA	23,309.37	2.39	27,217.00	2.51

Página 1