



Control interno de inventario y la gestión de resultados de un emporio comercial de la región de San Martín - Perú

Internal inventory control and performance management of a commercial enterprise in the San Martin region – Peru

Mercy García Peña¹  , Liz Shirley López Ocmin¹  , Rafael Romero-Carazas¹  

RESUMEN

Uno de los procesos esenciales que, a su vez, es implementado en una entidad con el propósito de facilitar un grado elevado de seguridad, respecto al cumplimiento de sus metas propuestas, es el control interno. Así, dicho control cumple un rol determinante en el engranaje administrativo contable en el sector empresarial. De ahí que el objetivo haya estado direccionado a determinar la correspondencia existente entre el control interno de inventario con la gestión de resultados de un emporio comercial de la región de San Martín-Perú. Para ello, se acudió a un estudio con enfoque cuantitativo, de diseño no experimental correlacional y transversal. Como resultado, a través del examen de correlación, aplicando el método de Rho de Spearman, se pudo comprobar que existe una relación determinante, derivada del control de recepción de productos con la gestión de resultados. Igualmente, se evidencia como el control interno de inventario posee un vínculo indisoluble con la gestión de resultados de los negocios en el emporio comercial de dicha región.

Palabras clave: administración financiera, auditoría de gestión, contabilidad, empresa, gestión.

Clasificación JEL: D24; O14; M41

Recibido: 17-05-2025

Revisado: 25-05-2025

Aceptado: 15-06-2025

Publicado: 04-07-2025

Editor: Carlos Alberto Gómez Cano 

¹Universidad Peruana Unión. Lima, Perú.

Citar como: García, M., López, L. y Romero-Carazas, R. (2025). Control interno de inventario y la gestión de resultados de un emporio comercial de la región de San Martín – Perú. *Región Científica*, 2(2), 202592. <https://doi.org/10.58763/rc202592>

INTRODUCCIÓN

Históricamente, se ha evidenciado que aquello que da vida y desarrollo a los negocios es la adquisición y comercialización de capitales, de ahí surge la relevancia que posee el manejo interno de inventario en los mismos. Para Larrinaga *et al.* (2019), De la Cuesta *et al.* (2019) y Quispe *et al.* (2022) el manejo contable ha permitido a las empresas conservar el control de forma oportuna, así como conocer los resultados al final de cada periodo para hacer frente y tomar decisiones ante las situaciones presentadas, es decir, existe una relación directamente proporcional entre el control interno efectivo y el cumplimiento de los fines corporativos de forma exitosa.



En un estudio realizado por Suárez (2018) se ha evidenciado un problema respecto al control interno (CI) de almacén, en donde solo el 63 % de los trabajadores pensaban que la empresa cumplía con dicha actividad; algo que terminó afectando, de cierta manera, a la gestión de inventario y a las demás actividades que realizaban. A esto se le suma lo expuesto por Alzeban (2019), Suárez *et al.* (2019), Vera (2020) y Schlechter *et al.* (2023), quienes han puesto en evidencia la inexistencia de manuales de organización, así como la nula capacitación para los trabajadores del almacén, lo que conlleva a que no se comuniquen las deficiencias del CI de manera oportuna, perjudicando notablemente la realización de actividades.

Al respecto, Juca *et al.* (2019), Ruiz y Puga (2019) y Magno *et al.* (2019) han manifestado que la falta de un correcto proceso de control interno de los inventarios (CII), genera efectos negativos en los resultados, lo cual se refleja en los estados de resultados de las organizaciones. Por su parte, García y Sánchez (2019) han descrito que, cuando existe un índice de riesgo eminente en el CI, este tiene incidencias en la administración de inventario, volviéndola inadecuada y, por ende, ocasionando problemas en el cumplimiento de las políticas en las empresas. Por lo tanto, dicho control es un factor significativo durante todo el proceso de vida de una empresa. Tal y como lo han indicado Pavón (2019) y Morales *et al.* (2023), este CII contribuye a que las empresas optimicen sus procesos claves de negocio, lo que facilita que aquellas puedan administrar de manera eficiente sus recursos en la puesta en práctica de sus actividades comerciales.

En este contexto, se analiza un problema que se presenta en gran parte de los negocios comerciales acerca de cómo estos desarrollan el CII y la gestión de resultados. Cabe resaltar que se trata de un tema desconocido para la mayoría de los negocios, particularmente, en cuanto a las medidas que deben implementar o mejorar para manejar adecuadamente el ingreso de los productos al almacén; cosa que viene limitando el incremento de sus utilidades. Asimismo, los beneficiados directos son los comerciantes de esta parte del Perú, debido a que se conocen las debilidades que poseen en el control de los diversos productos que ingresan en el almacén y cómo esto se relaciona con los rendimientos obtenidos en el periodo.

Respecto a la historia de este emporio, conocido como “José Olaya”, fue creado en setiembre de 1994, con el nombre de “Campo ferial” y se encuentra ubicado en 5N, Nueva Cajamarca 22846. Dichos establecimientos comerciales contribuyen al desarrollo socioeconómico del distrito y de la región de San Martín, puesto que es un lugar donde se comercializa una gran variedad de productos proveniente de las tres regiones del país. Así, específicamente en el sector de abarrotes, se ha podido percibir que los comerciantes tienen ciertas dificultades para la recepción de los diversos bienes que llegan al establecimiento, debido a que en varias ocasiones han recibido mercadería deteriorada o dañada; algo cuyo resultado es que dichos productos dejen de venderse y no puedan atender la demanda de sus clientes.

A ello se le suma que, en ciertas ocasiones, olvidan el número exacto de productos con que cuentan en el almacén y, por algunos productos ser de vencimiento corto, se ven afectados cuando existe poca rotación de los mismos. Adicionalmente, se percibió que cierta parte de los comerciantes aún ejecutan métodos tradicionales para el ingreso de la mercadería, puesto que no son capaces de codificar los productos, ni los pueden ubicar en las áreas adecuadas según el nivel de rotación, generando que tanto la evaluación como la actualización del inventario sea incoherente.

Por otro lado, los comerciantes mayoristas en varias ocasiones han incurrido en gastos innecesarios, todo ello derivado del desconocimiento de la cantidad de productos en el almacén, lo cual ha producido una reducción de los ingresos y beneficios en los últimos periodos, puesto que el capital invertido en los negocios no se ha visto reflejado en el rendimiento de las ventas. Esta situación podría generar que los comerciantes presenten problemas de liquidez y, de esa manera, ocasionar el incumplimiento con sus obligaciones de pago a proveedores, trabajadores, servicios, entre otros, o incluso podría ocasionar que en un corto plazo se registren pérdidas afectando considerablemente a la continuidad de sus actividades. Por lo tanto, el objetivo se dirigió a determinar la relación del CII con la gestión de resultados de un emporio comercial de la región de San Martín-Perú.

METODOLOGÍA

El diseño investigativo fue de tipo no experimental, es decir, no se realizó ninguna modificación de la información recolectada de las variables de CI, inventario, ni de gestión de resultados; más bien, se basó en el estudio de los elementos de acuerdo a como fueron recolectados en la realidad estudiada. De igual forma, fue correlacional, debido a que estuvo direccionada a la determinación de la asociación entre diversas variables que se encontraron bajo estudio.

Por otro lado, el estudio fue de corte transversal, pues la recogida de datos se llevó a cabo en un periodo

planificado. Así, la muestra estuvo integrada por 30 negocios mayoristas del sector abarrotes, del emporio comercial de Nueva Cajamarca en la Región de San Martín, quienes habían sido comerciantes mayoristas con más de una década de trabajo de experiencia en el sector abarrotes en la Parada Nueva Cajamarca.

Se aplicó un cuestionario como instrumento de control, conformado por 14 ítems que se encontraron distribuidos en sus tres dimensiones, donde el primero de ellos fue el control de recepción de productos (6), el segundo correspondió al ingreso de inventarios (4), y el último correspondió a las acciones de monitoreo (4). La escala empleada fue ordinal de tipo Likert, con cinco apreciaciones: totalmente en desacuerdo, en desacuerdo, indiferente, de acuerdo y totalmente de acuerdo. Para la categorización de la variable, se utilizaron las siguientes escalas de evaluación: CII bajo (14–28 puntos); CII medio (29–56 puntos); CII alto (57–70 puntos).

Por su parte, el instrumento de gestión de resultados estuvo integrado por 12 ítems que se distribuyeron en sus tres dimensiones, donde la primera de ellas correspondió a mercaderías (4), la segunda fue el beneficio contable (4), y la última estuvo conformada por las acciones de rendimiento (4). Como en el caso anterior, fue empleada la misma escala. Para la categorización de la variable, se emplearon las siguientes escalas de evaluación: gestión de resultados bajo (12–24 puntos); gestión de resultados medio (25–48 puntos); y gestión de resultados alto (49–60 puntos).

Los instrumentos investigativos fueron estructurados por los autores y validados por expertos en el Perú. Potencialmente, se aplicó una prueba de confiabilidad, considerando el coeficiente del Alfa de Cronbach. Para ello, se realizó una prueba piloto con 30 colaboradores (representantes de los negocios mayoristas), obteniendo para el cuestionario de control de inventarios un coeficiente de Alfa de Cronbach igual a 0.981 (Confiabilidad Excelente); mientras que, para el cuestionario de gestión de resultados, fue igual a 0.979 (Confiabilidad excelente). Con todo, los instrumentos (cuestionarios) fueron acertados para su aplicación, de modo que los resultados presentados fueron confiables.

Para el procesamiento, se utilizó el programa Microsoft Excel, donde se elaboró una data de manera ordenada de acuerdo a cada una de las variables. Además, se manejó el programa de estadística SPSS para el análisis de las variables, donde se inició con la puesta en práctica de la prueba de normalidad para determinar el coeficiente de correlación (CC), que se llevó a cabo en el estudio de la relación derivada entre las variables de estudio, a partir de la cual se evidenció que los datos tuvieron un comportamiento no normal, encontrándose para la variable CII un nivel de significancia de 0.036 y de 0.020 para la variable gestión de resultados. Esto arrojó como que ambos valores fueran menores a 0.05 (5 %) con un margen de error permitido. Finalmente, el estadístico aplicado para medir la relación entre dimensiones y variables fue el Rho de Spearman.

RESULTADOS

En la *Tabla 1*, se presenta la relación del control de la recepción de productos con la gestión de resultados de los negocios del emporio comercial de la región de San Martín Perú. Se debe advertir que hubo una relación positiva considerable entre el control de recepción de productos y la gestión de resultados, encontrándose un CC Rho de Spearman igual a 0.745, lo cual significó que, a un nivel alto de control de recepción de productos, le correspondió un nivel alto de gestión de resultados en los negocios motivo de estudio. De esta manera, la relación existente fue significativa, esto es, que los datos de los resultados fueron confiables, pues al estudiar lo mismo en poblaciones y muestras similares se esperó que los resultados fuesen equivalentes.

Tabla 1.

Relación entre control de recepción de productos y gestión de resultados

			Control de recepción de productos	Gestión de resultados
Rho de Spearman	Control de recepción de productos	CC	1,000	,745**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	30	30
	Gestión de resultados	CC	,745**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	30	30

** . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 2.
Relación entre el ingreso de inventarios y la gestión de resultados

			Ingreso de inventarios	Gestión de resultados
Rho de Spearman	Ingreso de inventarios	CC	1,000	,747**
		Sig. (bilateral)	.	,000
	N	30	30	
	Gestión de resultados	CC	,747**	1,000
Sig. (bilateral)		,000	.	
		N	30	30

** . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).

Fuente: Elaboración propia.

La *Tabla 2* se refleja la relación del ingreso de inventarios con la gestión de resultados de los negocios del emporio comercial de la región de San Martín-Perú. Se constata que hubo relación positiva considerable entre el ingreso de inventarios y la gestión de resultados, encontrándose un CC Rho de Spearman igual a 0.747. Este valor significó que la relación existente fue directamente proporcional, es decir que a un nivel alto de ingreso de inventarios le correspondió un nivel alto de gestión de resultados en los negocios motivo de estudio. A su vez, la relación existente fue significativa. Esto garantizó que los resultados presentados fuesen válidos, en otras palabras, estos resultados se podían generalizar debido a que se esperaba que, en otras investigaciones con poblaciones y muestras similares, se obtuviesen resultados equivalentes.

Tabla 3.
Relación entre acciones para el monitoreo y la gestión de resultados

			Acciones de monitoreo	Gestión de resultados
Rho de Spearman	Acciones de monitoreo	CC	1,000	,721**
		Sig. (bilateral)	.	,000
	N	30	30	
	Gestión de resultados	CC	,721**	1,000
Sig. (bilateral)		,000	.	
		N	30	30

** . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).

Fuente: Elaboración propia.

La *Tabla 3* muestra la relación de las acciones de monitorización con la gestión de resultados de los negocios del emporio comercial de la región de San Martín-Perú. Asimismo, hubo relación positiva considerable entre las acciones de monitoreo y la gestión de resultados, encontrándose un CC Rho de Spearman igual a 0.721. Entendiéndose así que la relación descubierta fue directamente proporcional, es decir, a un nivel alto de la variable, le correspondió un nivel alto de otra variable. O sea, cuando las acciones de monitoreo son de nivel alto o cuando hay acciones bien ejecutadas, la gestión de resultados —según análisis estadísticos— también es de nivel alto, por lo que los procesos pertinentes son ejecutados de manera eficientemente.

Tabla 4.
Relación entre el CII y la gestión de resultados

			CII	Gestión de resultados
Rho de Spearman	CII	CC	1,000	,740**
		Sig. (bilateral)	.	,000
	N	30	30	
	Gestión de resultados	CC	,740**	1,000
Sig. (bilateral)		,000	.	
		N	30	30

** . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).

Fuente: Elaboración propia.

En la *Tabla 4*, se evidencia la relación del CII con la gestión de resultados de los negocios del emporio comercial de la región de San Martín-Perú. También se obtuvo como resultado una relación positiva considerable entre el CII y la gestión de resultados, encontrándose un CC Rho de Spearman igual a 0.740. Con este resultado se estableció que la relación entre ambas variables era directamente proporcional. Cuando el valor de una de ellas fue alto, esto significó que el valor de la otra variable también lo fue. Entendiendo así que, si el CII tenía un nivel alto, entonces, el nivel de la gestión de resultados en los negocios del emporio comercial de la región de San Martín-Perú, también tendría un nivel equivalente (alto).

Asimismo, la relación existente fue significativa, con lo cual se explica que los resultados mostrados obedecen a una particularidad de validez, por lo cual estos datos se pueden generalizar, esperando que en otras investigaciones se encuentren resultados equivalentes, para los casos en que se estudien poblaciones y muestras equivalentes, así como a la aplicación de los instrumentos al de este estudio.

Por lo tanto, se procede a analizar, interpretar y discutir los resultados encontrados con los manifestados por otros investigadores. Se inicia con el objetivo específico. Así, se encontró que la dimensión “control de recepción de productos” se relaciona significativamente con la variable “gestión de resultados”, puesto que su valor de significancia es $0,000 < 0.05$. De esta manera, se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis de investigación específica 1. Esto significa que, si la etapa de control de recepción de productos presenta deficiencias, también la presentará la gestión de resultados, lo que sucede en los negocios mencionados anteriormente, puesto que se evidencia que no realizan una verificación de los productos al momento de recibirlos, ni en su cantidad. Además, la mayoría no contó con una guía de despacho de mercadería y un lugar adecuado para guardarlos.

En consonancia con lo anterior, Salazar (2019) en su estudio, muestra un coeficiente de Spearman de 0.74, donde hay una correlación positiva considerable. A partir de esto, se afirma que el examen continuo, por lo general siempre optimiza el nivel de los recursos, aumentando la probabilidad de los encargos. De acuerdo con Angulo (2019), los resultados obtenidos de un coeficiente de Spearman de 0,48, se pueden considerar como una correlación medianamente positiva. Al respecto, Mudarra y Zavaleta (2018) mencionan que, los controles internos que poseen fueron implantados con el fin de identificar errores o carencias en los procesos que atrasan el cumplimiento de las metas para cada periodo.

Lo hallado se encuentra en sintonía con lo manifestado por Juca *et al.* (2019), quienes advierten que la empresa no cuenta con procedimientos establecidos para cumplir con los procesos de recepcionar, despachar los inventarios y, además, no hay un nivel adecuado de los inventarios para cubrir la demanda. Asimismo, Suárez (2018) presenta similitudes con lo hallado, debido a que encuentra que, la mayoría de trabajadores están en desacuerdo con la gestión en el almacén; por otro lado, los encuestados están de acuerdo con la revisión frecuente de los inventarios en el almacén. De acuerdo con Hernández (2017) la mayoría de negocios cuenta con almacenes, donde opinan que deben esperar al menos un día para recibir productos solicitados y no se realiza una revisión de los productos que están próximos a caducar. Asimismo, Colchado (2017) revela que el pedido de productos demora en llegar, lo cual genera en los clientes malestares, debido a que existe una alta demanda de productos determinados. Al mismo tiempo, en la búsqueda de los productos tardan demasiado, por lo que la atención al cliente es deficiente; todo, debido al desorden de los inventarios en el almacén.

Por otra parte, se encuentra que la dimensión “ingreso de inventarios” se relaciona con la variable “gestión de resultados”, puesto que su valor de significancia es $0,000 < 0.05$. De ahí que, se refute la hipótesis nula y se reconoce la hipótesis de investigación específica 2. Ello significa que, mientras la etapa de ingreso de inventarios presenta deficiencias, también presentará deficiencias la gestión de resultados, como es el caso de la mayoría de los negocios estudiados, puesto que se evidencia que la mayoría de comerciantes no codifica todos los productos que ingresan al almacén, ni registran su vencimiento.

Lo estudiado presenta semejanzas con lo mencionado por Juca *et al.* (2019), quienes expresan que los resultados indicaron que la empresa no cuenta con procedimientos establecidos para cumplir con los procesos de almacenar los inventarios, además, no existe un nivel adecuado de los inventarios para cubrir la demanda. Igualmente, García y Sánchez (2019) mencionan que existe carencia en los procesos para la gestión de inventarios, presentando un nivel de riesgo alto; cosa que genera la existencia de una inadecuada administración del inventario y que exista un alto nivel de incumplimiento de políticas de la entidad. De igual manera, Suárez (2018) indica que la generalidad de los encuestados está en desacuerdo con la gestión en el almacén; más bien lo están con la revisión frecuente de los inventarios en el almacén.

Por otro lado, Hernández (2017) declara que no se efectúa una revisión de los productos que están próximos a

caducar. A su vez, Yasmid (2017) sostiene que la empresa no comprueba de manera periódica el nivel de inventarios físicos, por lo que la empresa no es eficiente en todos sus actividades o procesos. Corrales y Huamanguillas (2019) hacen referencia a que la rentabilidad empresarial depende del control efectivo de los inventarios. Por consiguiente, el control efectivo de los inventarios permitirá reducir el exceso de stock, disminuir los costos, actualizar el Kardex y, así, se podrán asegurar los resultados económicos previstos.

Sobre la relación de las acciones de monitoreo con la gestión de resultados de los negocios del emporio comercial de la Región de San Martín-Perú, se evidencia que la dimensión “acciones de monitoreo” se relaciona significativamente con la variable “gestión de resultados”, puesto que su valor de significancia es $0,000 < 0.05$. Entonces, se refuta la hipótesis nula y se reconoce la hipótesis de investigación específica 3. Esto significa que, mientras las acciones de monitoreo no sean las más adecuadas, la gestión de resultados tampoco será la mejor, tal y como sucede en los negocios estudiados, puesto que se evidencia que en la mayoría de ellos no se realizan actualizaciones constantes en su inventario, no se revisan el estado de sus productos, ni se lleva un registro de cada entrada y salida de la mercadería.

De esta forma, lo encontrado concuerda con lo expuesto por Juca *et al.* (2019), quienes enfatizan en que la empresa no cuenta con procedimientos establecidos para cumplir con los procesos de revisar los inventarios, ocasionando un nivel inadecuado de los inventarios para cubrir la demanda; cosa que ha generado efectos en los resultados económicos, elevadas mermas y deterioro de los diversos productos. Igualmente, Suárez (2018) indica que la mayoría de sus encuestados está en desacuerdo con la gestión en el almacén, presentando problemas en sus actividades. Sin embargo, Reátegui y Ticlla (2019) concluyen lo siguiente: las empresas comercializadoras con mayor nivel de CI presentan un mayor nivel de gestión financiera, y aquellas con menor nivel de CI poseen un menor nivel de gestión financiera. De la misma forma, Vera (2020) evidencia en sus resultados que no se hacen evaluaciones de manera rutinaria dentro del almacén. Ante esto, Daza (2017) resalta la gran importancia del CI en las PYMES, puesto que realizar un control de inventarios al interior de las PYMES aporta un plan de negocios y una rentabilidad apropiada de base.

Así, como parte de los activos corrientes que tiene una empresa, se encuentran los inventarios, que resultan ser imprescindibles para el deleite de las necesidades de los clientes (Girón *et al.*, 2018). No obstante, es beneficioso poseer una inversión en activos (stocks), pues puede generar grandes beneficios a la empresa; el hecho de mantener mercancía en exceso dentro del almacén genera gastos y la propia mercancía puede deteriorarse, generando pérdidas. Por otro lado, el estudio de Torres (2020) presenta similitudes con lo evidenciado, puesto que este autor considera que no existe una evaluación de riesgos, no se realizan actividades de control y no existe un monitoreo, lo cual impide que se logren los objetivos empresariales. Además, Yasmid (2017) manifiesta que no comprueban de manera periódica el nivel de inventarios físicos, lo que no permite la realización eficiente de todos sus actividades o procesos.

Finalmente, se determina que el CII se relaciona significativamente con la gestión de resultados, puesto que su valor de significancia es $0,000 < 0.05$. Así, se refuta la hipótesis nula y se reconoce la hipótesis general. En otros términos, mientras el proceso de CI presente deficiencias, la gestión de resultados también las presentará, perjudicando el desempeño de los negocios mencionados. Por lo tanto, lo evidenciado presenta similitudes con lo declarado por Juca *et al.* (2019), quienes describen la falta de un adecuado proceso de control de los inventarios y eso genera efectos en los resultados económicos, tales como pérdidas elevadas, mermas y deterioro de los diversos productos. También, Pavón (2019) declara que el CI permite la optimización de los diversos procesos y, a su vez, permite que la empresa cuente con un sistema adecuado y una asignación de trabajadores competentes que esté a cargo. Por último, Torres (2020) precisa que, mientras no exista seguridad en el stock de mercaderías de una empresa, habrá impedimentos para lograr sus objetivos empresariales.

CONCLUSIONES

La dimensión “control de recepción de productos” se relaciona de manera positiva considerable y significativa con la variable “gestión de resultados”, puesto que su valor de significancia es $0,000 < 0.05$ y su grado de correlación Rho es 0.745; lo cual significa que en tanto aumente la evaluación y admisión de los productos recibidos, será favorecida la gestión de los resultados. En este contexto, la dimensión “ingreso de inventarios” se relaciona de manera positiva considerable y significativa con la variable “gestión de resultados”, puesto que su valor de significancia es $0,000 < 0.05$ y su grado de correlación Rho es 0.747; cosa que implica que, mientras se realice un registro correcto de los inventarios, se acrecentará la eficacia de la gestión por resultados.

Por otra parte, la dimensión “acciones de monitoreo” se relaciona de manera positiva considerable y significativa

con la variable “gestión de resultados”, puesto que su valor de significancia es $0,000 < 0.05$ y su grado de correlación Rho es 0.721. En este sentido, cuando se incrementen las actividades supervisoras en materia de las condiciones de los bienes, inventarios y transacciones, se beneficiará, también, la gestión por resultados. Finalmente, el CII se relaciona de manera positiva considerable y significativa con la gestión de resultados, puesto que su valor de significancia es $0,000 < 0.05$ y su grado de correlación Rho es 0.740. Esto permite estimar que, mientras exista un ascenso de la efectividad de las prácticas relativas al manejo interno de los inventarios, se acrecentará el nivel en la gestión de resultados, de acuerdo a las compras y sus ventas.

REFERENCIAS

- Alzeban, A. (2019). The relationship between internal control and internal audit recommendations. *Spanish Journal of Finance and Accounting*, 48(3), 341-362. <https://doi.org/10.1080/02102412.2018.1537172>
- Angulo, R. (2019). Internal control and inventory management of the company constructora Peter Contratistas S.R. Ltda. *Gaceta Científica*, 5(2), 129-137. <https://doi.org/10.46794/gacien.5.2.696>
- Colchado, O. (2017). Evaluación del sistema de control del inventario en la Empresa Beta SA y su impacto en el resultado económico: 2015-2016. [Tesis de pregrado, Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo]. Repositorio USAT. http://tesis.usat.edu.pe/bitstream/20.500.12423/1022/1/TL_ColchadoCaroOscarTeofilo.pdf.pdf
- Corrales, D., y Huamanguillas, S. (2018). El control de inventarios y su incidencia en la rentabilidad de las empresas del sector ferretero, distrito Mariano Melgar-Arequipa, 2018. [Tesis de pregrado, Universidad Tecnológica del Perú]. Repositorio UTP. <https://acortar.link/u6kZ3t>
- Daza, D. (2017). Importancia del control interno en la gestión de inventarios en pyme's. [Tesis de pregrado, Universidad Cooperativa de Colombia]. Repositorio UCC. <https://repository.ucc.edu.co/items/a368c2ff-3458-4256-87c4-650480553be7>
- De la Cuesta, M., Pardo, E. y García, N. (2019). Adaptación de la información sobre responsabilidad fiscal a las nuevas exigencias informativas. Una aproximación al caso español. *Spanish Journal of Finance and Accounting*, 48(4), 464-491. <https://doi.org/10.1080/02102412.2018.1511158>
- García, X. y Sánchez, J. (2019). Evaluación del control interno a la gestión de inventarios de IMPORELLANA S.A en Santo Domingo, periodo 2017. *Revista Ciencias Sociales y Económicas*, 3(1), 38-57. <https://doi.org/10.18779/csye.v3i1.281>
- Girón, M., López, J., Sornoza, K. y Campuzano, S. (2018). El lote económico de compras como sistema de administración de inventarios. *Recimundo*, 2, 756-771. <https://doi.org/10.26820/recimundo/2.esp.2018.756-771>
- Hernández, D. (2017). Guía para la gestión de inventarios de las Mypes abarroteras de la Heroica ciudad de Huajuapán de León, Oaxaca. [Tesis de pregrado, Universidad Tecnológica de la Mixteca]. Repositorio UTM. <http://repositorio.utm.mx/bitstream/123456789/283/1/2017-MAN-DHP.pdf>
- Hernández, M. (2017). Sistemas de control de gestión de medición del desempeño: conceptos básicos como marco para la investigación. *Ciencia y sociedad*, 42(1), 111-124. <https://www.redalyc.org/pdf/870/87050902009.pdf>
- Juca, C., Narváez, C., Erazo, J. y Kléber, L. (2019). Modelo de gestión y control de inventarios para la determinación de los niveles óptimos en la cadena de suministros de la Empresa Modesto Casajoana Cía. Ltda. *593 Digital Publisher CEIT*, 4(3), 19-39. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=7144054>
- Larrinaga, C., Moneva, J. y Ortas, E. (2019). Veinticinco años de Contabilidad Social y Medioambiental en España: Pasado, presente y futuro. *Spanish Journal of Finance and Accounting*, 48(4), 387-405. <https://doi.org/10.1080/02102412.2019.1632020>
- Magno, D., Wagner, E., y Gouveia, R. (2019). Do individual characteristics influence the types of technostress reported by workers? *International Journal of Human-Computer Interaction*, 35(3), 218-230. <https://doi.org/10.1080/10447318.2018.1449713>

- Mudarra, C. y Zavaleta, S. (2018). El Control Interno de Inventarios y su Relación con la Rentabilidad de la Empresa Minimarket San Marcos S.A.C., periodo 2016. [Tesis de pregrado, Universidad Privada del Norte]. Repositorio UPN. <https://acortar.link/DOi1N4>
- Mora, L., Duran, M. y Zambrano, J. (2016). Consideraciones actuales sobre gestión empresarial. *Dominio de las Ciencias*, 2(4), 511-520. <https://doi.org/10.23857/dc.v2i4.276>
- Morales, O., Romay, Y. y Rodríguez, E. (2023). La exportación de la cúrcuma fresca para el desarrollo nacional de la economía cubana. *Universidad & Ciencia*, 12(2), 15–29. <https://revistas.unica.cu/index.php/uciencia/article/view/2486>
- Pavón, D., Villa, L., Rueda, M. y Lomas, E. (2019). Control interno de inventario como recurso competitivo en una PyME de Guayaquil. *Revista Venezolana de Gerencia*, 87, 860-873. <https://doi.org/10.37960/revista.v24i87.24641>
- Quispe, E., Romero, R., Apaza, I., Ruiz, M. y Bernedo, D. (2022). Factors and Economic Growth of Peruvian Mypes. *International Journal of Professional Business Review*, 7(3), e0689. <https://doi.org/10.26668/businessreview/2022.v7i3.e0689>
- Reátegui, R., y Ticlla, J. (2019). Control interno en el inventario de mercaderías y la gestión financiera en las ferreterías, Rioja, 2017. [Tesis de pregrado, Universidad Nacional de San Martín]. Repositorio UNSM. <https://acortar.link/qKVqka>
- Ruiz, A. y Puga, J. (2019). Modelling academic entrepreneurial intention with Bayesian networks. *Revista de Psicología Social*, 34(2), 383-411. <https://doi.org/10.1080/02134748.2019.1589783>
- Salazar, G. (2019). Control interno en el desempeño docente y su relación con el logro de objetivos institucionales. Caso: Universidad Técnica De Manabí. *Quipukamayoc*, 27(55), 9–15. <https://doi.org/10.15381/quipu.v27i55.16760>
- Schlechter, P., Hellmann, J. y Morina, N. (2023). Self-efficacy and locus of control as transdiagnostic factors in Middle Eastern refugees. *European Journal of Psychotraumatology*, 14(1), 2180707. <https://doi.org/10.1080/20008066.2023.2180707>
- Suárez, G. (2018). Análisis de control interno en la gestión de inventarios del año 2017 en la empresa Comautor S.A. de la ciudad de Guayaquil. [Tesis de pregrado, Universidad Politécnica Salesiana]. Repositorio UPS. <https://dspace.ups.edu.ec/bitstream/123456789/15540/1/UPS-GT002144.pdf>
- Suárez, Ó., Álvarez, M., Babío, M., y Vidal, R. (2019). Las atribuciones egoístas en los informes de gestión y diversidad de género en los órganos directivos de la empresa. *Spanish Journal of Finance and Accounting*, 48(1), 87-112. <https://doi.org/10.1080/02102412.2018.1478367>
- Torres, M. (2020). Evaluación de los procedimientos de control interno aplicando el COSO III para mejorar la gestión de inventarios en la Empresa Santana SAC, periodo 2018. [Tesis de pregrado, Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo]. Repositorio USAT. http://tesis.usat.edu.pe/bitstream/20.500.12423/2631/3/TL_TorresFloresMaria.pdf
- Vera, D. (2020). Caracterización del control interno de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro abarrotes del Perú: caso empresa comercial “Mi Arcira” empresa Individual de Responsabilidad Limitada del distrito de Sullana, y propuesta de mejora 2019. [Tesis de pregrado, Universidad Católica Los Ángeles Chimbote]. Repositorio Uladech. <http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/20.500.13032/18993>
- Yasmid, G. (2017). Caracterización del control interno de los inventarios de las empresas del sector comercial rubro abarrotes: caso INORCA E.I.R.L de la provincia de Sullana, y propuesta de mejora, 2017. [Tesis de pregrado, Universidad Católica Los Ángeles Chimbote]. Repositorio Uladech. <https://repositorio.uladech.edu.pe/handle/20.500.13032/17233>

FINANCIACIÓN

Ninguna.

DECLARACIÓN DE CONFLICTO DE INTERÉS

Ninguno.

AGRADECIMIENTOS

Se agradece a la Universidad Peruana Unión por el apoyo recibido para el desarrollo de la investigación.

CONTRIBUCIÓN DE AUTORÍA:

Conceptualización: Mercy García Peña, Liz Shirley López Ocmin y Rafael Romero-Carazas.

Investigación: Mercy García Peña, Liz Shirley López Ocmin y Rafael Romero-Carazas.

Metodología: Mercy García Peña, Liz Shirley López Ocmin y Rafael Romero-Carazas.

Validación: Mercy García Peña, Liz Shirley López Ocmin y Rafael Romero-Carazas.

Redacción – borrador original: Mercy García Peña, Liz Shirley López Ocmin y Rafael Romero-Carazas.

Redacción – revisión y edición: Mercy García Peña, Liz Shirley López Ocmin y Rafael Romero-Carazas.