

**UAP**

EN LA UAP  
TÚ ERES PARTE  
DEL CAMBIO

**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES Y  
EDUCACION**

**ESCUELA PROFESIONAL DE CIENCIAS CONTABLES Y  
FINANCIERAS**

**TRABAJO DE SUFICIENCIA PROFESIONAL**

**“CONTROL INTERNO DE INVENTARIOS Y SU INCIDENCIA EN LA  
RENTABILIDAD DE LA EMPRESA CAIDIESEL S&R S.A.C.  
BAMBAMARCA – CAJAMARCA 2021”**

**PARA OPTAR EL TITULO PROFESIONAL DE CONTADOR  
PÚBLICO**

**PRESENTADO POR:**

**BACH. YADIRA ROBLES MATUTE**

**ASESOR**

**MBA CPC. PABLO AMADO VÁSQUEZ ESPINOZA**

**BAMBAMARCA, MAYO 2022**

**DEDICATORIA:**

Dedico el presente TSP a Dios y a mi familia.

La autora.

**AGRADECIMIENTO:**

Agradezco a la Universidad Alas Peruanas,  
por ayudarme a cumplir mi sueño.

La autora.

## INTRODUCCIÓN

En un contexto de alta competitividad y de complejización de los sistemas económicos y las nuevas dinámicas de globalización, las empresas están sujetas a diversos riesgos devenidos de sus actividades, por lo que es fundamental implementar controles estandarizados para gestionar adecuadamente los riesgos.

Por ello, se hace necesaria la implementación de un control interno, el cual es un conjunto de procedimientos que son llevados a cabo por la Junta Directiva, la Gerencia y todos los demás miembros del personal de la organización, diseñado para proporcionar una seguridad adecuada con el objetivo de lograr objetivos en las siguientes áreas: a) condiciones de efectividad y eficiencia de las actividades de la entidad; b) ámbito de confiabilidad en la información financiera y c) nivel de cumplimiento de la normativa vigente y otras regulaciones aplicables. Por lo tanto, el objetivo principal del presente trabajo de suficiencia profesional es realizar una descripción de los mecanismos de control interno de inventarios y su incidencia en la rentabilidad de la empresa CAIDIESEL S&R S.A.C., Bambamarca – Cajamarca, durante el año 2021.

Para ello se van a desarrollar los capítulos relativos a: el marco teórico asociado al control interno y la rentabilidad; un caso práctico relacionado a los tópicos presentados; la propuesta de control interno; la discusión de los aspectos más importantes; culminando con las conclusiones y recomendaciones respectivas.

## RESUMEN

El presente trabajo lleva por título “CONTROL INTERNO DE INVENTARIOS Y SU INCIDENCIA EN LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA CAIDIESEL S&R S.A.C. BAMBAMARCA -CAJAMARCA 2021”, cuyo objetivo es realizar una descripción de los mecanismos de control interno que lleva a cabo la empresa y cuál es su incidencia dentro de la rentabilidad de la empresa, para ello se empleó la técnica del cuestionario y el cálculo de rentabilidad a través de las ratios. Asimismo, se brinda una propuesta de control interno en base a las principales falencias detectadas en el trabajo de campo. Se concluye que existen varias situaciones que están incidiendo de manera desfavorable en la eficiencia de la empresa, asimismo, se observa que no hay un registro de hora de ingreso y los trabajadores, no existe un manual organizacional y funcional ni lineamientos comerciales, los despachadores no emiten comprobantes de pago de todas las ventas realizadas y no existen controles internos ni auditorías externas en la empresa. De esta manera, las deficiencias advertidas dentro de la organización afectan de manera negativa a la rentabilidad de la empresa.

**Palabras clave:** rentabilidad, mecanismo, control, interno, inventarios.

## **ABSTRACT**

The present work is entitled "INTERNAL CONTROL OF INVENTORIES AND ITS IMPACT ON THE PROFITABILITY OF THE COMPANY CAIDIESEL S&R S.A.C. BAMBAMARCA -CAJAMARCA 2021", whose objective is to make a description of the internal control mechanisms carried out by the company and what is its impact on the profitability of the company, for which the questionnaire technique and the profitability calculation were used. through the ratios. Likewise, an internal control proposal is provided based on the main shortcomings detected in the field work. It is concluded that there are several situations that are having an unfavorable impact on the efficiency of the company, likewise, it is observed that there is no record of the hour of entry and the workers, there is no organizational and functional manual or commercial guidelines, the dispatchers do not they issue proof of payment for all sales made and there are no internal controls or external audits in the company. In this way, the deficiencies noticed within the organization negatively affect the profitability of the company.

**Keywords:** profitability, mechanism, control, internal, inventories.

## Índice de contenido

INTRODUCCIÓN.....	iv
RESUMEN .....	v
CAPITULO I: MARCO TEORICO .....	11
1.1. Control interno de inventarios .....	11
1.1.1. Actividades de control interno de inventarios .....	11
1.1.2. Importancia y funciones de las actividades de control interno 12	
1.1.3. Elementos del control Interno .....	13
1.1.3.1. Factores del ambiente de control .....	14
1.1.3.2. Actividades de evaluación de riesgos.....	15
1.1.3.3. Actividades de control. ....	16
1.1.3.4. Actividades de monitoreo .....	16
1.1.4. Clases de control.....	17
1.1.5. Control interno de inventarios.....	17
1.1.6. Autorización de compra, producción y venta de inventarios	18
1.1.7. Inventarios físicos periódicos.....	19
1.2. Rentabilidad .....	21
1.2.2.1. Rentabilidad Financiera .....	22
1.2.2.2. Rentabilidad Económica.....	23
1.2.3. Índices de rentabilidad.....	23

CAPÍTULO II: CASO PRÁCTICO .....	26
2.1. Presentación del caso práctico.....	26
2.2. Ratios Financieros.....	29
2.3. Ratios de inventarios .....	34
CAPÍTULO III: PROPUESTA DE CONTROL INTERNO .....	40
3.1. Descripción de los aspectos generales de la empresa.....	40
3.2. Análisis de las deficiencias identificados en el proceso de stock, compra y almacenamiento de combustible .....	46
3.3. Determinar la confiabilidad de los métodos de control interno..	56
3.4. Determinar indicadores de gestión de inventarios. ....	78
CONCLUSIONES.....	83
RECOMENDACIONES.....	85
REFERENCIAS.....	86

## Índice de tablas

Tabla 1. Ratios de Rentabilidad neta sobre el Activo Total .....	29
Tabla 2. Ratios de Rentabilidad Operacional sobre ventas.....	30
Tabla 3. Ratios de Rentabilidad neta sobre ventas .....	32
Tabla 4. Ratios de Rentabilidad neta sobre el patrimonio .....	33
Tabla 5. Ratio de Plazo medio de existencias.....	34
Tabla 6. Ratio de Rotación de inventarios.....	35
Tabla 7. Ratio de Inventarios sobre activos .....	37
Tabla 8. Ratio de Inventarios sobre ventas .....	38
Tabla 9. Cuestionario aplicado a la empresa CAIDIESEL S&R S.A.C. ....	57

## Índice de figuras

Figura 1. Flujograma del proceso compra de las existencias a través de las actividades de stock, adquisición y almacenamiento. ....	43
Figura 2. Flujograma del proceso de venta de las existencias. ....	45
Figura 3. Nivel de confianza según cuestionario a administrador .....	67

## **CAPITULO I: MARCO TEORICO**

### **1.1. Control interno de inventarios**

Espinoza y Vázquez (2021) indican que el control interno es un proceso llevado a cabo por un comité de supervisores, personal administrativo y otros, con la finalidad de ofrecer una garantía adecuada del logro de las metas en los siguientes rubros: a) condiciones de efectividad y eficiencia de las actividades de la entidad; b) ámbito de confiabilidad en la información financiera y c) nivel de cumplimiento de la normativa vigente y otras regulaciones aplicables.

Acosta (2021) indica que en un contexto de alta competitividad y de complejización de los sistemas económicos y las nuevas dinámicas de globalización, las empresas están sujetas a diversos riesgos devenidos de sus actividades, por lo que es fundamental implementar controles estandarizados para gestionar adecuadamente los riesgos.

#### **1.1.1. Actividades de control interno de inventarios**

Con base a los aportes realizados por Vega y Marrero (2021) podemos indicar que el control interno de inventarios resume el conjunto de políticas, directrices, lineamientos, procedimientos y operaciones organizacionales

diseñados para brindar la confianza adecuada de que se lograrán los objetivos comerciales y que se evitarán o identificarán y abordarán incidentes innecesarios.

Santa Cruz (2015) indica que el control interno se define claramente como un proceso, llevado a cabo por la Junta Directiva, la Gerencia y todos los demás miembros del personal de la organización, diseñado para proporcionar una seguridad adecuada con el objetivo de lograr objetivos en las siguientes áreas: a) condiciones de efectividad y eficiencia de las actividades de la entidad; b) ámbito de confiabilidad en la información financiera y c) nivel de cumplimiento de la normativa vigente y otras regulaciones aplicables.

### **1.1.2. Importancia y funciones de las actividades de control interno**

Mendoza (2020) indica que desde la publicación del informe COSO, la cual contiene el control interno bajo una estructura integrada, en octubre del año 2008, con la participación de las agencias de desarrollo de firmas contables, oficiales financieros y Auditores Internos, ha habido una notable reanudación de la gestión interna y externa.

Vega y Marrero (2021) indican que el buen gobierno corporativo, derivado de la presión de la gente para manejar mejor las finanzas públicas o privadas en cualquier tipo de organización, ante muchos escándalos, problemas financieros o fraudes, en las últimas décadas.

Por ello, es importante resaltar el concepto de “responsabilidad”, como uno de

los factores más importantes para el gobierno abierto corporativo. En este sentido, Ramón (2004) señala que un buen sistema de gobierno puede proporcionar el elemento más importante de estabilidad, en relación con el papel de los directores, propietarios, accionistas y otros interesados.

### **1.1.3. Elementos del control Interno**

Dentro de la teoría del control interno, existe una discusión sobre la presencia de diferentes elementos de las actividades de control, entre los que podemos señalar la integridad de los valores organizaciones. De esta manera, Acosta (2021) señala que la posición de autoridad está determinada por la integridad y competencia del personal de la organización, por tanto, los valores son un factor importante que afecta a otras áreas de control.

El control interno se compone de cinco componentes interconectados. Se basa en la forma en que una empresa gestiona un negocio y está integrado en su sistema de gestión. Según Núñez (2019) indica que tales componentes son:

- Ambiente para el control: Resume el conjunto de actividades y operaciones que hacen posible disminuir los riesgos, particularmente dentro del recurso humano de la entidad, en ese sentido, ser humano es el motor que impulsa a un equipo y la base sobre la que se asienta todo.
- Evaluación de riesgos: La entidad que aplica el control interno debe ser

consciente de los riesgos y abordarlos. También debe establecer mecanismos para identificar, analizar y monitorear los riesgos potenciales que pueden aparecer dentro de la actividad de la entidad.

- **Actividades de control:** Se deben desarrollar e implementar políticas y lineamientos para garantizar que las actividades que los supervisores consideren necesarias para hacer frente a los riesgos como resultado de los objetivos de la organización se utilicen de manera efectiva.
- **Información y Comunicación:** Hace referencia a todas las vías de comunicación y mecanismos de para generar información objetiva y razonable, en suma, la comunicación y estrategias de comunicación.
- **Supervisión:** Este componente indica que todo el trabajo debe ser supervisado a fin de poder realizar los ajustes parecen necesarios. De esta forma, el sistema es capaz de actuar rápidamente, adaptándose a las necesidades del entorno

#### **1.1.3.1. Factores del ambiente de control**

Mayorga y Llagua (2018) señalan que los factores de las actividades del ambiente de control son los siguientes:

- **Valores morales e integridad.** La existencia e implementación de códigos de conducta y otros principios relacionados con prácticas comerciales legítimas, conflictos de intereses o estándares de

conducta esperados. Relaciones con empleados, minoristas, clientes, banqueros, prestamistas, aseguradoras, competidores y otros agentes estratégicos relevantes.

- **Compromiso con la competencia.** Descripciones de empleados fijas e inestables u otras descripciones de puestos que se aplican a ciertas funciones. El análisis del conocimiento es una habilidad esencial para hacer bien el trabajo y proponer estrategias válidas.
- **Consejo de administración o comité de contabilidad.** Independencia de los supervisores, la cantidad que se requiere, y en caso de duda, compleja y verificada.
- **Filosofía de gestión y ética de trabajo.** La naturaleza de los riesgos comerciales legítimos, por ejemplo, cuando los gerentes a menudo ingresan a áreas de alto riesgo o son extremadamente cautelosos al aceptar riesgos.

### **1.1.3.2. Actividades de evaluación de riesgos**

Tal como señalan Mayorga y Llagua (2018) se trata de identificar y analizar los riesgos asociados al logro de metas, el liderazgo debe tener en cuenta el tamaño, la factibilidad del proyecto y sus resultados. Por tanto, las actividades de evaluaciones de riesgos abarcan las siguientes áreas:

- Adelanto tecnológico
- Cambios en los procedimientos operativos

- Nuevas estrategias comerciales
- Reestructuración corporativa y a nivel organizacional
- Tamaño externo o compra
- Nuevos empleados
- Crecimiento rápido

#### **1.1.3.3. Actividades de control.**

Mendoza (2020) señala que las actividades de control abarcan las políticas y procedimientos que ayudan a asegurar que se lleva a cabo la gestión de sus operaciones. Esto ayuda a garantizar que se cumplan los requisitos para abordar el riesgo y lograr los objetivos de la organización.

Las actividades de coordinación tienen lugar en toda la organización, en todos los grupos y en todas las actividades. Las acciones correctivas se llevan a cabo en toda la organización en todos los niveles y funciones, incluidas las aprobaciones, aprobaciones, conciliaciones y más.

#### **1.1.3.4. Actividades de monitoreo**

Mendoza (2020) señala que el control interno debe ser "supervisado" en todo momento para garantizar que el proceso funcione según lo planeado y para garantizar que sea efectivo para cambiar las cosas que lo causaron.

La cantidad y cantidad de monitoreo depende del riesgo a tomar, por lo que supondrá una evaluación previa o diagnóstico situacional sobre las

condiciones de la entidad.

#### **1.1.4. Clases de control**

Tal como señalan Mayorga y Llagua (2018) las clases de control pueden variar dependiendo de quién lo esté haciendo. De esta manera, los controles se dividen de la siguiente manera:

- **A nivel interno.** Es el que opera la misma empresa y sus socios
- **A nivel externo.** Se hace de manera justa, pero por parte del personal.
- **Previo.** Se hace antes de comenzar el trabajo.
- **Concurrente.** Se hace inmediatamente para hacer el trabajo.
- **Posterior.** Como su nombre lo indica, sucede más tarde, a menudo por lectores independientes.

#### **1.1.5. Control interno de inventarios**

Tal como señalan Mayorga y Llagua (2018) el control a nivel interno de inventarios se realiza a través del establecimiento de un sistema de búsqueda constante, que se basa en tres cuentas principales, a saber: almacén, precio minorista y ventas.

Mendoza (2020) señala que señala que la cuenta de almacén tiene carácter colectivo, y sus costos se calculan por subcuentas, una para cada tipo de artículo, constituyendo un agente de almacén con tarjetas, papel suelto, disco

o cinta magnética donde se registran todas las entradas, salidas y mercancías. cualquier tipo de cuenta, en unidades y fondos a un costo nominal, sin embargo, el monto de las cuentas pequeñas del titular de la cuenta de depósito, será igual al costo global de la cuenta "Almacén"; cualquier diferencia es investigada y corregida.

#### **1.1.6. Autorización de compra, producción y venta de inventarios**

Mendoza (2020) señala que el control de entrada estará impulsado por las compras y la fabricación; dirigir la producción será el control del comercio; entonces, para controlar las compras es necesario:

- Sistema de compra para proveedores necesarios
- Compra
- Sistema de producción
- Recepción de unidades por parte del dependiente de la tienda
- Formulario de recibo de almacenamiento
- Aviso del proveedor de servicios
- Factura del proveedor
- Historial de compras

La gestión empresarial requiere:

- Solicitud del cliente
- Envío o entrega

- Orden de embarque
- Certificado de pago de transferencia
- Factura de ventas

### **1.1.7. Inventarios físicos periódicos**

Mendoza (2020) señala que tiene la función de detección de errores, fallos, defectos, fraudes y más, comparando lo almacenado con el titular de la cuenta. La forma material debe seguir instrucciones escritas de acuerdo con las instrucciones, buscando indicaciones, tales como:

- El cálculo es sistemático
- El conteo se llevará a cabo de vez en cuando.
- Especialmente cuando el movimiento del almacén es limitado
- El cálculo será realizado por personal que conozca el rubro
- Se cambiará el statu quo.

El cálculo de los artículos debe compararse con la cantidad o mínimo que muestran las tarjetas de crédito del agente de depósito, con el fin de identificar y hacer ajustes y tomar las decisiones adecuadas para cumplir con los objetivos de la empresa.

### **1.1.8. Ratios de Inventarios**

#### **1.1.8.1. Plazo medio de inventarios**

Calcula la cantidad de tiempo que lleva comprar un producto y le permite determinar la cantidad de dinero que ingresa al mercado en un año y con qué frecuencia se intercambia.

#### 1.1.8.2. Rotación de inventarios

Este indicador permite conocer cuántas veces se vacía y llena de nuevo el almacén a lo largo del año.

#### 1.1.8.3. Inventarios sobre activos

Nos da una idea de la importancia del stock para la empresa y, comparativamente con la media del sector, si pudieran estar sus existencias sobrevaloradas u obsoletas. Generalmente esta medida se mantiene dentro del rango 15%-30% para la mayor parte de empresa. Cuánto más pequeño sea esta ratio mejor para la empresa.

#### 1.1.8.4. Inventarios sobre ventas

Nos da una idea del tamaño de las acciones en comparación con el tamaño de la empresa que se mide a partir de sus ventas. En la mayoría de los casos, la tasa es del 12%-20%, y la caída es positiva, porque significa que la empresa tiene una cantidad muy pequeña de activos, o que tiene márgenes muy altos, y ambos son muy similares. aumenta el beneficio final.

## **1.2. Rentabilidad**

Espinoza y Vázquez (2021) señala que uno de los principios de gestión más comunes que se encuentran en cada organización, que supervisa el análisis, las decisiones y las acciones relacionadas con las estrategias financieras clave a las que se refiere la agencia. La actividad económica incluye: una revisión del desempeño financiero y económico.

Espinoza y Vázquez (2021) señala que la rentabilidad es la cantidad de capacidad para generar ingresos o ganancias, cualquier cosa relacionada con el valor del dinero gastado en todos los gastos, al nivel del valor de la inversión invertida. Para cosechar los beneficios, se deben lograr las más altas habilidades técnicas. Pero es posible que este sea muy alto y aunque las ganancias sean pequeñas, si los ingresos y gastos del proyecto no permiten obtener la suficiente ganancia.

Almanza (2019) indica que el beneficio es la capacidad de un objeto para producir una necesidad o un valor suficiente. Por ejemplo, una empresa es más rentable cuando se trata de más dinero del que vale la pena comprar, es más probable que un cliente gane más dinero de lo que gasta, es más probable que una empresa o departamento gane más dinero de lo que es ganar dinero.

Pero la definición más precisa de ganancia es la de un índice que mide la relación entre lo que se usa o lo que se gana, y la cantidad que se gasta para

conseguirlo.

### **1.2.1. Importancia**

Almanza (2019) indica que la importancia del análisis de beneficios viene porque, incluso de una serie de objetivos de la empresa, algunos de pérdidas o ganancias, algunos de crecimiento, sostenibilidad e incluso obras públicas.

En todas las empresas comerciales, las negociaciones tienden a versar sobre la relación entre el beneficio y la seguridad o la solvencia como cambios económicos importantes.

### **1.2.2. Tipos de rentabilidad**

#### **1.2.2.1. Rentabilidad Financiera**

El ROE trata de medir los beneficios de los propietarios de la empresa, es decir, los beneficios del capital que han invertido directamente que, en última instancia, son beneficios almacenados y corresponden a los propietarios.

Podemos decir que el beneficio es el valor que los propietarios de la empresa obtienen como beneficio del precio fijado como patrimonio.

$$\text{ROI} = \frac{\text{Beneficio antes de impuestos e intereses}}{\text{Activo total promedio}} * 100$$

### **1.2.2.2. Rentabilidad Económica**

La rentabilidad económica también se denomina ROA, así como el nombre regular ROI. Consiste en analizar el valor de la propiedad independientemente de la cantidad ofrecida, es decir, sin tener en cuenta la estructura del pasivo.

Esto se refiere al rendimiento de los activos o ahorros y se calcula como la tasa entre los Ingresos antes de intereses e impuestos y la propiedad total. Hay una serie de factores que inciden en esto: la frecuencia con la que se utiliza la cantidad de bienes utilizados) y el grado de funcionamiento de la economía o los límites en la venta.

Es la medida del rendimiento o valor de las partidas calculadas, a través de tasas antes de impuestos e intereses sobre la totalidad financiera de la empresa en el tiempo.

$$\text{ROI} = \frac{\text{Beneficio antes de impuestos e intereses}}{\text{Activo total promedio}} * 100$$

### **1.2.3. Índices de rentabilidad.**

Beneficio y Relación entre Utilidad y Otras Ventas, Capital, Activos. Etc., lo que ayuda a determinar casi si dicha gestión es legítima en función del rendimiento financiero. En cada caso, la empresa tiene que hacer una contribución sustancial al conjunto financiero y de valores (efectivo, bonos, certificados, pagarés).

### **1.2.3.1. Rentabilidad neta sobre el Activo Total.**

Evalúa los beneficios potenciales en función de los activos de la empresa, independientemente de la fuente de la inversión. Si el proceso es alto, las ganancias son buenas, esto depende de la estructura del pasivo, ya que no todas tienen la misma capacidad de generar rentabilidad.

Rentabilidad sobre el Activo Total = Utilidad Neta del Ejercicio / Activo Total

**1.2.3.2. Rentabilidad operacional sobre ventas.** Indica, si el negocio es o no lucrativo, en sí mismo, independientemente de la forma como ha sido financiado.

Rentabilidad operacional sobre ventas = Utilidad Operacional del Ejercicio / Ingresos

### **1.2.3.3. Rentabilidad neta sobre Ventas.**

Permite saber y conocer la utilidad por cada dólar invertido. Este índice cuando más alto es más alto representa una mayor rentabilidad, esto depende del tipo de negocio o actividad de la empresa.

Rentabilidad sobre Ventas = Utilidad Neta del Ejercicio / Ventas.

La Utilidad Neta del Ejercicio se determina antes de impuestos y distribuciones.

#### **1.2.3.4. Rentabilidad neta sobre el Patrimonio.**

Calcula y mide el beneficio logrado en función de la propiedad total de los accionistas, socios o propietarios. Si el porcentaje es mayor el rendimiento promedio del mercado financiero y de la tasa de inflación del ejercicio, la rentabilidad sobre el patrimonio obtenida se considera buena.

Rentabilidad sobre el Patrimonio = Utilidad Neta del Ejercicio / Patrimonio

## **CAPÍTULO II: CASO PRÁCTICO**

### **2.1. Presentación del caso práctico**

A continuación, se presenta el caso práctico

## ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA 2020 AL 2021

CAIDIESEL S&R S.A.C.					
ESTADOS DE SITUACION FINANCIERA AL 31 DE DICIEMBRE DE 2017 AL 2021					
(En soles)					
AÑO	2017	2018	2019	2020	2021
<b>ACTIVOS</b>					
<b>ACTIVOS CORRIENTES</b>					
Efectivo y equivalente al efectivo	18,541.00	32,098.00	629.00	48,609.00	113,732.00
Cuentas por cobrar comerciales, neto	293,059.00	287,163.00	307,207.00	154,003.00	213,501.00
Cuentas por cobrar diversas a entidades relacionadas	0.00	22.00	0.00	0.00	1.00
Cuentas por cobrar diversas, neto	87,097.00	106,049.00	42,613.00	14,711.00	44,708.00
Inventarios, neto	386,101.00	364,892.00	305,044.00	276,343.00	512,272.00
Activos por impuesto a las ganancias	10,472.00	22,419.00	37,210.00	15,552.00	11,892.00
Activo mantenido para la venta				0.00	1,675.00
Otros activos	1,388.00	2,741.00	1,623.00	1,522.00	1,752.00
<b>Total activos corrientes</b>	<b>796,658.00</b>	<b>815,384.00</b>	<b>694,326.00</b>	<b>510,740.00</b>	<b>899,533.00</b>
<b>ACTIVOS NO CORRIENTES</b>					
Inversiones en subsidiarias	80,611.00	80,611.00	80,611.00	80,611.00	80,611.00
Cuentas por cobrar diversas, neto	5,724.00	5,626.00	2,408.00	1,517.00	1,344.00
Propiedades, planta y equipo, neto	1,029,933.00	1,143,917.00	967,511.00	982,680.00	972,806.00
Activos intangibles, neto	4,007.00	4,940.00	4,963.00	5,562.00	5,793.00
Activo por impuesto a las ganancias diferido		0.00	30,366.00	36,574.00	0.00
Otros activos	8,658.00	4,196.00	262.00	0.00	0.00
<b>Total activos no corrientes</b>	<b>1,128,933.00</b>	<b>1,239,290.00</b>	<b>1,086,121.00</b>	<b>1,106,944.00</b>	<b>1,060,554.00</b>
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>1,925,591.00</b>	<b>2,054,674.00</b>	<b>1,780,447.00</b>	<b>1,617,684.00</b>	<b>1,960,087.00</b>
<b>PASIVO</b>					
<b>PASIVOS CORRIENTES</b>					
Obligaciones financieras	329,149.00	322,468.00	282,069.00	226,692.00	232,494.00
Cuentas por pagar comerciales	308,904.00	295,863.00	166,935.00	200,995.00	463,817.00
Otros pasivos	58,387.00	71,873.00	105,977.00	68,903.00	71,023.00
Provisiones	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Pasivos por beneficios a los empleados	13,226.00	8,444.00	6,717.00	9,779.00	9,756.00
<b>Total pasivos corrientes</b>	<b>709,666.00</b>	<b>698,648.00</b>	<b>561,698.00</b>	<b>506,369.00</b>	<b>777,090.00</b>
<b>PASIVOS NO CORRIENTES</b>					
Otros pasivos financieros	533,369.00	750,457.00	521,571.00	484,626.00	412,640.00
Pasivo por impuesto a las ganancias diferido	65,077.00	47,128.00	0.00	106,419.00	24,608.00
Otras cuentas por pagar	7.00	1,267.00	113,949.00	0.00	121,471.00
Provisiones	2,153.00	0.00	0.00		0.00
Pasivos por beneficios a los empleados	381.00	476.00	434.00	323.00	310.00
<b>Total pasivos no corrientes</b>	<b>600,987.00</b>	<b>799,328.00</b>	<b>635,954.00</b>	<b>591,368.00</b>	<b>559,029.00</b>
<b>TOTAL PASIVO</b>	<b>1,310,653.00</b>	<b>1,497,976.00</b>	<b>1,197,652.00</b>	<b>1,097,737.00</b>	<b>1,336,119.00</b>
<b>PATRIMONIO</b>					
Capital social emitido	533,002.00	533,002.00	742,540.00	742,540.00	742,540.00
Capital adicional	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Prima(descuento) de emisión	0.00	0.00	-9,247.00	-9,247.00	-9,247.00
Reserva legal	963.00	9,060.00	9,060.00	9,060.00	9,060.00
Resultados acumulados	80,973.00	14,638.00	-159,538.00	-222,406.00	-118,428.00
<b>Total patrimonio</b>	<b>614,938.00</b>	<b>556,700.00</b>	<b>582,815.00</b>	<b>519,947.00</b>	<b>623,925.00</b>
<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>	<b>1,925,591.00</b>	<b>2,054,676.00</b>	<b>1,780,467.00</b>	<b>1,617,684.00</b>	<b>1,960,044.00</b>

## ESTADO DE RESULTADOS 2020 AL 2021

CAIDIESEL S&R S.A.C.					
ESTADOS DE SITUACION FINANCIERA AL 31 DE DICIEMBRE DE 2017 AL 2021					
(En soles)					
AÑO	2017	2018	2019	2020	2021
Ingresos de operación:					
Ventas netas de bienes	3,580,421.00	3,626,955.00	3,063,337.00	1,535,864.00	3,028,841.00
Prestación de servicios	30,208.00	31,936.00	29,453.00	23,494.00	35,437.00
Total ingresos de operación	3,610,629.00	3,658,891.00	3,092,790.00	1,559,358.00	3,064,278.00
Costo de ventas	-3,355,707.00	-3,560,749.00	-2,851,679.00	-1,543,914.00	-2,749,963.00
Utilidad bruta	254,922.00	98,142.00	241,111.00	15,444.00	314,315.00
Gastos de ventas	-94,803.00	-97,098.00	-80,221.00	-66,372.00	-70,161.00
Gastos generales y administrativos	-31,456.00	-32,425.00	-29,901.00	-27,600.00	-28,226.00
Otros ingresos	335.00	1,483.00	440.00	1,213.00	3,053.00
Otros gastos	-1,858.00	-2,554.00	-1,346.00	-1,815.00	-23,826.00
Pérdida por deterioro de activos	0.00	0.00	-322,516.00	0.00	0.00
(Provisión) Recupero por deterioro de activos	0.00	0.00	0.00	43,168.00	-243.00
Utilidad operativa	127,140.00	-32,452.00	-192,433.00	-35,962.00	194,912.00
Ingresos financieros	14,305.00	328.00	340.00	4,138.00	49.00
Gastos financieros	-31,995.00	-42,910.00	-45,670.00	-35,402.00	-28,189.00
Diferencia de cambio, neta	-2,467.00	-3,481.00	-1,661.00	-2,302.00	3,252.00
Ingresos por dividendos		3,093.00	0.00	0.00	0.00
Utilidad antes de impuesto a las ganancias	106,983.00	-75,422.00	-239,424.00	-69,528.00	170,024.00
Impuesto a la Renta	-26,010.00	17,833.00	71,989.00	6,660.00	-66,046.00
<b>Utilidad neta</b>	<b>80,973.00</b>	<b>-57,589.00</b>	<b>-167,435.00</b>	<b>-62,868.00</b>	<b>103,978.00</b>

## 2.2. Ratios Financieros

### RATIOS DE RENTABILIDAD

#### Ratios de Rentabilidad neta sobre el Activo Total

Tabla 1. Ratios de Rentabilidad neta sobre el Activo Total

Formula	Año	Desarrollo	Resultado	Definición
<u>Utilidad Neta</u>  Activo Total	2020	<u>80,973.00</u>  3,610,629.00	0.02	Pone a prueba la capacidad de la empresa para obtener un beneficio total mediante el control o el uso de la cantidad de sus activos. La capacidad de la empresa para obtener una utilidad total mediante la administración o el uso de la cantidad de sus activos.
	2021	<u>-57,589.00</u>  3,658,891.00	-0.02	
	2019	<u>-167,435.00</u>  3,092,790.00	-0.05	
	2020	<u>-62,868.00</u>  1,559,358.00	-0.04	
	2021	<u>103,978.00</u>  3,064,278.00	0.03	

## Interpretación

En el periodo 2020-2021, este indicador ha mostrado una buena gestión en el uso de sus recursos para generar utilidades netas; Es decir, toda la capacidad que establece su ubicación, así como la gestión de clientes, ahorro e ingresos, ingresos y gastos, han permitido que los precios de 2020 (0,02) sean casi el doble a 2021 (0,03) mostrando una generación constante de beneficios empresariales.

## Ratios de Rentabilidad Operacional sobre ventas

Tabla 2. Ratios de Rentabilidad Operacional sobre ventas

Formula	Año	Desarrollo	Resultado	Definición
<u>Utilidad Operacional</u>  Ingresos	2020	<u>127,140.00</u>  3,610,629.00	0.04	Demuestra el potencial de una empresa para ser rentable independientemente de su gestión de costes.
	2021	<u>-32,452.00</u>  3,658,891.00	-0.01	
	2019	<u>-192,433.00</u>  3,092,790.00	-0.06	Representa la capacidad de la empresa para ganar
	2020	<u>-35,962.00</u>	-0.02	

		1,559,358.00		dinero a partir de sus precios internos.
	2021	<u>194,912.00</u> 3,064,278.00	0.06	

### **Interpretación**

En el caso de la compañía, por cada 400% de la utilidad de operación en 2020, la relación cambió durante el período bajo revisión, alcanzando un nivel al cierre de 2021 de 6,00% en base a una sola fortaleza de ingresos.

Esta relación se considera legítima porque las partidas de valor y los resultados de explotación, mientras que el efectivo y los equivalentes de efectivo se liquidan, han permitido que el valor de la obra se mantenga en todo momento.

## Ratios de Rentabilidad neta sobre ventas

Tabla 3. Ratios de Rentabilidad neta sobre ventas

Formula	Año	Desarrollo	Resultado	Definición
$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ingresos}}$	2020	$\frac{80,973.00}{3,610,629.00}$	0.02	Demuestra la viabilidad financiera de un negocio para generar una utilidad fija basada en su costo y manejo efectivo de costos.
	2021	$\frac{-57,589.00}{3,658,891.00}$	-0.02	
	2019	$\frac{-167,435.00}{3,092,790.00}$	-0.05	Demuestra el potencial del negocio para ser rentable
	2020	$\frac{-62,868.00}{1,559,358.00}$	-0.04	independientemente de su gestión de costes, es decir, prueba el potencial de
	2021	$\frac{103,978.00}{3,064,278.00}$	0.03	rentabilidad (efectivo) en función de los ingresos generados.

### Interpretación

La relación entre la utilidad total y los flujos de efectivo se amplió durante el período bajo revisión (2020 a 2021), ya que incluso en 2021 el valor fue muy

alto (126.576,00) incluso hasta 2020 (158.254,00), desde su inicio. tiempo de cambiar y ajustar hasta que su precio suba por encima de las cifras de 2020, para fines de 2021 con un margen de 3.00%.

### Ratios de Rentabilidad neta sobre el patrimonio

Tabla 4. Ratios de Rentabilidad neta sobre el patrimonio

Formula	Año	Desarrollo	Resultado	Definición
<u>Utilidad Neta</u>  Patrimonio	2020	<u>80,973.00</u> 614,938.00	0.13	Demuestra potencial comercial para el reembolso de los depositantes o participantes en sus finanzas.
	2021	<u>-57,589.00</u> 556,700.00	-0.10	
	2019	<u>167,435.00</u> 582,815.00	-0.29	
	2020	<u>-62,868.00</u> 519,947.00	-0.12	
	2021	<u>103,978.00</u> 623,925.00	0.17	

## Interpretación

Esta métrica permite apreciar las garantías para los dueños de sus reembolsos, ya que, en el momento de la revisión, se originó un flujo de beneficios favorable para la empresa, con la debida y sin limitaciones y riesgos e incertidumbres, la compensación económica del patrocinador a la agencia que tuvo su precio desde el 2021 de 17,00% levemente superior al del 2020 que fue del 13,00%, el cual está mostrando un mejor desempeño que el del 2020.

### 2.3. Ratios de inventarios

#### Ratio de Plazo medio de existencias

Tabla 5. Ratio de Plazo medio de existencias

Formula	Año	Desarrollo	Resultado	Definición
$\frac{\text{Inventario} * 360}{\text{Costo de ventas}}$	2020	$\frac{386,101.00 * 360}{3,355,707.00}$	41.42	Calcula la cantidad de tiempo que lleva comprar un producto y le permite determinar la cantidad de dinero que ingresa al mercado en un año y
	2021	$\frac{364,892.00 * 360}{3,560,749.00}$	36.89	
	2019	$\frac{305,044.00 * 360}{2,851,679.00}$	38.51	

	2020	$\frac{276,343.00 \times 360}{1,543,914.00}$	64.44	con qué frecuencia se intercambia.
	2021	$\frac{512,272.00 \times 360}{2,749,963.00}$	67.06	

### Interpretación

En el periodo 2020-2021, este indicador ha evidenciado una gestión favorable.

Esto quiere decir que los inventarios van al mercado cada 41.42 días al año en el 2020, este ratio va en aumento en los años posteriores, lo que indica que es favorable para la empresa, así en el 2021, existe un plazo medio de existencias de cada 67.06 días. A mayor plazo medio de existencias, mayor movilidad del capital invertido en inventarios y más rápida recuperación de la utilidad que tiene cada unidad de producto terminado.

### Ratio de Rotación de inventarios

Tabla 6. Ratio de Rotación de inventarios

Formula	Año	Desarrollo	Resultado	Definición
$\frac{360}{41.42}$	2020	$\frac{360}{41.42}$	8.69	Este indicador permite conocer

Plazo medio de existencias	2021	<u>360</u> 36.89	9.76	cuántas veces se vacía y llena de nuevo el almacén a lo largo del año.
	2019	<u>360</u> 38.51	9.35	
	2020	<u>360</u> 64.44	5.59	
	2021	<u>360</u> 67.06	5.37	

### Interpretación

En el periodo 2020-2021, este indicador ha evidenciado una gestión favorable.

Esto quiere decir que los inventarios van al mercado cada 8.69 veces al año en el 2020, este ratio va en aumento en los años posteriores, lo que indica que es favorable para la empresa, así en el 2021, existe una rotación de cada 5.37 veces al año. A mayor rotación mayor movilidad del capital invertido en inventarios y más rápida recuperación de la utilidad que tiene cada unidad de producto terminado.

## Ratio de Inventarios sobre activos

Tabla 7. Ratio de Inventarios sobre activos

Formula	Año	Desarrollo	Resultado	Definición
<u>Inventarios</u>  Total Activos	2020	<u>386,101.00</u> 1,925,591.00	0.20	Nos da una idea de la importancia del stock para la empresa y, comparativamente con la media del sector, si pudieran estar sus existencias sobrevaloradas u obsoletas. Generalmente esta medida se mantiene dentro del rango 15%-30% para la mayor parte de empresa. Cuánto más pequeño sea este ratio mejor para la empresa.
	2021	<u>364,892.00</u> 2,054,674.00	0.18	
	2019	<u>305,044.00</u> 1,780,447.00	0.17	
	2020	<u>276,343.00</u> 1,617,684.00	0.17	
	2021	<u>512,272.00</u> 1,960,087.00	0.26	

## Interpretación

En el periodo 2020-2021, este indicador ha evidenciado una gestión favorable.

Esto nos indica que el 20% de los activos totales lo forman los inventarios en el año 2020, lo que indica que dicho año quedaron mercaderías obsoletas o sobrevaloradas que no pudieron ser vendidas, mientras que para el 2021, vemos que el monto aumentó considerablemente respecto al 2020, así, en el 2021, el 26% del total de activos corresponde a las mercaderías que quedaron en el activo. Así de acuerdo a una visión global, el monto se mantuvo menor al 30% por lo que esta ratio se observa favorable.

## Ratio de Inventarios sobre ventas

Tabla 8. Ratio de Inventarios sobre ventas

Formula	Año	Desarrollo	Resultado	Definición
<u>Inventarios</u>	2020	<u>80,973.00</u> 614,938.00	0.13	Nos da una idea del tamaño de las acciones en
	2021	<u>-57,589.00</u> 556,700.00	-0.10	comparación con el tamaño de la empresa que se mide
	2019	<u>-167,435.00</u> 582,815.00	-0.29	a partir de sus ventas. En la mayoría de los

Ingresos	2020	<u>-62,868.00</u> 519,947.00	-0.12	casos, la tasa es del 12%-20%, y la caída es positiva, porque significa que la empresa tiene una cantidad muy pequeña de activos, o que tiene márgenes muy altos, y ambos son muy similares, aumenta el beneficio final.
	2021	<u>103,978.00</u> 623,925.00	0.17	

### Interpretación

En el periodo 2020-2021, este indicador ha evidenciado una gestión favorable.

Esto nos indica que el 13% de los ingresos totales fue debido a la venta de inventarios en el año 2020, lo que indica que dicho año este ratio fue favorable, mientras que para el 2021, vemos que el monto aumentó considerablemente respecto al 2020, así, en el 2021, el 17% del total de ingresos corresponde a la venta de mercaderías, siendo también un ratio favorable, pero menor al del 2020. Así de acuerdo a una visión global, el monto se mantuvo menor al 20% por lo que este ratio se observa favorable.

## **CAPÍTULO III: PROPUESTA DE CONTROL INTERNO**

### **3.1. Descripción de los aspectos generales de la empresa**

La empresa CAIDIESEL S&R S.A.C., ubicado en Carretera a Bambamarca Km. 199 Sec. San Rafael, en el distrito de Bambamarca. Identificado con el RUC N° 20602224181 en la Superintendencia nacional de administración tributaria (SUNAT), habiendo sido registrada e iniciando sus actividades el 19/03/2017; teniendo como actividad principal la venta al por mayor y menor de combustibles sólidos, líquidos y gaseosos y productos conexos como gasohol 84, gasohol 90 y diésel b5 uv s-50 para vehículos automotores en comercios especializados.

Cuenta con cuenta manuscrita y electrónica sin ningún tipo de comercio exterior y sus comprobantes a emitir en este momento son facturas electrónicas, boletas de pago electrónicas, nota de crédito electrónica, nota de débito electrónica y guía de embarque y embarque. Actualmente bajo la dirección del Administrador, Sr. Caruajulca Idrogo Elí.

#### **3.1.1. Misión.**

Crear operaciones integradas a través de la comercialización de petróleo de manera eficiente y eficaz y diversificada para crear valor adicional para nuestros clientes en la región.

### 3.1.2. Visión.

Ser una empresa líder innovadora, con excelentes estándares que nos permita ser un ejemplo de cambio continuo, brindando apoyo a los clientes que necesitan combustible para autos y otros.

Nuestra experiencia humana se distinguirá de su competencia para brindar el mejor servicio al cliente y ver a su empresa como la mejor forma de trabajar.

### 3.1.3. Análisis FODA.

#### 3.1.3.1. Fortalezas.

- Satisfacción de los clientes atendidos.
- Cumplimiento óptimo de requerimientos para la verificación constante por parte de Osinergmin.

#### 3.1.3.2. Oportunidades.

- Capacidad de contratar con el estado.
- Gran cartera de clientes.

#### 3.1.3.3. Debilidades.

- Inexistencia de un sistema de contabilidad informatizado de tamaño parejo.

- Capacitación continua de trabajadores y supervisores de fábrica.

#### 3.1.3.4. Amenazas.

- Sin publicidad inteligente.
- Sin páginas.
  - Menos espacio de oficina
  - Gastar recursos al azar, no pequeñas cantidades de gastos comerciales del día a día.
- Falta de equipos esenciales de gestión de combustible
- Competencia

.

### Proceso de compra.

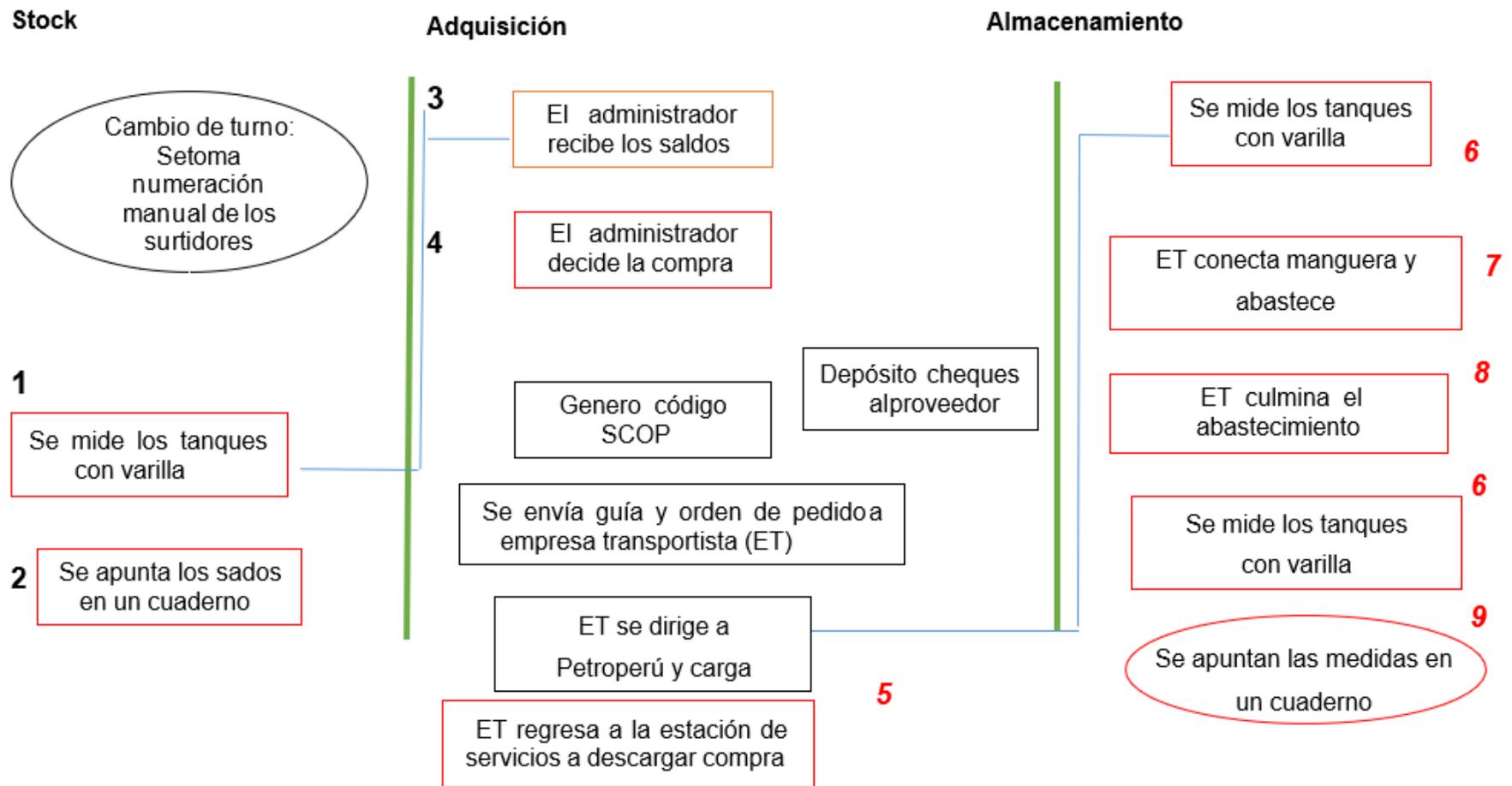


Figura 1. Flujograma del proceso compra de las existencias a través de las actividades de stock, adquisición y almacenamiento.

Fuente: Elaboración propia.

**Proceso de venta.**

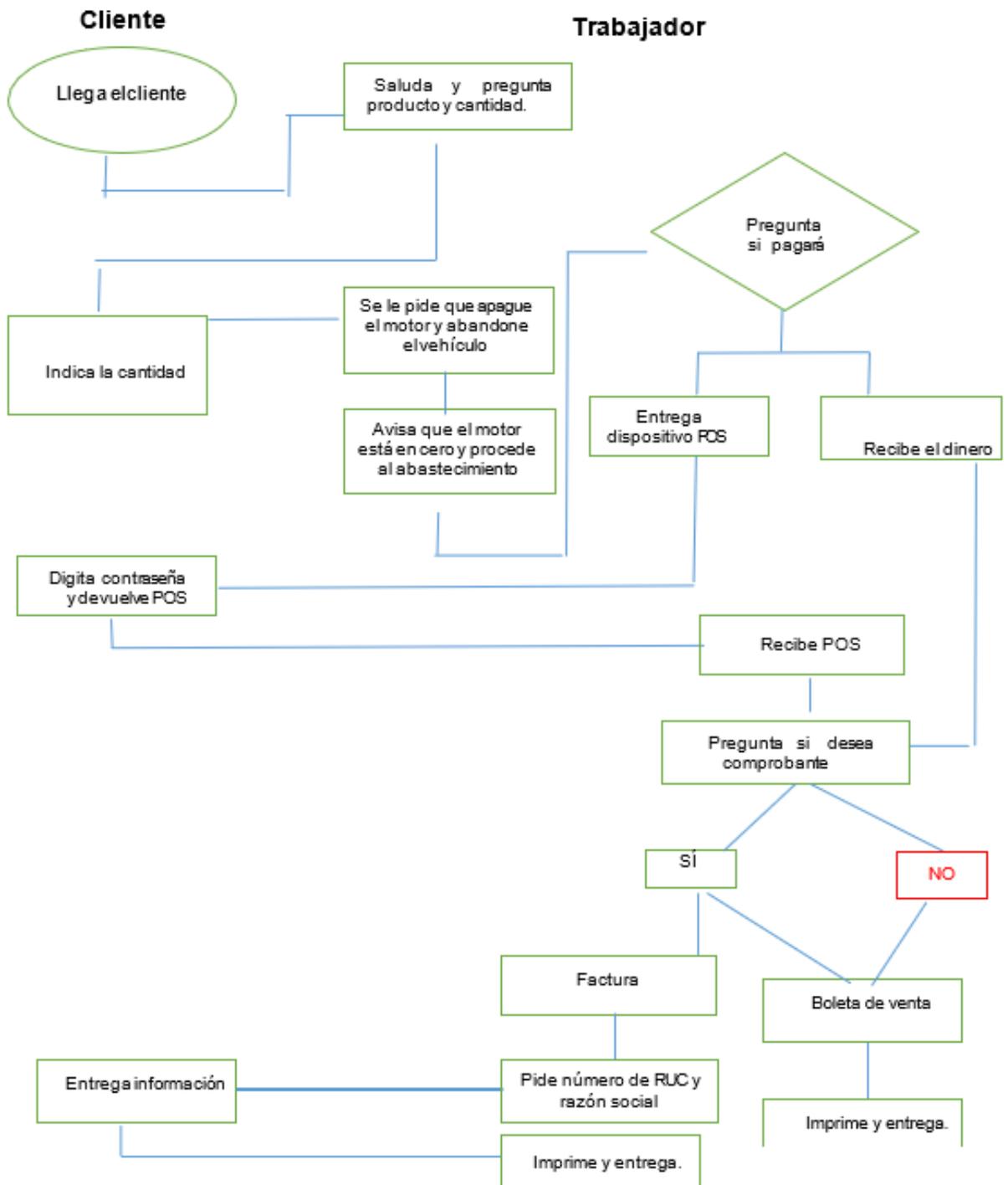


Figura 2. Flujograma del proceso de venta de las existencias.

Fuente: elaboración propia.

### **3.2. Análisis de las deficiencias identificados en el proceso de stock, compra y almacenamiento de combustible**

#### **Proceso de stock.**

##### **Ítem 1:**

Medición de combustible en la que cada tanque sujeta una varilla de metal (con dimensiones como guía) a través de una boquilla fija que se encuentran presente dentro de los tanques.

##### **Encargado:**

Esta actividad es realizada por un despachador el cual se encuentra dentro de su horario de actividades.

##### **Proceso:**

Se utiliza una varilla de acero con líneas a modo de regla para posicionarla en el borde del tanque fijo para cuantificar el contenido de aceite.

##### **Problema:**

Los tanques tienen forma ovoide, por lo que el tamaño y la varilla no son exactos.

El principio de "uso de dispositivos portátiles y/o electrónicos con equipo de protección" no se aplica ya que no hay un sistema de sensores en los tanques que tome medidas precisas.

La inestabilidad de los métodos de medición actuales lleva a la gente a desconfiar "de la precisión y confiabilidad de los estados financieros y los informes de los supervisores.

## **Ítem 2:**

Se consignan los saldos de la cuantificación de tanques en una libreta de notas (soporte físico).

## **Encargado:**

Esta actividad es realizada por un despachador el cual se encuentra dentro de su horario de actividades.

## **Proceso:**

Una vez que se tiene la información de la escala hecha de la varilla antes mencionada, se escribe en cada copia o papel, para estar al día con el cambio.

**Problema:**

Puede cometer algún error el trabajador por falta de capacitación y arruinarla.

Además, se omite un punto importante, “el uso de formularios enumerados”.

**Proceso de compra.****Ítem 3:**

El administrador recibe saldos o medidas tomadas como stock inicial del día.

**Encargado:**

El administrador es el responsable de recibir la información.

**Proceso:**

Al realizarse la medida por personal de planta, se procede a entregar la información en el cuaderno u hojas sueltas donde se haya anotado dichas medidas.

**Problema:**

El administrador no verifica la información que recibe.

La empresa tiene una capacidad de almacenaje de 10 mil galones en sus 3 tanques. Si las medidas se realizan de forma errónea se puede hacer un mal requerimiento de compra.

No se está aplicando el principio de “supervisión” de parte del administrador a las personas que realizan la medición de tanques.

No se toma en cuenta el principio “las instrucciones de operación para cada puesto deben estar siempre por escrito”, por lo que el administrador no tiene definido que debe corroborar la información que recibe.

**Ítem 4:**

El administrador es el que realiza la compra.

**Encargado:**

El personal administrativo responsable será el jefe de área que se encuentra dentro de su horario de trabajo.

**Proceso:**

Para realizar el proceso de compra, se tiene muy en cuenta la información del paso anterior. Y con la información recibida se realiza la compra.

**Problema:**

El regulador realiza la compra de petróleo sin tener un plan de compra, elevando la probabilidad de aumento o disminución de inventario.

El aceite reduce el calor y, por lo tanto, el mayor tiempo de almacenamiento, se reduce significativamente, esto es cuando hay una mayor carga; y cuando encontramos una escasez de acciones, perdemos negocios, confundimos a los clientes y no obtenemos ganancias para la empresa.

Al no comprar artículos de acuerdo al contenido de los tanques de almacenamiento, se corre el riesgo de que no se suministre combustible para satisfacer las necesidades de nuestros clientes o que se realicen compras por encima de la capacidad de nuestros tanques de almacenamiento.

**Ítem 5:**

Transporte del combustible desde la planta de Petroperú hasta la estación de servicios, en la cisterna de un tercero.

**Encargado:**

El responsable de esta parte del proceso es un tercero que realiza las actividades de transporte.

**Proceso:**

La unidad recibe el SCOP (código de compra que emite Osinergmin) y se dirige a cargar a la planta de Petroperú, luego retorna a la estación de servicios para realizar la descarga.

**Problema:**

La compra de combustible se realiza a través de otra persona, y sin que ningún empleado de la empresa acompañe el proceso, quedando la posibilidad de que en el trayecto de la planta de Petroperú a la estación ferroviaria pueda haber fraude o cualquier problema. Se está ignorando el principio de seguimiento y evaluación de objetivos. No existe ningún tipo de control o control para saber que el camión cisterna llega al punto de entrega con su cantidad de combustible.

Puede estar generando un desfaldo de la empresa.

**Proceso de almacenamiento.**

**Ítem 6:**

Se utiliza varilla de fierro para medir tanques antes de iniciar y al finalizar la descarga.

**Encargado:**

Cualquier despachador que se encuentre de turno.

**Proceso:**

Al llegar la cisterna, el despachador que no esté atendiendo se acerca a la cisterna y procede a sacar los implementos para la descarga.

**Problema:**

La medida que se realiza con la varilla no es exacta, por tal motivo puede que el combustible no alcance en los tanques.

En algunas ocasiones se pasan por alto este parte del proceso y no se miden los tanques.

**Ítem 07**

La manguera se conecta con el codo visor a los tanques y la manguera de recuperación de vapores para proceder a descargar.

**Encargado:**

Realizado por el chofer de la empresa de transportes contratada.

**Proceso:**

Una vez que se realiza la medida de tanques, el chofer se encarga de conectar las mangueras en los tanques, donde se realizará la descarga de los combustibles.

**Problema:**

No se ha establecido que haya tanques cerrados encima de tanques, así como oleoductos desde el tanque al que se conectan las tuberías de descarga.

No se garantiza que el aceite que viene en cualquier tanque de pozo pueda conectar las mangueras a los tanques de la bomba, lo que podría resultar en una conexión de aceite defectuosa. Causar limitaciones financieras y de tiempo a la empresa al retirar los tanques y limpiar el tanque afectado.

**Ítem 08**

Se termina la descarga y se procede a desconectar mangueras y se tapan los orificios que se utilizaron para la descarga.

**Encargado:**

El responsable es el chofer de la empresa de transportes contratada.

**Proceso:**

Una vez terminada la descarga se procede a desconectar las mangueras, se tapan los orificios de los tanques del grifo.

**Problema:**

No se realiza verificación de pozos para confirmar si estaban vacíos.

El proceso de corte del tanque no ocurre; es decir, que el tanque se mueve bruscamente de un lado a otro para que todo el aceite que queda en la tubería del tanque se caiga, luego desenrolla las tuberías del tanque y saca el aceite de los tanques y luego los mete en los tanques. tanques de bomba.

**Ítem 09**

Se apunta la medida inicial y final de descarga de los tanques en un cuaderno u hojas sueltas.

**Encargado:**

Esta actividad la realiza cualquier despachador que esté de turno.

**Proceso:**

Al obtener la información de la medida realizada con la varilla, se apunta en un cuaderno u hoja cualquiera para continuar con el proceso de la descarga.

**Problema:**

En algunas ocasiones se omite este paso y no se toma nota.

Cuando se mide y se anota, esa información no es alcanzada al administrador de forma oportuna.

**Proceso de venta.**

**Ítem10**

No se emite comprobante de pago en todas las ventas realizadas.

**Encargado:**

Los responsables de emitir comprobante son los despachadores.

**Proceso:**

Al realizarse una venta, se debe consultar de forma obligatoria si el cliente necesita boleta de venta o factura de ser el caso.

De ser así el despachador debe utilizar la plataforma de facturación con la que cuenta la estación de servicios para posteriormente entregar el comprobante solicitado.

### **Problema.**

Un trabajador de la fábrica no proporciona comprobante de pago porque algunos clientes no preguntan y, a veces, porque el remitente no pregunta.

Al no realizar el comprobante de pago, descuidamos la información completa y oportuna de registros y transacciones.

Como no se ha proporcionado prueba de pago en ninguna operación, no es posible mantener un control comercial adecuado.

### **3.3. Determinar la confiabilidad de los métodos de control interno**

Mediante la realización de entrevistas al supervisor y consultas a los trabajadores de la fábrica, se logró identificar falencias relacionadas con el sistema de gestión interno que posee la empresa.

Cuestionario dirigido al área administrativa Empresa:

CAIDIESEL S&R S.A.C.

Tabla 9. Cuestionario aplicado a la empresa CAIDIESEL S&R S.A.C.

<b>Administrador</b>			
<b>Actividad o procedimiento</b>	<b>Alcance conceptual</b>	<b>Resultado</b>	<b>Valoración</b>
¿Quién es el responsable de las actividades de compras? ¿Qué aspectos de la planificación se contemplan?	El supervisor supervisa la compra y producción de la misma, conscientemente.	Lo que puede conducir a más o menos sobre compras.	No.
Los aspectos de autorización, permisos y desembelesos ¿Es llevado a cabo por agentes distintas?	El supervisor es el único encargado de todo esto.	El administrador es el único responsable de todo el proceso de compra también es fácil de cometer un error.	No.
¿Hay un archivo modificado que contiene los	Solo se trabaja con proveedor único, y no se	Trabajar con el mismo agente puede causar problemas.	No.

principales proveedores y sus precios?	cuenta con una base de datos de los precios.		
¿ Los contratos se hacen con los vendedores de vez en cuando con respecto a precios, condiciones y más?	No hay conversaciones periódicas con el agente ni se buscan nuevos proveedores.	Este es un desafío para la empresa, ya que a pesar del uso constante y la variabilidad de los precios globales, no hay cambio.	No.
¿Se advierte la presencia de un sistema de control de los proveedores?	Ausencia completa.	El hecho de que no haya exposición al mercado y los minoristas pueden perjudicar a la empresa, debido al potencial para crear un mejor trato.	No.
¿El formulario de pedido se personaliza para	El formulario de pedido no está listo para las	Sin historial de compra comprado.	No.

cada compra?	compras que se produzcan.		
¿Se trata de pedidos son limitados? ¿Hay una autoridad?	No se aplican.	No se aplican.	No.
¿Se conservan los datos de los pedidos de los clientes solicitados a los vendedores?	No existe un registro detallado de los pedidos de los clientes.	Sin eso, no hay plan de compras que se haya hecho en la historia con la próxima compra.	No.
¿Los pedidos se revisan antes del envío?	No hay garantía, considerando que solo el supervisor está a cargo de toda la actividad de compras.	Podría haber un error en el sistema y si no hubiera pruebas, no habría forma de prevenirlo.	No.
¿Se exigen a los proveedores la	Sí, hay una solicitud de		Sí.

corroboración de los pedidos?	confirmación.		
¿Se envía una copia del formulario de pedido y prueba de vendedores en la recepción y contadores?	No hay área de recepción y se envía a la oficina de contabilidad.	La falta de solicitudes de confirmación eleva el riesgo en las operaciones.	No.
<b>Actividad o procedimiento</b>	<b>Alcance conceptual</b>	<b>Resultado</b>	<b>Valoración</b>
¿Hay un área de recepción por donde pasan todos los artículos recibidos?	No se presenta.	Eleva el riesgo en las operaciones.	No.
¿Hay instrucciones escritas para recibir petróleo?	No se presenta.	Eleva el riesgo en las operaciones.	No.

<p>¿Las existencias almacenadas están organizadas de tal manera que pueden ser manejables y fáciles de administrar y contabilizar. de cosas?</p>	<p>Cada tipo de combustible tiene su propio tanque de almacenamiento.</p>	<p>Hay 4 artículos a la venta, cada uno en su propio tanque de almacenamiento, sin embargo, debido a su forma cilíndrica, la escala hecha a mano no permite determinar el contenido.</p>	<p>Sí.</p>
<p>¿Cuándo se realizará el registro?</p>	<p>El inventario está en marcha, cualquier cambio para cambiar los tanques un almacenamiento.</p>	<p>No hay estadísticas inesperadas, que pueden conducir al fraude por parte de un miembro de la empresa, sabiendo el momento exacto de la auditoría.</p>	<p>A veces.</p>
<p>¿Hay instrucciones escritas sobre el</p>	<p>No se presenta.</p>	<p>Eleva el riesgo en las operaciones.</p>	<p>No.</p>

cálculo físico?			
¿Se utilizan hojas pre numeradas para la verificación y su posterior control?	No se presenta.	Eleva el riesgo en las operaciones.	No.
¿Las auditorías físicas del repositorio son realizadas por personas distintas a los responsables de su almacenamiento?	Los agentes se encargan de todo esto.	Ser la misma persona aumenta las posibilidades de engaño.	No.
<b>Actividad o procedimiento</b>	<b>Alcance conceptual</b>	<b>Resultado</b>	<b>Valoración</b>
¿Mantenga un registro de las fechas de	Sin revisión sistemática.	Con esto en mente, puede haber más o menos compras.	No.

transición grupos de valores de forma regular?			
¿Monitorea de forma sistemática los diferentes aspectos de los artículos vendidos, como plazo de rotación, número de pedidos, cantidad de veces de agotamiento de stocks?	No se presenta.	Eleva el riesgo en las operaciones.	No.
¿Existe un stock mínimo a tener en almacén?	No se presenta.	Eleva el riesgo en las operaciones.	No.
<b>Actividad o procedimiento</b>	<b>Alcance conceptual</b>	<b>Resultado</b>	<b>Valoración</b>

<p>¿Se llevan a cabo ventas al crédito y al contado?</p>	<p>Sí, aplica plenamente.</p>	<p>Es importante establecer un sistema en torno al negocio de las tarjetas de crédito. Porque también puede haber un filtro para esto.</p>	<p>Sí</p>
<p>¿Se emite comprobante de venta en toda operación?</p>	<p>No.</p>	<p>Nos hemos asegurado de que no siempre se proporcionen recibos de venta. Esto crea la falta de fiabilidad del conocimiento.</p>	<p>No.</p>
<p>¿Existe un proceso para realizar la venta al crédito?</p>	<p>Sí, aplica plenamente.</p>	<p>Hay una forma de vender crédito, por lo que hay menos riesgo de fraude.</p>	<p>Sí.</p>
<p>¿Existe alguna autorización para realizar venta al crédito?</p>	<p>Sí, aplica plenamente.</p>	<p>Los acreedores no pueden vender a crédito, simplemente ocurre con un</p>	<p>Sí.</p>

		contrato, lo que reduce las posibilidades de fraude.	
¿Se realizan verificaciones por personas independientes que confirmen el adecuado funcionamiento y control del circuito de ventas?	No hay verificaciones.	Puede haber algún tipo de fraude en el comercio, ya que se utilizan una variedad de métodos, que pueden identificarse al realizar estos controles.	No.
¿Se realiza un control a los dispensadores de combustible para que estos no sean manipulados por los griferos?	No se aplica.	No existe una revisión de las máquinas por lo cual los despachadores pueden manipular el cambio de precio en los surtidores, ocasionando pérdidas	No.

		en la empresa.	
¿Existe políticas de atención al cliente?	No se aplica.	No hay instrucciones escritas que describan lo que debe hacer con el cliente.	No.
¿Existe una cantidad máxima permitida de manejo de efectivo para el despachador?	No se aplica.	Esto da como resultado que se muestren más ingresos, la integridad del despachador, como el negocio de la compañía.	No.
¿Se realiza algún tipo de arqueo inopinado?	No se aplica.	El remitente puede estar utilizando los fondos para otras actividades fuera de la empresa.	No.

Fuente: Elaboración propia.

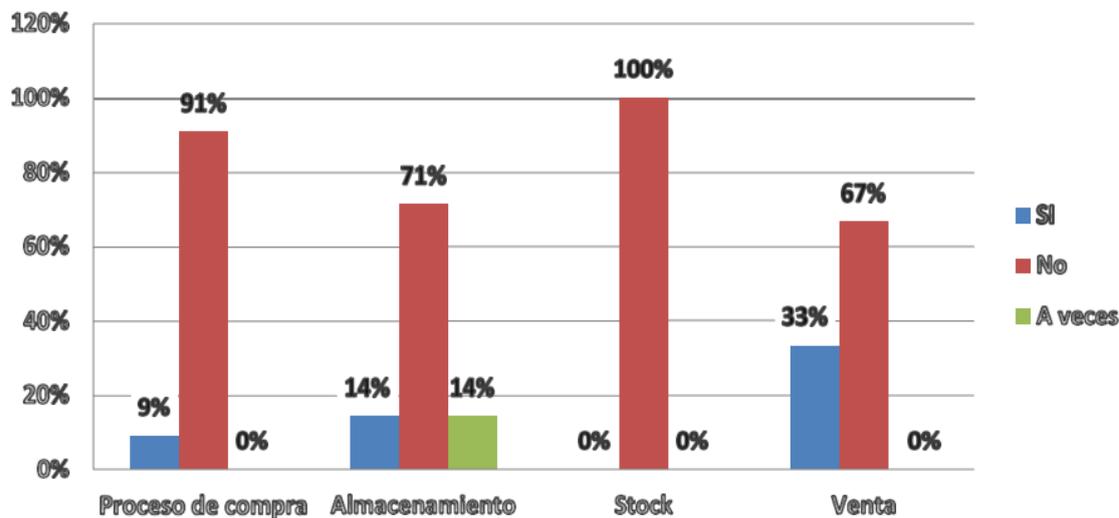


Figura 3. Nivel de confianza según cuestionario a administrador

Fuente: Elaboración propia.

Según la recopilación de datos obtenidos mediante encuesta realizada en la estación de servicios CAIDIESEL S&R S.A.C., podemos observar que en todos los procesos considerados existen deficiencias.

-A la hora de comprar, la falta de controles es alta, por lo que el 91% de las acciones no se realizan, lo que genera dificultades para realizar a tiempo los requerimientos de combustible necesarios. Se omiten pasos como el supervisado por el supervisor, así como la falta de un libro de trabajo detallado para cada área involucrada en la compra. De las transacciones, solo el 9% se requiere para cumplir con los requisitos para la compra final.

-En almacenamiento hay un 71% de los artículos considerados en este estudio que no ocurrieron y al menos un 14% y en ocasiones diferencias. En el caso de actividades inexistentes, parece que no existe un manual que describa las

pautas para el mantenimiento como la recepción, debido a la falta de esta, se crea una recepción fuerte que genera un problema y una falta de corrección durante el aceite. ingreso a tanques. Las grabaciones físicas no se hacen con frecuencia o de manera inesperada como parte de los controles, no hay corrección con el formulario que ya se ha fijado donde se tiene constancia de lo recibido.

–Los métodos realizados no se consideran con base en el análisis de la investigación que se llevó a cabo y se muestran en nuestro gráfico sobre el fracaso del 100% de corrección. El hacinamiento en cada tanque debe ser crucial para tener la cantidad de combustible adecuada para nuestro cliente y nuestra empresa. El monitoreo de transacciones medianas no pasa a determinar el tamaño de nuestro negocio, ya que este es un factor muy circular, es importante monitorear el almacenamiento adecuado, así como otros mecanismos que contribuyen a la eficiencia.

–La entrevista que se realizó nos permite tener más actividades para impulsar las ventas. Según el análisis según el gráfico, el 67% no tiene controles, por lo que se supone que existen debilidades que dificultan el buen desempeño de las empresas. Las ventas son la columna vertebral de cualquier negocio y es importante para usted mantenerse en el mercado y por esta razón es importante tener un buen control sobre el servicio al cliente, la gestión financiera y las facilidades de compra como el crédito, el seguimiento regular y la política.

## Cuestionario de control interno

Empresa: CAIDIESEL S&R S.A.C.

Aplicado a: Trabajadores de planta.

Tabla 5. Cuestionario de control interno

<b>Trabajadores de planta</b>			
<b>Procedimiento o actividad</b>	<b>Alcance conceptual</b>	<b>Resultado</b>	<b>Valoración</b>
¿Los encargados de las actividades de compras son diversos?	No se presenta.	Eleva el riesgo en las operaciones.	No.
¿Los encargados de las actividades de autorización, ejecución y pago son diversos?	No se presenta.	Eleva el riesgo en las operaciones.	No.
¿El responsable de las actividades de compra, separa	Sí, aplica plenamente.	Es positivo puesto que realizar varias funciones puede devenir en fraude.	Si.

debidamente las funciones de descarga y venta de productos?			
¿Se reporta al área de operarios de planta cuando se realiza una operación de compra?	No se presenta.	Eleva el riesgo en las operaciones.	No.
<b>Procedimiento o actividad</b>	<b>Alcance conceptual</b>	<b>Resultado</b>	<b>Valoración</b>
¿Existe un único punto de recepción por el cual pasan todas las existencias que se reciben?	Sí, se advierte la presencia de un tanque de almacenamiento para cada tipo de producto combustible.	Disminuye el riesgo en las operaciones.	Sí.

¿Se advierte la presencia de instrucciones con soporte escrito idóneas para recibir el combustible?	Por cada cambio que se produce diariamente por la mañana, se mide la cantidad de aceite en los tanques de almacenamiento.	Las tareas no pueden funcionar de manera eficiente porque no hay un libro de trabajo.	No.
¿El almacenamiento almacenado está diseñado de manera que apoye y agilice la gestión y número de items?	No se presenta.	Eleva el riesgo en las operaciones.	No.
¿Se realizan inventarios inopinados?	No se presenta.	Eleva el riesgo en las operaciones.	No.
¿Hay suficientes instrucciones	No se presenta.	Eleva el riesgo en las operaciones.	No.

escrita para el manejo de materiales?			
¿Los papeles numéricos se utilizan para la verificación y corrección de seguimiento?	No se presenta.	Eleva el riesgo en las operaciones.	No.
¿Se realiza el recuento físico de los almacenes por personas diferentes a los responsables de su custodia?	No se presenta.	Eleva el riesgo en las operaciones.	No.
<b>Procedimiento o actividad</b>	<b>Alcance conceptual</b>	<b>Resultado</b>	<b>Valoración</b>

¿Administre sistemáticamente las diversas categorías de artículos vendidos, como el tiempo de devolución, el monto del pedido, la cantidad de tiempo dedicado?	No se presenta.	Eleva el riesgo en las operaciones.	No.
¿Existe un stock mínimo a tener en almacén?	No se presenta.	Eleva el riesgo en las operaciones.	No.
<b>Procedimiento o actividad</b>	<b>Alcance conceptual</b>	<b>Resultado</b>	<b>Valoración</b>
¿Se hacen ventas al crédito y al contado?	Sí.	Es importante establecer un sistema en torno al negocio de las tarjetas de crédito. Porque también	Sí.

		puede haber un filtro para esto.	
¿Se proporciona prueba de venta en todos los casos?	No.	Esto conduce a la inestabilidad en la mayoría de las cuentas.	No.
¿Hay una manera de vender a crédito?	Sí.	Hay una forma de vender crédito y esto es un trato, por lo que hay menos riesgo de fraude.	Sí.
¿Se requiere permiso para este tipo de negocio de tarjeta de crédito?	Sí.	Está permitido por la dirección o gerencia y se hace por contrato, por lo que se minimiza la posibilidad de cualquier error.	Sí.
¿Las confirmaciones las hacen personas	No.	Puede haber algún tipo de fraude en el comercio, ya que se	No.

que asegura el correcto funcionamiento es controlar el entorno empresarial?		utilizan una variedad de métodos, que pueden identificarse al realizar estos controles.	
¿Se hacen ajustes al suministro de combustible para que no sea perturbado por las cintas?	No.	No hay repetición, solo repite cuando falla.	No.
¿Hay planes para ayudar a los clientes?	No.	No hay libro de atención al cliente. Servicio solo basado en la experiencia personal.	No.
¿Hay una serie de tarifas permitidas para	No.	Se deposita casi terminando el	No.

el despachador?		turno.	
¿Se realiza algún tipo de arqueo inopinado?	No.	El cierre de la operación solo tiene lugar cuando el cambio será revertido.	No.

Fuente: Elaboración propia.

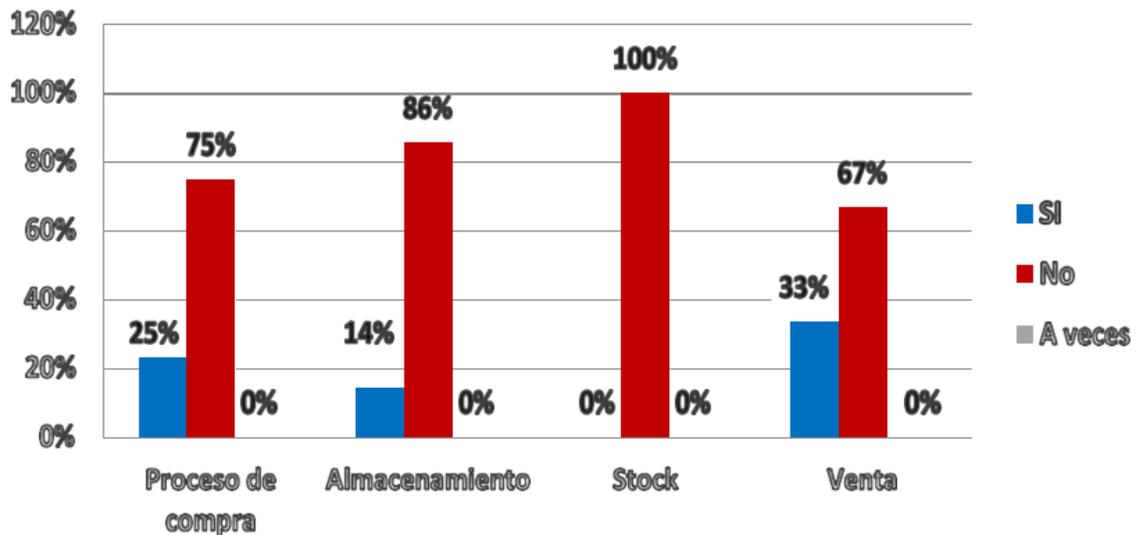


Figura 5. Nivel de confianza 2.

Fuente: Elaboración propia.

Con base en los hallazgos de las consultas realizadas a los remitentes en CAIDIESEL S&R S.A.C., se pueden identificar las debilidades encontradas en cualquiera de los métodos que analiza el investigador.

-La compra, sobre todo como dispositivo de control, no es segura en un 75% ya que la compra la hace el supervisor y es la que tiene las reglas para darle al vendedor. Lo bueno es que no interfiere con la otra parte del proceso y te permite reducir el riesgo asociado con otras actividades fraudulentas.

-En el almacenamiento, según los datos recopilados, parece que no hay control. Dado que no existe un manual con instrucciones escritas, se vuelve cada vez más importante contar con un sistema para respaldar las buenas relaciones de trabajo con el personal y los colegas que supervisan el área. De

igual forma, la utilización del registro en el registro completo de la información en tiempo y forma, esto será de gran ayuda en la verificación posterior. Como se muestra, el 86% representado en el gráfico muestra las deficiencias del proceso, lo que afecta la resiliencia de la empresa en términos de opciones sobre acciones.

-En el proceso de stock según el cuestionario aplicado y nuestro análisis graficado en las barras nos muestra de forma clara en un 100 % que no hay ningún tipo de control en cuanto al manejo de sus existencias y por ende las políticas en relación al abastecimiento de las existencias del grifo son inexistentes. Dicho análisis nos permite ver que no existe una cantidad mínima para almacenaje en tanques ocasionando que se puedan quedar sin producto y perjudicar a la empresa.

-En ventas pudimos encontrar un 67% de debilidades en la gestión, siendo un área que obviamente tiene algunas falencias. El mayor error es que la licencia no se emite en todas las ventas, lo que genera información poco confiable sobre las ventas reales. Otras falencias que se pueden apreciar como en algunas áreas son la falta de libros y planes de mercadeo, manejo financiero, entre otros.

### **3.4. Determinar indicadores de gestión de inventarios.**

A continuación, presentamos los indicadores de gestión de inventarios:

### Promedio inventarios.

Tabla 6. Plazo medio de inventarios

Periodo	2020	2021
$(\text{Inventarios} \times 360) / \text{Costo de ventas}$	64.44	67.06

Fuente:

Elaboración propia.

En el periodo 2020-2021, este indicador ha evidenciado una gestión favorable.

Este ratio nos permite analizar la rotación de las existencias en días. En el periodo 2020 puede observarse que el producto tiene una rotación cada 64 días aproximadamente, mientras que en el año siguiente 2021 muestra una rotación de existencias cada 67 días, es decir el tiempo es mucho mayor de lo cual podemos concluir que la demanda ha disminuido, reduciendo el stock de forma menos frecuente.

### Rotación de inventarios N° veces.

Tabla 7. Rotación de inventarios

Periodo	2020	2021
$360 / \text{Plazo medio de inventarios}$	$= \underline{360}$	$= \underline{360}$

	64.44	67.06
<b>N° veces =</b>	5.59	5.37

Fuente: Elaboración propia.

La rotación de existencias de la empresa en estudio, según la aplicación de la ratio nos indica para el periodo 2020 una rotación de un aproximado de 5 veces al año. Sin embargo, en el siguiente año como se muestra en el cálculo realizado, nos indica que hay un aumento aproximándose a las 5 veces por año. Esto debido a que el parque automotor ha venido en constante crecimiento generando una estabilidad en el consumo y por tanto mayor rotación de los combustibles.

#### **Rotación de existencias N° días.**

#### **Volumen de compra.**

Tabla 9. Volumen de compra

<b>Periodo</b>	<b>2020</b>	<b>2021</b>
	= <u>1,405,701.00</u>	= <u>2,872,176.00</u>
Valor compras / Total ventas	1,535,864.00	3,028,841.00
Valor %	92%	95

Fuente: Elaboración propia.

Este ratio nos permite conocer en qué porcentaje se encuentra las compras respectode las ventas de un periodo. En este ratio se puede observar que el porcentaje de compras representa un 92% de las ventas, mientras que en el año 2021 representa un 95% de las ventas. Se observa que hay un aumento de un 3 % aproximadamente por las compras indicando que hay mayor adquisición del producto.

### **Diseñar controles internos para la gestión de existencias en CAIDIESEL S&R S.A.C., periodo 2020-2021.**

A partir de lo hallado se propone una serie de controles internos para mejorar la gestión de existencias en la empresa.

A continuación, presentamos los manuales de cada uno de los procedimientos que hemos venido analizando, gestión de stock, adquisición, almacenamiento y venta; estos tendrán una persona encargada, la cual velará por el cumplimiento de dichos manuales.

### **Diseño de controles internos para los procesos de stock, adquisición, almacenamiento y venta.**

#### **Diseño de controles internos para el proceso de stock.**

Tabla 11. Diseño de controles internos para el proceso de stock

Proceso de stock		
Problema	Documentos	Responsable
<p>1) La medición del combustible que posee cada tanque se hace con una varilla de fierro (con medidas a manera de regla) a través de un orificio acondicionado que tienen estos tanques.</p> <p>2) Se apunta los saldos de la medición de tanques en un cuaderno.</p>	<p>1) Manual de procedimientos para la gestión de stock.</p> <p>2) Formato pre numerado para la toma de numeración de dispensadores.</p> <p>3) Formato pre numerado para registro de saldos de tanques.</p>	<p>1) Jefe de playa</p> <p>2) Asistente administrativo</p> <p>3) Administrador</p>

## CONCLUSIONES

A través del uso de flujograma se describió y analizó la estrategia de gestión de las existencias al interior de la empresa CAIDIESEL S&R S.A.C., de esta manera, se concluye que existen varias situaciones que están incidiendo de manera desfavorable en la eficiencia de la empresa.

Se observa que no hay un registro de hora de ingreso ni salida y por tanto los trabajadores pueden llegar tarde, la cuantificación de los tanques no es precisa por su forma ovoide, el registro se realiza y consigan sobre soportes fácilmente alterables, el administrador no confirma la información que le alcanza el jefe de playa ni la lleva al área contable de manera oportuna, no hay seguimiento por parte de algún colaborador de la organización en el transcurso de la planta hasta la empresa, ausencia de un procedimiento de verificación del tipo y la cantidad de combustible ostentado, además los despachadores no expiden comprobante de pago en todas sus ventas.

Después de enviar los cuestionarios al administrador y al personal de planta, concluimos que existen varias deficiencias en el manejo de inventarios, en primer lugar, no existe un manual organizacional y funcional ni lineamientos comerciales. Lo que al final les da a los trabajadores mucho espacio para la improvisación. Tampoco hay adquisiciones previstas y no se está reevaluando el contrato con el único proveedor actual, aunque ya ha habido problemas con el suministro de combustible. Los almacenes no cuentan con tecnología que mida con precisión el combustible almacenado, lo que puede generar

información incorrecta en los registros de la empresa y compras de combustible inexactas. Los despachadores no emiten comprobantes de pago de todas las ventas realizadas, lo que también da lugar a errores en los registros de la empresa. No existen controles internos ni auditorías externas en la empresa.

De los ratios podemos concluir que con motivo del 2020, 2021 se incrementó la rotación de stock y también el volumen de compra, esto es señal de mayor demanda en la empresa por el crecimiento del parque vehicular en la región.

## RECOMENDACIONES

Se recomienda a la empresa mejorar la gestión de existencias a través de las siguientes medidas.

Se recomienda que los controles internos sean implementados de manera oportuna en el plazo de sesenta días a fin de que la empresa trabaje con un mayor grado de confiabilidad y seguridad con respecto a fraudes o pérdida de sus bienes.

Se recomienda que de forma progresiva se vayan implementando los controles internos condicionados por la adquisición de tecnología, pues al necesitar un desembolso se requerirá de un mayor seguimiento para materializarse, no obstante, consideramos que es la decisión con mayor impacto que puede realizar la empresa para ostentar una óptima gestión de existencias.

Se recomienda llevar a cabo capacitaciones a todos los colaboradores sobre los controles internos implementados y el nuevo MOF y organigrama; explicando la significancia que traerán para el logro de los objetivos organizacionales y empresariales.

## REFERENCIAS

- Acosta Ruiz, N.; Villafuerte de la Cruz, A.; Soto Abanto, S. E.; Chavez Huashuayllo, H. L. (2021). Control interno y gestión financiera de una empresa proveedora de alimentos. *Sapienza: International Journal of Interdisciplinary Studies*, 2(4), 180–191, 2021. <https://journals.sapienzaeditorial.com/index.php/SIJIS/article/view/155>
- Almanza Hurtado, D. (2019). Mecanismos de control interno para mejorar los resultados de un programa social: Programa Jóvenes a la Obra. *Quipukamayoc*, 27(55), 47–54. <https://doi.org/10.15381/quipu.v27i55.16165>
- Causil-Lengua, C., Bravo-Yepes, A., & Becerra-Ossa, J. (2021). Diagnóstico del Sistema de Control Interno en la Fundación vida nueva y digna de la ciudad de Montería. *Revista Científica Anfibios*, 4(2), 11-19. <https://doi.org/10.37979/afb.2021v4n2.90>
- Espinoza Farfán, V.N. y Vázquez Loaiza, J.P. 2021. Determinantes del control interno en la gestión del crédito de las cooperativas del Ecuador. *Apuntes Contables*. 27 (oct. 2020), 95–111. <https://doi.org/10.18601/16577175.n27.06>
- Mayorga Díaz, M.P. y Llagua Tubón, V.G. 2018. La evaluación del sistema del control interno como soporte estratégico en la gestión de objetivos en las finanzas populares del Ecuador. *Apuntes Contables*. 21 (may

2018), 117–126. <https://doi.org/10.18601/16577175.n21.09>

Mendoza Paredes, M. (2020). Implementación del sistema de control interno en la gestión administrativa de las unidades ejecutoras del ministerio del interior en el sur del Perú. *Revista De Investigaciones De La Escuela De Posgrado De La UNA PUNO*, 9(2), 1610 - 1618. <https://doi.org/10.26788/riepg.v9i2.2111>

Núñez Cerrate, F. F. (2019). Propuesta para mejorar la gestión del sistema de control interno. Caso: Municipalidad provincial de Bolognesi – Ancash, 2018. *Revista gobierno y gestión pública*, 6(2), 28- 42. <https://doi.org/10.24265/iggp.2019.v6n2.03>

Ramón Ruffner, J. G. (2004). EL CONTROL INTERNO EN LAS EMPRESAS PRIVADAS. *Quipukamayoc*, 11(22), 81–87. <https://doi.org/10.15381/quipu.v11i22.5476>

Sanabria-Boudri, F. M. (2021). Análisis del control interno en PYMES del Perú [Analysis of internal control in SMEs in Peru]. *Revista Multidisciplinaria Perspectivas Investigativas/Multidisciplinary Journal Investigative Perspectives*, 1(1), 9–13. Recuperado a partir de <https://rperspectivasinvestigativas.org/ojs/index.php/multidisciplinaria/article/view/18>

Santa Cruz Marín, M. (2015). El control interno basado en el modelo COSO. *Revista De Investigación Valor Contable*, 1(1). <https://doi.org/10.17162/rivc.v1i1.832>

Urdanegui, R. (2019). El control interno en las empresas. *Review of Global Management*, 4(1), 13. <https://doi.org/10.19083/rgm.v4i1.911>

Vega de la Cruz, L., & Marrero Delgado, F. (2021). Evolución del control interno hacia una gestión integrada al control de gestión. *Revista Internacional De administración*, (10), 211-230. <https://doi.org/10.32719/25506641.2021.10.10>