



UNIVERSIDAD NACIONAL EXPERIMENTAL DE LOS LLANOS  
OCCIDENTALES "EZEQUIEL ZAMORA"  
VICERRECTORADO DE INFRAESTRUCTURA  
Y PROCESOS INDUSTRIALES  
PROGRAMA ACADÉMICO NÚCLEO TINAQUILLO

**ESTRATEGIAS DE CONTROL PARA EL MEJORAMIENTO DEL REGISTRO DE  
LAS COMPRAS-VENTAS DE "INVERSIONES RJG2018 C.A" UBICADA EN  
TINAQUILLO ESTADO COJEDES**

Requisito parcial para optar al título de  
*Licenciado en contaduría pública*



UNIVERSIDAD NACIONAL EXPERIMENTAL DE LOS LLANOS  
OCCIDENTALES “EZEQUIEL ZAMORA”  
VICERRECTORADO DE INFRAESTRUCTURA  
Y PROCESOS INDUSTRIALES  
PROGRAMA ACADÉMICO NÚCLEO TINAQUILLO

**ESTRATEGIAS DE CONTROL PARA EL MEJORAMIENTO DEL REGISTRO DE  
LAS COMPRAS-VENTAS DE “INVERSIONES RJG2018 C.A” UBICADA EN  
TINAQUILLO ESTADO COJEDES**

Requisito parcial para optar al título de  
*Licenciado en contaduría pública*

**AUTOR:** Reina, Anyelida

CI: V-26.020.59

**TUTOR:** Orlando Sánchez

CI: V- 15.018.296

**TINAQUILLO, MAYO DE 2022**



UNIVERSIDAD NACIONAL EXPERIMENTAL DE LOS LLANOS  
OCCIDENTALES “EZEQUIEL ZAMORA”  
VICERRECTORADO DE INFRAESTRUCTURA  
Y PROCESOS INDUSTRIALES  
PROGRAMA ACADÉMICO NÚCLEO TINAQUILLO

**CONSTANCIA DE APROBACIÓN DEL TUTOR**

Yo, **Orlando Sánchez**, titular de la cédula de identidad **Nro. V- 15.018.296**, en mi carácter de tutor del informe de Trabajo de Aplicación Titulado: **ESTRATEGIAS DE CONTROL PARA EL MEJORAMIENTO DEL REGISTRO DE LAS COMPRAS-VENTAS DE “INVERSIONES RJG2018 C.A” UBICADA EN TINAQUILLO ESTADO COJEDES**, presentado por el (la) ciudadano (a): **Anyelida Reina, C.I. 26.020.059**, para optar al título de **Licenciado en Contaduría Pública**, por medio de la presente certifico he leído el Trabajo y considero que reúne los requisitos y méritos suficientes para ser sometido a la presentación pública y evaluación por parte del jurado examinador que se designe.

En la ciudad de Tinaquillo, a los 27 días del mes de mayo del año 2022.

**Nombre y Apellido Tutor: Orlando Sánchez**

**Firma de aprobación del Tutor:** \_\_\_\_\_





ACTA DE DEFENSA TRABAJO DE APLICACIÓN

LICENCIATURA EN:

ADMINISTRACIÓN

CONTADURÍA PÚBLICA

FECHA DE APROBACIÓN: 27 - 05 - 2022

AUTOR (ES):

Reina, Anyelida C.I, 26,020,059

Apellido, Nombre y Cédula de Identidad

Apellido, Nombre y Cédula de Identidad

Apellido, Nombre y Cédula de Identidad

TÍTULO DEL TRABAJO DE APLICACIÓN:

ESTRATEGIAS DE CONTROL PARA EL MEJORAMIENTO DEL REGISTRO DE LAS COMPRAS-VENTAS DE "INVERSIONES RJG2018 C.A" UBICADA EN TINAQUILLO ESTADO COJEDES

PROFESIONALES EVALUADORES DEL TRABAJO DE APLICACIÓN:

1.- TUTOR:

Sanchez

Apellidos

Alando

Nombres

15018296

Cédula de Identidad

2.- JURADO PRINCIPAL -  
COORDINADOR:

Galiudiz

Apellidos

Jorena

Nombres

15.102.230

Cédula de Identidad

3.- JURADO PRINCIPAL:

Calanche

Apellidos

Israel

Nombres

17.328.301

Cédula de Identidad

OBSERVACIONES

LOS PROFESIONALES EVALUADORES DECIDIERON:

APROBAR

REPROBAR

FIRMA (1): TUTOR

FIRMA (2): JURADO PRINCIPAL  
COORDINADOR

FIRMA (3): JURADO PRINCIPAL

## **DEDICATORIA**

Al Dios de los cielos por regalarme la vida, por permitirme llegar hasta el final de una meta anhelada de mi corazón, el cual lleno mi vida de fortaleza, constancia y dedicación para lograrlo.

A mis padres pilares fundamentales en mi vida, por su apoyo incondicional e impulso para seguir adelante en esta etapa, siempre constantes en cada momento de alegría y de dificultad con su amor y cariño, dejando huellas de enseñanzas en mi corazón.

A mi esposo e hijo, quienes han sido mi motor fundamental en esta etapa de mi vida, quienes cada día me regalaron su amor y comprensión de manera incondicional.

A mi suegra la cual es como mi segunda madre, quien me apoyo siempre con sus consejos y amor incondicional.

A mis hermanos los cuales amo con mi alma, por su inmenso amor y apoyo siempre.

A cada miembro de mi familia, a quienes les agradezco tanto.

**Anyelida J. Reina F.**

## **AGRADECIMIENTOS**

A mí amado Dios, mi bandera mi estandarte al Gran Yo Soy, amen.

A mi querida casa de estudio que me presto años de formación académica y profesional, Universidad Nacional Experimental de los Llanos Occidentales “Ezequiel Zamora” (UNELLEZ) donde recibí los conocimientos y experiencias necesarias para optar por este título.

De la misma manera quiero agradecer a todos los profesores que en algún momento fueron parte de esta formación, y contribuyeron a que fuera posible esta meta.

A mis padres, quienes me apoyaron y aconsejaron en esta hermosa carrera.

A mi esposo, quien me apoyo, ayudo y aconsejo en el trayecto de esta carrera.

A mis compañeros de estudio, que fueron parte de esta maravillosa experiencia, con los que con esfuerzo y dedicación logramos esta meta.

Al profesor Orlando Sánchez, por su tutoría dentro del desarrollo de este trabajo de aplicación.

**Anyelida J. Reina F.**

## **ÍNDICE GENERAL**

	<b>PP.</b>
<b>APROBACIÓN DEL TUTOR</b>	
<b>ACTA DE APROBACIÓN DEL JURADO EVALUADOR</b>	
<b>DEDICATORIA</b>	<b>V</b>
<b>AGRADECIMIENTOS</b>	<b>Vi</b>
<b>ÍNDICE GENERAL</b>	<b>vii-viii</b>
<b>ÍNDICE DE TABLAS</b>	<b>ix</b>
<b>RESUMEN</b>	<b>x</b>
<b>CAPÍTULO I. EL PROBLEMA</b>	
1.1 Planteamiento del Problema	3
1.2 Objetivos de la Investigación	3
1.2.1 Objetivo General	5
1.2.2 Objetivos Específicos	5
1.3. Justificación de la Investigación	6
<b>CAPÍTULO II. MARCO TEÓRICO</b>	<b>8</b>
2.1 Antecedentes de la Investigación	8
2.2 Bases Teóricas	13
2.2.1 Estrategias de control	13
2.2.2 Importancia de estrategias	13
2.2.3 Control	13
2.2.4 Tipos de control	14

2.2.5 Continuidad del control	14
2.2.6 Elementos del control	14
2.2.7 Requisitos	14
2.2.8 Importancia	14
2.2.9 Compras	15
2.2.10 Objetivos de compras	15
2.2.11 Importancia de compras	15
2.2.12 Ventas	16
2.2.13 Tipos de ventas	16
2.2.14 Elementos de las ventas	17
2.2.15 Importancia d las ventas	17
2.2.16 Registros de compras-ventas	17
2.3 Bases Legales	17
2.4 Operacionalización de las Variables	20
<b>CAPÍTULO III. MARCO METODOLÓGICO</b>	<b>21</b>
3.1 Tipo de Investigación	21
3.2 Nivel de la Investigación	22
3.3 Diseño de la Investigación	22
3.4 Modalidad de la Investigación	23
3.5 Población	23
3.6 Muestra	23
3.7 Técnicas e Instrumentos de Recolección de Datos	24
3.8 Validez del Instrumento	24
3.9 Confiabilidad del Instrumento	25
<b>CAPÍTULO IV. ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS</b>	<b>26</b>
<b>CAPÍTULO V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES</b>	<b>37</b>
Conclusiones	37
Recomendaciones	39
<b>CAPITULO VI. LA PROPUESTA</b>	<b>40</b>
6.1 Formulación de la Propuesta	40
6.2 Objetivos de la Propuesta	41
6.2.1. Objetivo General	41
6.2.2. Objetivos Específicos	42
6.3 Justificación	42
6.4 Factibilidad	42
6.5 Estructura de la Propuesta	43
6.6 Desarrollo de la Propuesta	43
6.7 Conclusiones	44

<b>BIBLIOGRAFÍA</b>	45
<b>ANEXOS</b>	47
<b>ANEXO A:</b> Instrumento de Recolección de la Información	48
<b>ANEXO B:</b> Solicitud de Validación de Expertos	50
<b>ANEXO C:</b> Confiabilidad del Instrumento	51

## ÍNDICES DE TABLAS

	<b>PP.</b>
<b>1</b> Operacionalización de las variables	20
<b>2</b> ¿Logran alcanzar los objetivos y metas propuestos para el registro de las compras-ventas?	26
<b>3</b> ¿Revisan con frecuencia los registros de compras-ventas?	27
<b>4</b> ¿Estiman la importancia que representa llevar el registro de las compras-ventas?	29
<b>5</b> ¿Se verifican diariamente los registros contables?	30
<b>6</b> ¿Las instrucciones de los registros llevan un orden lógico?	31
<b>7</b> ¿Los registros de compras-ventas cumplen cabalmente las instrucciones?	32
<b>8</b> ¿El libro auxiliar posee anotaciones claras de las compras-ventas?	33
<b>9</b> ¿La información que posee el libro auxiliar de compras-ventas se presenta de forma detallada?	34
<b>10</b> ¿Se especifica de manera ordenada las compras ventas en el libro auxiliar?	35
<b>11</b> ¿Se lleva de manera cronológica las compras-ventas en el libro auxiliar?	36
<b>12</b> Presupuesto	42
<b>13</b> Plan estratégico	43

## ÍNDICE DE GRÁFICOS

1 ¿Logran alcanzar los objetivos y metas propuestos para el registro de las compras-ventas?	27
2 ¿Revisan con frecuencia los registros de compras-ventas?	28
3 ¿Estiman la importancia que representa llevar el registro de las compras-ventas?	29
4 ¿Se verifican diariamente los registros contables?	30
5 ¿Las instrucciones de los registros llevan un orden lógico?	31
6 ¿Los registros de compras-ventas cumplen cabalmente las instrucciones?	32
7 ¿El libro auxiliar posee anotaciones claras de las compras-ventas?	33
8 ¿La información que posee el libro auxiliar de compras-ventas se presenta de forma detallada?	34
9 ¿Se especifica de manera ordenada las compras ventas en el libro auxiliar?	34
10 ¿Se lleva de manera cronológica las compras-ventas en el libro auxiliar?	35



UNIVERSIDAD NACIONAL EXPERIMENTAL DE LOS LLANOS  
OCCIDENTALES "EZEQUIEL ZAMORA"  
VICERRECTORADO DE INFRAESTRUCTURA  
Y PROCESOS INDUSTRIALES  
PROGRAMA ACADÉMICO NÚCLEO TINAQUILLO

**ESTRATEGIAS DE CONTROL PARA EL MEJORAMIENTO DEL REGISTRO DE  
LAS COMPRAS-VENTAS DE "INVERSIONES RJG2018 C.A" UBICADA EN  
TINAQUILLO ESTADO COJEDES"**

**AUTORA:** ANYELIDA JOSEFINA REINA FIGUEROA  
C.I.: V.- 26.020.059

**TUTOR:** Dr. ORLANDO SÁNCHEZ AGUILAR

**AÑO:** 2022

**RESUMEN**

La presente investigación tuvo como objetivo proponer estrategias de control para el mejoramiento del registro de compras-ventas de "inversiones RJG 2018 C.A" ubicada en Tinaquillo estado Cojedes. El tipo de investigación se enmarco bajo la modalidad proyecto factible, se sustentó en una investigación de campo, se enmarco en el nivel descriptivo y en un diseño no experimental. En otro sentido, la población del actual estudio fue representada por el personal de Inversiones RJG 2018 C.A Conformada por 3 empleados. Por ello se tomó como muestra, los elementos de estudio e investigación en su totalidad de las personas que la forman. Se manejó la técnica de la encuesta y se aplicó como instrumento el cuestionario. La validez se obtuvo mediante la técnica de juicio de expertos y confiabilidad, a través del coeficiente Kuder-Richardson, el cual arrojó como resultado 0,91%, es decir que la confiabilidad es alta. En el análisis de datos se efectuó un análisis estadístico descriptivo, agrupando la información en tablas y gráficos, de este modo fue posible constatar la factibilidad del presente proyecto, por tanto, el objetivo principal de la presente propuesta es proponer una planeación estratégica a los empleados de la empresa Inversiones RJG 2018 C.A, para la información y los conocimientos necesarios sobre los aspectos de compras-ventas.

**Palabras claves:** Estrategias, control, registro, compras-ventas.

## INTRODUCCIÓN

Con el paso del tiempo la tecnología ha venido creciendo y marcando en el manejo de los procesos de las empresas actuales, para estar a la vanguardia implementando y manejando nuevas estrategias con el fin de garantizar eficiencia y eficacia en cada uno de los procedimientos de servicios que se manejan en esta empresa. El objetivo del manejo de esta estrategia es conseguir un mayor nivel de calidad en sus servicios y a su vez aumente la competitividad de la empresa en el mercado.

En el caso de Inversiones RJG 2018 C.A se realiza estudios detallados del registro de compras-ventas, encontrando debilidades en el manejo del mismo pues no se maneja ningún sistema de actualización y todo es llevado en formatos manuscritos en muchos casos son papeles sin organización, no tiene el control de lo que se lleva para cubrir con las necesidades de los clientes, generando inconvenientes en el desarrollo de los procedimientos y así mismo la empresa pierde credibilidad y en costos de la empresa.

Es por esto que se hace indispensable el desarrollo de una aplicación que permita tener un mayor control actualizado de compras-ventas relacionado a proveedores, productos de mejor calidad, frecuencia de los clientes entre otros. Adicionalmente tener el control de las cantidades mínimas que se debe tener en almacén y donde el sistema informe cuando es necesario hacer pedidos poder evitar los errores cometidos anteriormente.

De la antes descrito, es enmarcado el objetivo general de esta investigación en proponer estrategias de control para el mejoramiento del registro de las compras-ventas de “Inversiones RJG 2018 C.A”.

Para el alcance de los objetivos propuestos, el estudio se presenta en seis capítulos de la siguiente forma: En el Capítulo I titulado: El Problema, se describe la problemática, el objetivo general que mantiene relación con la temática de investigación, y los objetivos específicos respectivos al nivel de abstracción del dicho objetivo general. Del mismo modo se presenta la justificación que puntualiza las razones por las cuales se realizó dicha investigación. El Capítulo II, Marco teórico que incluye los antecedentes de la investigación, las bases teóricas y

legales de la investigación, y la Operacionalización de las variables. El Capítulo III, Marco metodológico, describe el tipo y nivel de investigación, el diseño y modalidad de la investigación, la población y muestra de estudio, las técnicas como el instrumento aplicado, así como la validez y confiabilidad de los mismos.

El Capítulo IV titulado: Análisis e interpretación de los resultados , esto incluya el análisis de la información obtenida alineada a la aplicación del cuestionario destinado para recaudar los datos de diagnóstico y factibilidad de la investigación. De igual forma se puede apreciar tablas y gráficos que resumen los datos en porcentajes. En el capítulo V se plantean las conclusiones y recomendaciones nacidas de la investigación. Finalmente el Capítulo VI pertenece a la presentación de la propuesta de producto de la investigación realizada.

# CAPITULO I

## EL PROBLEMA

### 1.1 Planteamiento del problema

Desde un punto de vista general, en el mundo entero las empresas con fines de lucro desempeñan sus actividades económicas entorno a las compras y ventas, presentándose en un escenario muy competitivo que busca nuevas plataformas de comercio internacionales donde sus objetivo principal son la apertura de nuevos comercios tomando en cuenta la competencia de los países como lo es la mano de obra barata y la más alta tecnología.

En la actualidad las empresas son sometidas a exigencias del mercado las cuales no existían en el pasado por lo tanto las pequeñas medianas y grandes empresas deben tener un cambio radical, donde la gerencia debe tomar estrategias nuevas manteniendo una posición que garantice la continuidad de la empresa, e irse adaptando a los nuevos avances relacionados al control, siendo estos de apoyo a la gerencia, debido a que suministra la información necesaria para pronosticar los resultados económicos de sus decisiones, calcular eficazmente el desempeño y mejorar de una manera significativa la estructura de compras y ventas de las organizaciones.

Las estrategias de control se usan para evaluar si todo ocurre de conformidad con el plan adoptado, con las instrucciones emitidas y con los principios establecidos. Tiene como fin señalar las debilidades y errores a fin de rectificarlos e impedir que se produzcan nuevamente. En los procesos contables el control es una etapa fundamental de la empresa aunque cuente con excelentes planes, con una adecuada estructura organizacional, con una dirección eficiente, pero no cuenta con un mecanismo que cerciore e informe si lo ejecutado va de acuerdo con los objetivos, el director no podrá verificar cual es la situación actual de la organización.

En su mayoría las organizaciones poseen estrategias de control detallado las cuales deben ir mejorando con el tiempo ya que es fundamental la información que brinda estos registros tanto de las compras y ventas adquieren un nivel de prioridad dentro de la

empresa, gracias a ello se puede entender la situación económica de la sociedad de manera rápida y eficaz.

Al poseer los registros ordenados y clasificados se abre un sin fin de posibilidades para la empresa, el buen funcionamiento contribuye de forma decisiva en la toma de decisiones, el control y el resultado exitoso de la gestión de la entidad, de ahí la relevancia de minimizar y/o eliminar las vulnerabilidades y potenciar las buenas prácticas en los procesos de los registros de compras-ventas en cualquier país del mundo.

En relación con eso, en la República Bolivariana de Venezuela el mundo de los negocios avanza a gran escala y este movimiento va de la mano con los cambios que suceden día a día en la tecnología como las nuevas demandas de información, los cambios sociales, culturales y económicos que existen en este nuevo ambiente, cabe destacar que la contabilidad es una de las más importantes actividades en el área de los negocios dado a su naturaleza de informar el crecimiento de la riqueza, la productividad, y el posicionamiento de las empresas en el mercado competitivo para la toma de decisiones . El código de comercio indica: “Los contribuyentes que lleven los registros y libros citados en este Reglamento, en forma manual o mediante sistemas mecanizados o automatizados, conservarán en forma ordenada, mientras no esté prescrita la obligación, tanto los libros, facturas y demás documentos contables, como los medios magnéticos, discos, cintas y similares u otros elementos que se hayan utilizado para efectuar los asientos y registros”.

La importancia de los registros de información contable reside de la utilidad que pueden tener estos en la toma de decisiones de los dueños de la empresa como para las personas externas de la información. Hoy día las nuevas demandas de información dan paso a un nuevo campo a la introducción de nuevos conceptos que puedan llegar a potencializar la compañía dentro del mercado si a este se le da el uso, el reconocimiento y medición correcta.

Proveniente a la exposición de estos argumentos la empresa “INVERSIONES RJG 2018 C.A” Tinaquillo, Estado Cojedes que tiene por objeto la venta de pinturas automotriz, no escapa de esta realidad, en donde se observa esta problemática específicamente en la contabilidad donde los dueños y administrador poseen un control de registro no fiable ya

que registra sus movimientos diarios (compras, ventas e inventarios) de manera manuscrita esto se presta que en oportunidades la información se confunda muy fácilmente, se traspapele o se extravié, creando discrepancia entre lo que es y debería de ser, donde afectando esto de igual manera la existencia en el inventario el cual depende uno del otro, incumpliendo así la regla número 2 de las NIC (NORMAS INTERNACIONALES DE CONTABILIDAD) Esta Norma suministra una guía práctica para la determinación de ese costo, así como para el subsiguiente reconocimiento como un gasto del periodo, incluyendo también cualquier deterioro que rebaje el importe en libros al valor neto realizable.

También suministra directrices sobre las fórmulas del costo que se usan para atribuir costos a los inventarios.

En este orden de ideas debido a la problemática percibida dentro del ente a través de la observación se aprecia el uso de estrategias de control correspondiente de compras-ventas mediante un sistema computarizado para tener beneficios en los futuros registros contables generando un funcionamiento rentable en la entidad. En atención a la problemática expuestas surgieron las siguientes interrogantes:

¿Cómo es el registro de compras-ventas de la empresa “Inversiones RJG 2018, C.A.”?

¿Cuáles son las estrategias de control actuales del registro de compras-ventas en la empresa “Inversiones RJG 2018, C.A.”?

¿Qué estrategias de control actuales que se podrán implementar para el mejoramiento del registro en la empresa “Inversiones RJG 2018, C.A.”?

## **OBJETIVO GENERAL**

Proponer estrategias de control para el mejoramiento del registro de las compras-ventas de Inversiones RJG2018 C.A ubicada en Tinaquillo estado Cojedes

## **OBJETIVOS ESPECÍFICOS**

- Diagnosticar el registro actual de las compras-ventas de Inversiones RJG2018 C.A
- Identificar estrategias de control en el registro de las compras-ventas de Inversiones RJG2018 C.A

- Proponer estrategias de control para el mejoramiento del registro de compras-ventas de Inversiones RJG2018 C.A

#### 1.4 JUSTIFICACIÓN

A través de los años el crecimiento de la tecnología ha venido marcando en el mejoramiento continuo del manejo de los procesos en las empresas actuales, necesitando estar a la vanguardia implementando y manejando nuevas estrategias de control con el fin de garantizar la eficacia y eficiencia de todos los procedimientos que se manejan en la empresa. En la actualidad Inversiones RJG2018 C.A no posee ninguno que le garantice controlar, y comparar sus compras y ventas mensuales, De allí parte la importancia que tiene el mejoramiento de los registros asegurando una gestión moderna y a una evolución de los métodos obsoletos que se venían utilizando. Por otro lado escrito por Salvador Mercado Editorial Limusa, (2006, p.13) Dentro del concepto de la empresa moderna las compras se deben manejar por un departamento especializado que debe formar parte de la propia organización de la compañía. Compras/ Buys: Principios Y Aplicaciones/ Principles and Applications.

De esto se deduce que la estrategia de un sistema computarizado sería una vía factible para la mejora en la gestión empresarial y sería esta la que proporcionaría la información necesaria, confiable y eficaz. Para la toma de decisiones en la parte económica y financiera, es necesaria una alternativa coherente y no intuitiva como lo es en la actualidad. Este nuevo sistema de Inversiones RJG2018 C.A pretende ser una herramienta de gran ayuda para la Gerencia de la empresa que le permita saber la realidad de la existencia actual.

Así se podría determinar el margen real obtenido en ventas, identificando los productos que son prioridad que necesitan mayor atención derivado de compras que no agregan valor alguno y así partiendo de ello tomar decisiones para ampliar la productividad de la empresa. El sistema le brinda a la empresa mayor confiabilidad en la proyección de utilidades estimadas. Por el antecedente es fundamental aplicar el estudio de factibilidad de una estrategia de control para el mejoramiento de los registros de Inversiones RJG 2018 C.A, el cual permite tener un mejor control de los recursos, como propuesta para la Gerencia de la empresa. Lo que se pretende con el mejoramiento es lograr que la empresa

aumente su nivel de calidad de servicio y aumente su competitividad de la empresa en el mercado.

Este sistema de investigación obedece a las áreas de interés que comprenden el Plan de la Patria en el GRAN OBJETIVO HISTÓRICO III convertir a Venezuela en un país potencia en lo social, lo económico y lo político dentro de la gran potencia naciente de América Latina y el Caribe, que garantice la conformación de una zona de paz en nuestra América. Fundamentado en el número 3.1.3.2 Impulsar un desarrollo tecnológico soberano a partir de las necesidades de nuestra industria, para hacer viable el aprovechamiento eficiente y sustentable de los recursos y estructuras de costo apropiadas. De igual manera, está basada en la línea de investigación de la Universidad Experimental de los Llanos Occidentales "Ezequiel Zamora", en el área de sistemas contables, administrativos y de información dándole valor en los roles de la comunidad universitaria, en el contexto de la sociedad, del conocimiento y de la globalización que se asocian fundamentalmente a la formación de capital humano.

## **CAPITULO II**

### **MARCO TEÓRICO**

La investigación en el primer capítulo establece el planteamiento del problema de la investigación, objetivos general y específicos, es necesario pasar a abarcar la fundamentación científica describiendo de manera teórica, conceptual, es importante conocer algunos significados, normas, métodos y procedimientos seguros que sean aplicables y que constituyen al sustento de esta investigación. Se analizaron datos recopilados de un sin fin de investigaciones anteriores, dando a conocer las diferentes bases teóricas, y conceptos que se relacionan con la factibilidad de aplicación de una estrategia nueva en la empresa Inversiones RJG2018.C.A. En otro sentido el control interno se origina, en el surgimiento de la parida doble que fue una de las medidas de control, hasta finales del siglo XIX que los dueños de empresas, negocios se inquietaron por formar y establecer estrategias adecuadas para la protección de sus intereses.

A finales de estos siglos por el crecimiento de la producción los dueños de los negocios se vieron imposibilitados para asumir personalmente las problemáticas de producción, comerciales, administrativos, donde se vieron obligados a delegar las funciones y tareas internas, reconociendo la necesidad de implementar estrategias de control como consecuencias del importante crecimiento en las entidades. En los últimos años ha incrementado la importancia de estas estrategias en las organizaciones, esto se debe a lo práctico que resulta de la medida de eficiencia y productividad al momento de implementarlo, especialmente al centrarse en las actividades en las que se realiza de ello depende mantenerse en el mercado.

#### **2.1 Antecedentes de la Investigación**

Los antecedentes se originan de tesis de grados y estudios de investigación que se realizaron previamente, desarrollados por diferentes autores relacionados o están vinculados con el problema planteado, los cuales ayudaron de referencia y contribuyeron como base para cumplir el análisis del capítulo anterior.

Aguilar Vázquez (2018) realizó un trabajo titulado “Implantación de un sistema de información contable en una PYME”. Este TFG forma parte de una línea de trabajos acerca del proceso de implantación de un sistema de información contable en una PYME comercial. En este trabajo no se configurará la implantación completa del sistema sino que se abordarán ciertos procesos específicos que serán detallados más adelante, esto es debido a que el espacio provisto en un TFG no es suficientemente amplio para contener tan extenso trabajo.

La empresa en la que implantaremos nuestro sistema será una compañía ficticia llamada EC proporcionada por nuestros tutores. En líneas generales esta empresa se dedica a la comercialización de una serie de productos gallegos en el territorio peninsular español. Esta comercialización se llevará a cabo tanto en tiendas propias de la empresa, como en tiendas franquiciadas y de terceros. La implantación de nuestro sistema tendrá como objeto la automatización de los hechos contables más representativos y frecuentes de nuestra empresa, como pueden ser compras y ventas de mercaderías, envíos desde el almacén a tiendas, etc. Utilizaremos herramientas ofimáticas como Excel y ContaSol para la elaboración de nuestro sistema, programas que son utilizados ampliamente en el ámbito laboral.

También propondremos un supuesto en el cual un directivo de nuestra empresa nos pida una serie de informes acerca de las ventas en las diferentes tiendas. Para la realización de estos informes utilizaremos recursos como las tablas dinámicas y gráficos de Excel. Estos instrumentos nos permitirán mostrar la información requerida por nuestro directivo de una manera muy sencilla y visual. Se vincula porque nos describe que la metodología a utilizar que solo aborda algunos procesos detallados ejemplo compra-venta, representativos y más frecuentes de la empresa, por ello este trabajo se relaciona con Inversiones RJG 2018 C.A, ya que parte del estudio de sistemas para compras y ventas teniendo como resultado la información necesaria de factibilidad para la ejecución de dicho proyecto de no ser así se descarta.

Br. Ramos Rojas, Fiorella Lesly (2017) La presente Tesis ha tenido como esencia el mejoramiento del sistema de Control Interno para el área de compras en una Empresa importadora de vinos- Miraflores, 2017. La investigación llevada a cabo tiene como

objetivo fundamental el elaborar una propuesta de mejoramiento del Sistema de Control Interno aplicado al área de compras de una empresa importadora de vinos en el distrito de Miraflores, provincia y departamento de Lima 2017. También tiene el objetivo práctico de hacer más eficiente el sistema de facturación en el área mencionada. Gracias al trabajo de campo, realizado durante el año 2017, se determinó que la metodología de la investigación Holística, se apique desde el planteamiento, el manejo de la información para el desarrollo de la parte teórico conceptual; así como también los objetivos y todos los demás aspectos relacionados con el estudio; para finalmente, llevar a cabo la las Conclusiones, Recomendaciones y otros aportes de la Tesis, terminando con las fuentes de información y anexos correspondientes, dándole de esta forma cabalidad al trabajo llevado a cabo. La Tesis se constituirá como un aporte que servirá como base y consulta para el apoyo a las empresas afines en el rubro, ya que señala a una debilidad importante que posee un gran número de ellas y es precisamente la facturación en el área de compras, el cual constituye o puede constituir una causal de pérdidas económicas importantes.

**Palabras Clave:** Control Interno, Eficiencia, Eficacia, Efectividad. Menciono, acoto y vinculo que esta investigación donde la misma parte del mejoramiento en el control interno en el área de compras teniendo como resultado la información de dicha factibilidad en la ejecución del proyecto de lo contrario se descarta.

Coto Mencaroni, (2016) de Ciudad Guayana realizo un trabajo titulado “diseño de un plan de gestión de las adquisiciones del proyecto actualización de equipos de computación emprendiendo en la constructora COTEMSA”. El objetivo de este trabajo es ofrecer la propuesta de un plan de gestión de las adquisiciones para el proyecto que impulsa la empresa de construcción COTEMSA denominado: “actualización de equipos de computación”, el cual permitirá contribuir en la planificación y ejecución integral de los requerimientos operativos, de planificación, presupuestos internos y mejores controles de los procesos de gestión del proyecto antes mencionado. La propuesta del plan de adquisiciones, dará además un análisis de las opciones de software y computadoras presentes en el mercado, que brinde una plataforma tecnológica sencilla, confiable que sea capaz de soluciones a los procesos proyectos, así como conexión con otras oficinas operativas entre otros. La investigación es documental, diseño no experimental de campo,

transaccional. Las técnicas de recolección de datos a utilizar para abordar la investigación son: la observación, el cuestionario, la entrevista semi-estructurada y el juicio de expertos. Acoto que el siguiente trabajo de investigación expone sistemas computarizados sencillos, confiables que garantizan un mejor control interno capaz de dar soluciones que se acercan a las necesidades del caso de Inversiones RJG2018 C.A.

Héctor Revilla y otros de la Universidad Dr. José Gregorio Hernández quien es Decanato de la Facultad de Ingeniería Centro de Innovación y Transferencia Tecnológica (CITTEC) Maracaibo-Venezuela escriben la editorial que lleva por nombre “Las Jornadas Tecnológicas de la Universidad Dr. José Gregorio Hernández 2016” se llevaron a cabo a través del desarrollo de tópicos que permitieron profundizar las diferentes posibilidades que tienen las Tecnologías de Comunicación e Información en mejorar o modificar los procesos productivos ejecutados en el quehacer diario de nuestra sociedad y en el sector empresarial. Abarcando temas tales como: Gestión Tecnológica; TIC’s Aplicadas a las Organizaciones, Industria e Instituciones; Energías Alternativas; Redes y Telemática; Modelos Matemáticos; Control y Automatización de Proyectos y Nuevas Tecnologías, éstas jornadas propiciaron el acercamiento entre la comunidad universitaria y el sector productivo, enmarcados por la tendencia de una economía globalizada, desarrollo sostenible y la competitividad de los sistemas productivos. Menciono que esta editorial desarrolla varias soluciones para nivel de control interno desde diferentes áreas haciendo hincapiés que una de las estrategia nuevas son los sistemas computarizados brindan diversos beneficios a las empresas.

Ruiz, Gil y Percy (2017) realizo un trabajo titulado “Diseño de base de datos Contable para mejorar el registro de Compras y Ventas en la Microempresa Proyectos Especiales Habacuc”. Pimentel-Perú En nuestra población encontramos muchas empresas que se dedican al Servicio de Construcción, es de suma importancia la aplicación de un Diseño de Base de Datos Contable razón por la cual hemos realizado nuestro trabajo de investigación titulado “Diseño de base de datos Contable para mejorar el Registro de Compras y Ventas en la Microempresa Proyectos Especiales Habacuc S.A.C – 2017, con la finalidad de tener

un adecuado registro contable que Permita conocer la situación económica y financiera de la empresa.

La presente investigación tiene por objetivo Diseñar una base de datos contable para mejorar el Registro de Compras y Ventas en la Microempresa Proyectos Especiales Habacuc S.A.C, determinando la falta de un adecuado Diseño de Base de Datos Contable, la cual ha causado ralentización de los procesos internos, específicamente de compra y venta de materiales de construcción, por no disponer de proceso contables y cuentas contables que no se aplican, ocasionando información errónea en los Estados Financieros y la toma de decisiones de la empresa. El Diseño de Base de Datos mejora el Registro de Compras y Ventas, teniendo como objetivo analizar los procesos que se ejecutan en el área contable y afectan directamente en la ejecución de funciones, elaborando el código informático de los procesos que se ejecutan en el área contable en el motor de base de datos de Excel 2013.

Elaborando el Plan de Cuentas para la empresa Proyectos Especiales Habacuc S.A.C.; la cual ha servido como una gran herramienta para la empresa porque ha permitido tener mayor solidez en los procesos para hacerlos más completos acorde a las necesidades de la empresa y a las normas que exige la Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria. Por tanto el resultado ha sido óptimo porque la empresa necesita de este sistema informático para el registro de sus compras y ventas. Menciono acoto y vinculo que presentan en su trabajo una base de datos contable, que ofrece una metodología que la empresa Inversiones RJG 2018 C.A, podrá adoptar de manera eficiente dentro de las actividades que desarrolla tomando en cuenta la ejecución de funciones de bases de datos, ofreciendo la solución de la mayoría de los problemas al llevar los datos de manera tradicional, como lo es manuscrito. Tomando en cuenta que la empresa necesita una estrategia para los datos contable y mejorar sus registros de compras-ventas.

## **2.2 Bases teóricas**

### **2.2.1 Bases conceptuales**

#### **2.2.1.1 Estrategias de control**

Según Myriam Quiroa “es un proceso de evaluación que hace toda empresa para poder controlar y valorar todas las actividades y procesos que se desarrollan dentro de ella. Tratando así, de verificar si los planes previamente establecidos se están cumpliendo”.

#### **2.2.2.2 Importancia**

Según Mora (2011) Actualmente y en casi todas las empresas encontramos mínimamente equipos de cómputo. La creciente necesidad de datos rápidos y exactos, parece estar fuera del alcance de los seres humanos, para que puedan satisfacerla por sí solos.

El autor también menciona algunos elementos que destacan la importancia y la necesidad, tales como:

1. Establece medidas para corregir las actividades, de tal forma que se alcancen los planes exitosamente.
2. Se aplica a todo: a las cosas, a las personas, y a los actos.
3. Determina y analiza rápidamente las causas que pueden originar desviaciones, para que no vuelvan a presentarse en el futuro.
4. Localiza a los sectores responsables de la administración, desde el momento en que se establecen medidas correctivas.
5. Proporciona información acerca del estado de ejecución de los planes, sirviendo como fundamento al reiniciarse el proceso de planeación.
6. Reduce costos y ahorra tiempo al evitar errores.
7. Su aplicación incide directamente en la racionalidad de la administración y consecuentemente, en el logro de productividad de todos los recursos de la empresa.

#### **2.2.2.3 Control**

Henry Fayol: El control consiste en verificar si todo ocurre de conformidad con el PANM adoptado, con las instrucciones emitidas y con los principios establecidos. Sin control, la dirección no podría desarrollar su cometido de forma completa. El control resulta necesario siempre que la dirección asigne deberes y delegue autoridad a un subordinado, los directivos no pueden delegar y desentenderse luego de ello. Deben ejercer un control sobre las acciones emprendidas de acuerdo con la autoridad delegada. George R. Terry: El proceso para determinar lo que se está llevando a cabo, valorización y, si es necesario, aplicando medidas correctivas, de manera que la ejecución se desarrolle de acuerdo con lo planeado.

#### **2.2.2.4 Tipos de control**

- Sobre resultado: según se ha expresado, el control esencialmente la comparación del resultado obtenido con lo que se esperaba alcanzar. Tal comparación puede realizarse al final del periodo a controlar en momentos que ya se conocen los resultados de la actividad.
- Automático: no espera hasta que se produzcan los resultados para iniciar el procedimiento de corrección. En la medida que se desarrolla la acción a controlar, y sin detenerla, se consideran los resultados que se van obteniendo, se van efectuando correcciones.

#### **2.2.2.5 Continuidad del control**

- Continuo: cuando se actúa sin interrupciones.
- Periódico: cuando se verifica a intervalos.
- Eventual: cuando se cumple en ciertas circunstancias.

#### **2.2.2.6 Elementos del control**

Relación con lo planteado: Siempre existe para verificar el logro de los objetivos que se establecen en la planeación.

-Medición: Para controlar es imprescindible medir y cuantificar los resultados.

-Detectar desviaciones: Una de las funciones inherentes al control, es descubrir las diferencias que se presentan entre la ejecución y la planeación.

-Establecer medidas correctivas: El objeto del control es prever y corregir los errores.

#### **2.2.2.7 Requisitos**

-Corrección de fallas y errores: El control debe detectar e indicar errores de planeación, organización o dirección.

-Previsión de fallas o errores futuros: el control, al detectar e indicar errores actuales, debe prevenir errores futuros, ya sean de planeación, organización o dirección.

#### **2.2.2.8 Importancia**

El control es de vital importancia dado que establece medidas para corregir las actividades, de tal forma que se alcancen planes exitosamente. Se aplica a todo: a las cosas, a las personas, y a los actos.

### **2.2.2.9 Compras**

Es el acto de obtener el producto o servicio de la calidad correcta, al precio, tiempo y lugar pactado. Actualmente la palabra compras, se puede relacionar con los siguientes términos: adquisiciones, aprovisionamiento o materiales, control de inventarios y almacenes. Salvador mercado Adquirir bienes y servicios de calidad adecuada en el momento y precio adecuado del proveedor más apropiado.

#### **2.2.2.10 Objetivos de las compras**

Para mantener una posición competitiva en el mercado y obtener beneficios satisfactorios, hay que gestionar materiales o productos al precio más bajo que permitan las exigencias de calidad y servicio.

Los objetivos fundamentales de toda compra pueden resumirse del modo siguiente

1. Mantener la continuidad de abastecimiento.
2. Hacerlo con la inversión mínima en existencia.
3. Evitar duplicidades, desperdicios e inutilización de los materiales o productos.
4. Mantener los niveles de calidad de los materiales o productos, basándose en lo adecuado de los mismos para el uso a que se destinan.
5. Adquirir materiales o productos al precio más bajo posible compatible con la calidad y el servicio requeridos.
6. Mantener la posición competitiva de la empresa y conservar el nivel de sus beneficios en lo que a costos de material se refiere.

#### **2.2.2.11 Importancia**

Uno de los procesos más importantes que se llevan a cabo dentro de las organizaciones es la evaluación, selección y mejora continua de los proveedores, esto debido a la importancia que tienen las compras a nivel comercial tanto para las empresas industriales, comerciales y de servicios, ya que la parte de compras es el primer paso dentro del proceso comercial de una empresa y si este no es óptimo difícilmente los procesos de ventas, mercadeo, y distribución serán efectivos. Hablaremos de la importancia de las compras dentro de la empresa y como la ISO 9001:2008 identifica los requisitos que debe cumplir.

El proceso de compras de una organización tiene dentro de sus objetivos establecer o hacer una base de datos sólida de proveedores y representantes que facilite a toda la empresa la adquisición de bienes y servicios en las mejores condiciones posibles.

La importancia de las compras afecta a la rentabilidad y calidad de la mayoría de organizaciones, aunque no en las mismas proporciones. No hay organización que no requiera de algún producto o servicio para realizar sus actividades y que estén dirigidos a la satisfacción de las necesidades del cliente.

Los procesos de compras deben enfocarse en la parte económica en la cual busque optimizar los costos de los pedidos, almacenaje y las cantidades de unidades que deben solicitarse al proveedor en cada pedido, de manera que se logre minimizar el costo de las compras. El objetivo que se persigue al determinar el plan económico es resolver los dos cuestionamientos más importantes. ¿Cuánto Pedir? y ¿Cuándo Pedir?

La Extensión del control de las compras y proveedores debe ser apropiado al impacto de los artículos o servicios comprados, en la calidad de los productos de la empresa, y al riesgo de falla en cumplir los requisitos de entrega. Una Empresa y sus proveedores son interdependientes, y una relación mutuamente beneficiosa aumenta la capacidad de ambos para crear valor, considerando las necesidades o requisitos que exigen los clientes para desarrollar una estrategia y planificación del producto o servicio que demanden.

### 2.2.2.12 Ventas

La American Marketing Association, define la venta como "el proceso personal o impersonal por el que el vendedor comprueba, activa y satisface las necesidades del comprador para el mutuo y continuo beneficio de ambos (del vendedor y el comprador)".

Ricardo Romero, autor del libro "Marketing", define a la venta como "la cesión de una mercancía mediante un precio convenido. La venta puede ser: 1) al contado, cuando se paga la mercancía en el momento de tomarla, 2) a crédito, cuando el precio se paga con posterioridad a la adquisición y 3) a plazos, cuando el pago se fracciona en varias entregas sucesivas".

### 2.2.2.13 Tipos de ventas

Las ventas se pueden clasificar de varias maneras, una manera simple de hacerlo es la siguiente:

1. **Ventas indirectas:** Se producen cuando las empresas utilizan intermediarios o distribuidores para la comercialización de sus productos. Esto implica que no llegan a tener contacto con el consumidor final.
2. **Ventas directas:** Las ventas directas se realizan cuando los vendedores de las empresas tienen un contacto directo con los compradores,. Pueden ser las ventas al detalle, ventas a domicilio, es cualquier tipo de venta donde el vendedor se acerca a la casa, la oficina o la institución donde se encuentra el comprador.
3. **Ventas industriales:** Se denomina ventas industriales cuando la acción de vender se efectúa entre una empresa y otra. Por norma general, son productos que son elaborados y diseñados de acuerdo con los requerimientos y necesidades del cliente.

4. **Ventas electrónicas:** Estas se realizan cuando la empresa se vale de cualquier medio informático para lograr el proceso de venta. Básicamente la herramienta que permite este tipo de venta es el uso masivo del internet.

#### **2.2.2.14 Elementos de la Venta**

La venta consta de un proceso y muchos autores coinciden en la importancia de cada uno de sus fases las cuales han determinado de acuerdo a distintos criterios. A continuación se presenta un esquema sencillo que recoge siete fases para entender los elementos clave de un proceso de ventas:

1. Preparación
2. Concertación de la visita
3. Contacto y presentación
4. Sondeo y necesidades
5. Argumentación
6. Objeciones
7. Cierre

#### **2.2.2.15 Importancia**

La importancia de la fuerza de ventas radica en que esta representa el departamento con más poder en la organización, pues es la caja registradora que permite que una empresa tenga ingresos, el motor de producción, la fuerza de ventas es toda la empresa, pues de su desarrollo y efectividad depende la rentabilidad de la empresa, como es más rentable fidelizar a un cliente que encontrar uno nuevo.

#### **2.2.2.16 Registros de compras-ventas**

Según Nicodemo Ramos (2009) “es un libro auxiliar obligatorio de característica tributario de foliación doble. El registro se realiza de forma detallada, ordenada y cronológica de cada uno de los documentos, compras, ventas, bienes, y servicios que registre diariamente la empresa”.

### **2.3 Bases Legales**

#### **2.3.1 Constitución de la República Bolivariana de Venezuela (2009)**

**Artículo 112.** Todas las personas pueden dedicarse libremente a la actividad económica de su preferencia, sin más limitaciones que las previstas en esta Constitución y las que establezcan las leyes, por razones de desarrollo humano, seguridad, sanidad, protección del ambiente u otras de interés social. El Estado promoverá la iniciativa privada, garantizando

la creación y justa distribución de la riqueza, así como la producción de bienes y servicios que satisfagan las necesidades de la población, la libertad de trabajo, empresa, comercio, industria, sin perjuicio de su facultad para dictar medidas para planificar, racionalizar y regular la economía e impulsar el desarrollo integral del país.

**Artículo 117.** Todas las personas tendrán derecho a disponer de bienes y servicios de calidad, así como a una información adecuada y no engañosa sobre el contenido y características de los productos y servicios que consumen, a la libertad de elección y a un trato equitativo y digno. La ley establecerá los mecanismos necesarios para garantizar esos derechos, las normas de control de calidad y cantidad de bienes y servicios, los procedimientos de defensa del público consumidor, el resarcimiento de los daños ocasionados y las sanciones correspondientes por la violación de estos derechos.

### 2.3.2 Ley IVA

**Artículo 56:** Los contribuyentes deberán llevar los libros, registros y archivos adicionales que sean necesarios y abrir las cuentas especiales del caso para el control del cumplimiento de las disposiciones de esta Ley y de sus normas reglamentarias. Los contribuyentes deberán conservar en forma ordenada, mientras no esté prescrita la obligación, tanto los libros, facturas y demás documentos contables, como los medios magnéticos, discos, cintas y similares u otros elementos, que se hayan utilizado para efectuar los asientos y registros correspondientes.

En especial, los contribuyentes deberán registrar contablemente todas sus operaciones, incluyendo las que no fueren gravables con el impuesto establecido en esta Ley, así como las nuevas facturas o documentos equivalentes y las notas de crédito y débito que emitan o reciban, en los casos a que se contrae el artículo 58 de esta Ley.

**Artículo 70:** Los contribuyentes del impuesto además de los libros exigidos por el Código de Comercio, deberán llevar un Libro de Compras y otro de Ventas.

En estos libros se registrarán cronológicamente y sin atrasos las informaciones relativas a sus operaciones en el mercado interno, importaciones y exportaciones, documentadas mediante facturas emitidas y recibidas, documentos equivalentes de venta de bienes y servicios, así como, las notas de débito y de crédito modificatorias de las facturas originalmente emitidas y otros comprobantes y documentos por los que se comprueben las ventas o prestaciones de servicios y las adquisiciones de bienes o recepción de servicios.

### 2.3.3 ISO (International Organization for Standardization) (2008)

**La ISO** en el apartado 7.4.1 dice: “La organización debe asegurarse de que el producto adquirido cumple los requisitos de compra especificados. El tipo y el grado del control aplicado al proveedor y al producto adquirido debe depender del impacto del producto adquirido” **(ISO 9001:2008)**;

**La ISO 9001:2008** afecta a todas las compras de productos tangibles o servicios, aunque los controles establecidos sobre los proveedores y sus productos deben ser proporcionales a la importancia de sus productos para la calidad.

#### **2.4 Operacionalización de las Variable**

<b>Objetivo General</b>	<b>Variable</b>	<b>Definición</b>	<b>Dimensión</b>	<b>Indicador</b>	<b>Ítem</b>
Proponer estrategia de control para el mejoramiento del registro de las compras-ventas de Inversiones RJG2018 C.A ubicada en Tinaquillo estado Cojedes	<b>Estrategias de control</b>	Según Myriam Quiroa “es un proceso de evaluación que hace toda empresa para poder controlar y valorar todas las actividades y procesos que se desarrollan dentro de ella. Tratando así, de verificar si los planes previamente establecidos se están cumpliendo”.	<b>Planes previos</b> <b>Control</b> <b>Valoración</b>  <b>Verificación</b>	<b>Objetivos y metas</b> <b>Revisión Estimación</b>  <b>Diario</b> <b>Orden lógico</b> <b>Cumplimiento de instrucciones</b>	<b>1</b> <b>2</b> <b>3</b>  <b>4</b> <b>5</b> <b>6</b>
	<b>Registro de las compras-ventas</b>	Según Nicodemo Ramos (2009) “es un libro auxiliar obligatorio de característica tributario de foliación doble. El registro se realiza de forma detallada, ordenada y cronológica de cada uno de los documentos, compras, ventas, bienes, y servicios que registre diariamente la empresa”.	<b>Libro auxiliar</b>	<b>Anotación</b> <b>Detallada</b> <b>Ordenada</b> <b>Cronológico</b>	<b>7</b> <b>8</b> <b>9</b> <b>10</b>

Fuente: Reina, (2022)

## **CAPITULO III**

### **3. MARCO METODOLÓGICO**

Toda investigación planteada requiere que los diversos aspectos o características estudiadas así como los efectos obtenidos se fundamenten de acuerdo a elementos y procedimientos metodológicos para el alcance de los objetivos establecidos.

En base a lo planteado, Tamayo y Tamayo (2003, p.91), expresa que: “La metodología constituye la médula del plan; se refiere a la descripción de las unidades de análisis o de investigación, las técnicas de observación y de recolección de datos, los instrumentos, los procedimientos y las técnicas de análisis”.

Por ello, según la investigación expuesta, se define la metodología, enmarcada por el diseño, tipo, nivel, población, muestra, instrumentos de la investigación y proceso de análisis del mismo.

Mencionando así todo concepto básico y necesario para su mayor comprensión, este capítulo desarrolla como se aborda el planteamiento del problema, visualizando e identificando cada situación en el proceso de investigación en particular presenta el esquema a trabajar, la muestra poblacional sobre la cual se aplica la propuesta a desarrollar, del mismo modo indica el proceso de muestreo, elaboración y aplicación del instrumento y el proceso de análisis de los datos, los cuales nos da la información necesaria de una manera segura, eficaz, para lograr el objetivo planteado.

#### **3.1 Tipo de la investigación**

En la presente investigación, se adquirieron los datos de manera directa del escenario de los hechos, por ello este estudio fue una investigación de campo. En este sentido Arias (2006), establece que la investigación de campo consiste en:

La recolección de datos directamente de los sujetos investigados, o de la realidad donde ocurren los hechos (datos primarios), sin manipular o controlar variable alguna, es decir, el

investigador obtiene la información pero no altera las condiciones existentes. De allí su carácter de investigación no experimental. (p.31)

### **3.2 Nivel de la investigación**

La presente investigación correspondió a una investigación tipo descriptiva Sobre este aspecto Hernández, R, Fernández C Y Baptista (2000) asegura que Una investigación descriptiva es cuando la misma pretende buscar y especificar las propiedades importantes de personas, grupos, comunidades o cualquier otro fenómeno que sea sostenido a análisis.

En la presente investigación los datos se obtuvieron de manera específica en las propiedades de Inversiones RJG 2018C.A, por ello esta investigación es tipo descriptivo ya que tiene como finalidad la descripción de cómo se lleva actualmente las compras y ventas de la empresa y como esta puede mejorarse al emplear una aplicación que permita optimizar estos procesos.

### **3.3 Diseño de la investigación**

El diseño de la investigación se refiere al plan que señala el investigador para alcanzar los objetivos y contestar las interrogantes planteadas, es por ello que Cerda (2008 p.28), señala que sirve “Para designar el esbozo, esquema, prototipo, modelo o estructura que indica el conjunto de decisiones, pasos, fases y actividades a realizar en el curso de la investigación”.

En atención al diseño de la investigación se clasifico en no experimental De acuerdo a Hernández Sampieri y otros (2006 p. 205) la investigación no experimental es observar fenómenos tal como se dan en su contexto natural para después analizarlos. Como lo señala Kerlinger y Lee, en la investigación no experimental no es posible manipular las variables o asignar aleatoriamente a los participantes a los tratamientos, de “hecho no hay tratamientos o estímulos planeados que se administre a los participantes del estudio.

Por ello la investigación se considera el diseño de tipo no experimental, debido a que no se manipularan las variables en estudio. Los datos se van a recolectar con las técnicas

adecuadas, para poder procesar la información y llegar a las conclusiones necesarias que permitan aceptar o rechazar la hipótesis.

### **3.4 Modalidad de la investigación**

Esta investigación se encuentra dentro de esta modalidad en base que se desarrolla una propuesta viable para solución de un problema identificado, mediante estrategias de control para el mejoramiento de los registros de compras-ventas de la entidad Inversiones “RJG2018 C.A”. Que permitirá cumplir con el objetivo general planteado por esta investigación.

### **3.5 Población**

La población es la cantidad total de elementos que se encuentran en el universo objeto a estudiar. De acuerdo Arias (2006; p. 81), se entiende por población el “conjunto finito o infinito de elementos con características comunes, para los cuales serán extensivas las conclusiones de la investigación. Esta queda limitada por el problema y por los objetivos del estudio”. Según Tamayo y Tamayo (2000 p. 114) se define la población como: la totalidad del fenómeno a estudiar, donde las unidades poseen una característica común.

De acuerdo a la definición para esta investigación se consideró como población un total (3) trabajadores administrativos personas que laboran actualmente en la empresa Inversiones RJG 2018 C.A.

### **3.6 Muestra**

Según Belestrini (2006; p. 141), “una muestra es una parte representativa de una población, cuyas características deben producirse en ella, lo más exactamente posible”.

En cuanto a la muestra de acuerdo al reducido número de empleados en inversiones RJG 2018 C.A No se calculó la muestra, es decir, se tomara en cuenta la totalidad de los sujetos que integran la población con la finalidad de garantizar el criterio de

representatividad tomando en cuenta lo señalado por Santa (2006; p. 116), quien recomienda “utilizar la selección de una muestra, que no es más que la escogencia de una parte representativa de una población, cuyas características reproduce de la manera más exacta posible”. Debido a lo poco de personal en la empresa se tomó el cien por ciento 100% de la misma población incluyendo al Gerente General siendo la máxima autoridad.

### **3.7 Técnicas e Instrumentos de Recolección de Datos**

Según Arias (2006) P.146) “son las distintas formas o maneras de obtener la información, el mismo autor señala que los instrumentos son medios materiales que se emplean para recoger y almacenar datos”.

Partiendo de esto la presente investigación determinó que la técnica más adecuada para alcanzar la información era la encuesta a través del instrumento seleccionado el cuestionario para llevar el desarrollo de recolección de datos se adecuaron al problema planteado.

Desde esta perspectiva se realizó un cuestionario constituido por diez (10) preguntas los en una escala calificada dicotómicas cerradas, SI O NO se realizaron las preguntas en función de lo que se quiere obtener que es diagnosticar las estrategias actuales para el registro de las compras-ventas de la empresa Inversiones RJG 2018 C.A, para poder obtener las conclusiones y recomendaciones y alcanzar los mejores resultados, como los propone los objetivos de la investigación.

### **3.8 Validez del instrumento**

Para Fernández y otros (2003) “la validez se refiere al grado que un instrumento realmente mide la variable que pretende medir, pudiéndose dividir en validez de contenido, validez de constructo y validez de criterio”. (p.242)

En este orden de ideas la presente investigación se realizó un proceso de validación de contenido bajo un juicio de expertos conocedores en el área; estas personas con experiencias a lo largo del tiempo de sus servicios además de estar aislados del problema en estudio dieron sus opiniones y recomendaciones, las cuales se utilizaron para realización

del instrumento de la investigación. Por ello, para lograr obtener la validez de los instrumentos que se aplicaron en este estudio, se presentó la opinión de tres (03) profesionales expertos en los marcos teórico, metodológico y estadístico.

### 3.9 Confiabilidad del instrumento

La confiabilidad es el grado de estabilidad que obtiene resultados en distintas aplicaciones. Según:

Hernández y otros (2006, P. 245) aseguran que “es el grado en el cual las mediciones de un instrumento son precisas, estables y libres de errores. Dentro de este marco señalo que la confiabilidad permite saber si el instrumento de recolección de datos es válido para su aplicación, tomando en cuenta el índice que arroje los resultados de las formulas aplicadas para tal fin.

Partiendo de lo expuesto, la confiabilidad se determinó por medio de la aplicación de una prueba piloto a un grupo de doce (12) personas en otra institución diferente a “Inversiones RJG2018C.A”, En este sentido la confiabilidad del instrumento de medición de esta investigación se determinó mediante la fórmula del método de Equivalencia Racional o Kuder Richardson formula (KR-20), aplicado para ítem tipo dicotómico, con dos alternativas de respuestas, el cual arrojó un resultado de 0.92% y se aplicó la tabla de referencia para establecer el nivel de confiabilidad presentada por Pinto y Pernalette, dicho resultado fue calificado como alta confiabilidad. Las formulas aplicadas fueron las siguientes:

$$KR-20 = \frac{K}{K-1} \left( 1 - \frac{\sum p \cdot q}{S_t^2} \right)$$

Donde:

KR-20 = Coeficiente de Confiabilidad (Kuder-Richardson).

k= Número total ítems en el instrumento.

$\sum p \cdot q$  = la varianza del instrumento

$S_t^2$  = la varianza de la suma de los ítems.

## CAPÍTULO IV

### 4. ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LOS RESULTADOS

El análisis e interpretación de los resultados según Hurtado (2010), “Son las técnicas de análisis que se ocupan de relacionar, interpretar y buscar significado a la información expresada en códigos verbales e icónicos”. Es pertinente que, este capítulo se encuentra con la finalidad de dar a conocer el análisis y la interpretación de los resultados que se alcanzaron mediante la aplicación del instrumento.

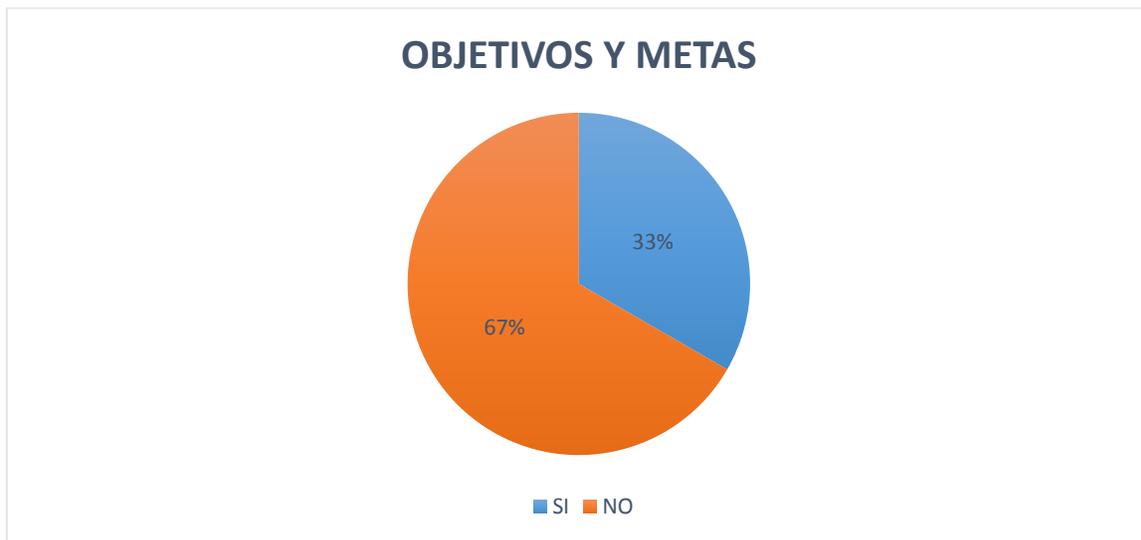
De acuerdo a las técnicas e instrumentos de recolección de datos, según Hurtado, J (2010): “Comprenden procedimientos y actividades que le permiten al investigador obtener información necesaria durante la investigación”. El procedimiento ayuda al investigador recabar datos que luego pasan por un análisis de la información; la misma, se empleó de la siguiente manera: los aspectos analizados corresponden a las respuestas recolectadas a través de un cuestionario formado de diez (10) preguntas de respuestas cerradas, aplicado a una muestra de tres (3) profesionales que laboran en “Inversiones RJG 2018 C.A”, Ubicada en Tinaquillo - Estado Cojedes. Se expone en primer lugar los resultados obtenidos mediante la utilización de tablas de frecuencia simples y gráficos estadísticos de torta para el respectivo análisis de acuerdo a los indicadores y dimensiones de estudio.

En Continuidad se presenta se presentan las tablas indicando a que ítem e indicador pertenecen:

**Ítem N° 1:** ¿Logran alcanzar los objetivos y metas propuestos para el registro de las compras-ventas?

**Tabla 2****Indicador: objetivos y metas**

Repuesta	Frecuencia absoluta	Frecuencia relativa	Total %
SI	1	33%	33%
NO	2	67%	67%
TOTAL	3	100%	100%

**Gráfico 1: objetivos y metas****Fuente:** Reina (2022)

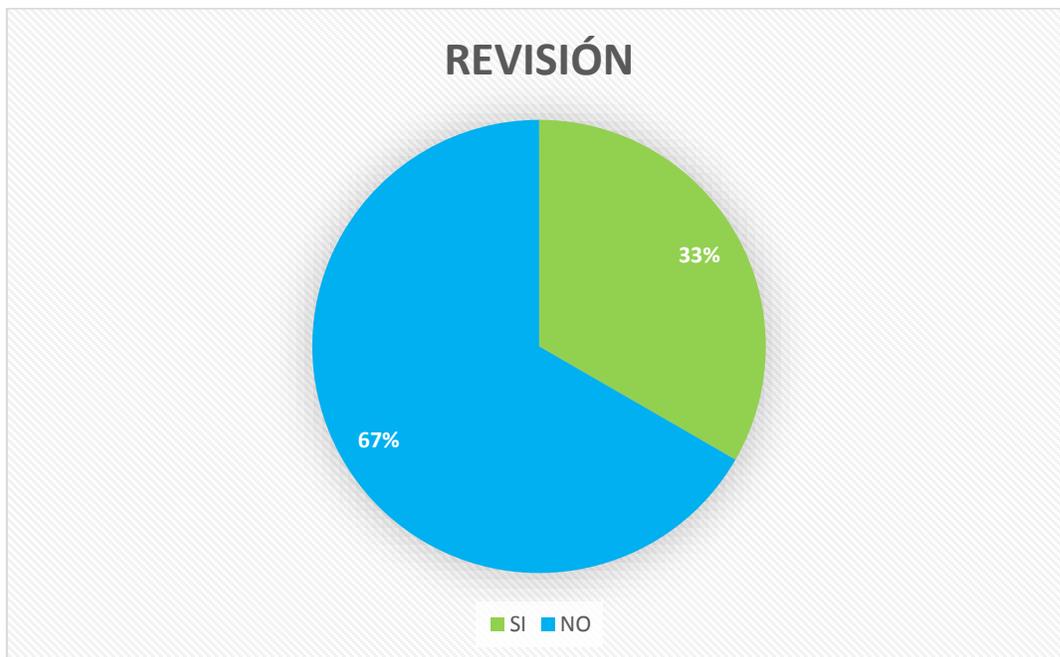
Interpretación: El ítem N° 1, del instrumento aplicado muestra que el 33% de los entrevistados respondieron de manera afirmativa y el 67% de manera negativa, para concluir que no se logran los objetivos esperados por la empresa. Según la real academia española define Objetivo como: El fin que se quiere alcanzar y al cual se dirige una acción.

**Ítem N°2:** ¿Revisan con frecuencia los registros de compras-ventas?

**Tabla 3****Indicador: Revisión**

Repuesta	Frecuencia absoluta	Frecuencia relativa	Total %
SI	1	33%	33%
NO	2	67%	67%
<b>TOTAL</b>	3	100%	100%

Gráfico 2: Revisión



**Fuente:** Reina (2022)

1. Interpretación: en cuanto al indicador revisión, corresponde al ítem 2, los resultados arrojan que el 33% de los entrevistados respondieron si y el 67% que no. Confirmando que no se realiza una revisión con frecuencia estas cuentas en la empresa. La Real Academia Española define Revisar como: “Examinar o analizar una cosa con atención y cuidado”.

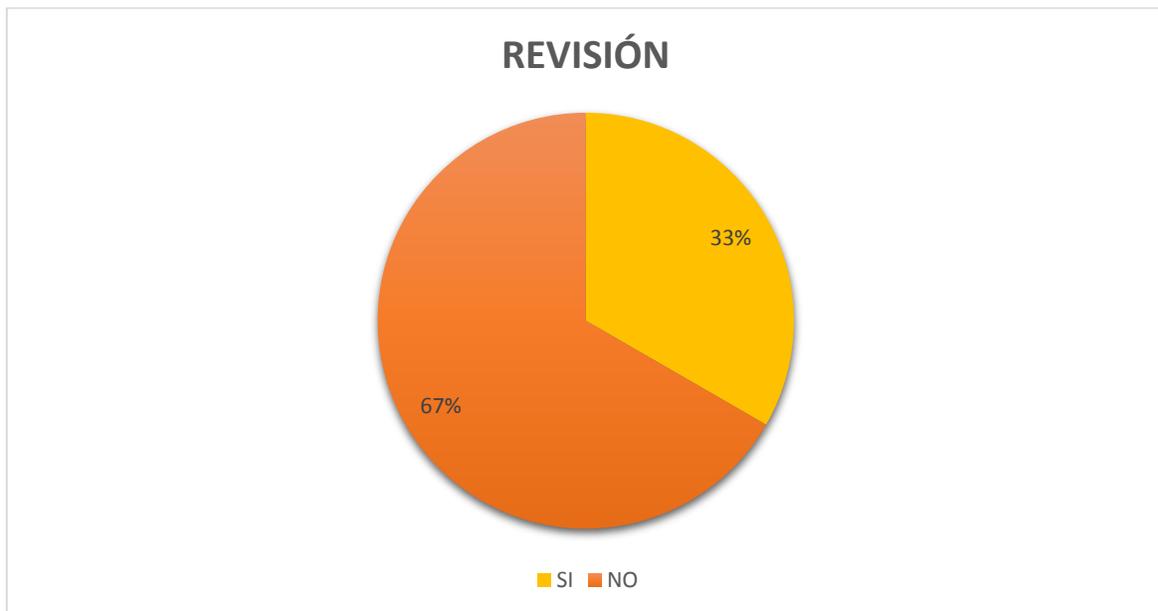
**Ítem N° 3** ¿Estiman la importancia que representa llevar el registro de las compras-ventas?

**Tabla 4**

**Indicador: Estimación**

Repuesta	Frecuencia absoluta	Frecuencia relativa	Total %
SI	1	33%	33%
NO	2	67%	67%
<b>TOTAL</b>	3	100%	100%

**Gráfico 3** Estimación



**Fuente:** Reina (2022)

Interpretación: El ítem N° 3, del instrumento aplicado muestra que el 33% de los entrevistados respondieron SI y el 67% dijo NO. Demostrando la falta de conocimiento de los entrevistados respecto a la importancia que se debe tener para llevar los registros de la empresa. Según: La Real Academia Española define Estimación como: “Afecto o consideración hacia alguien o algo”.

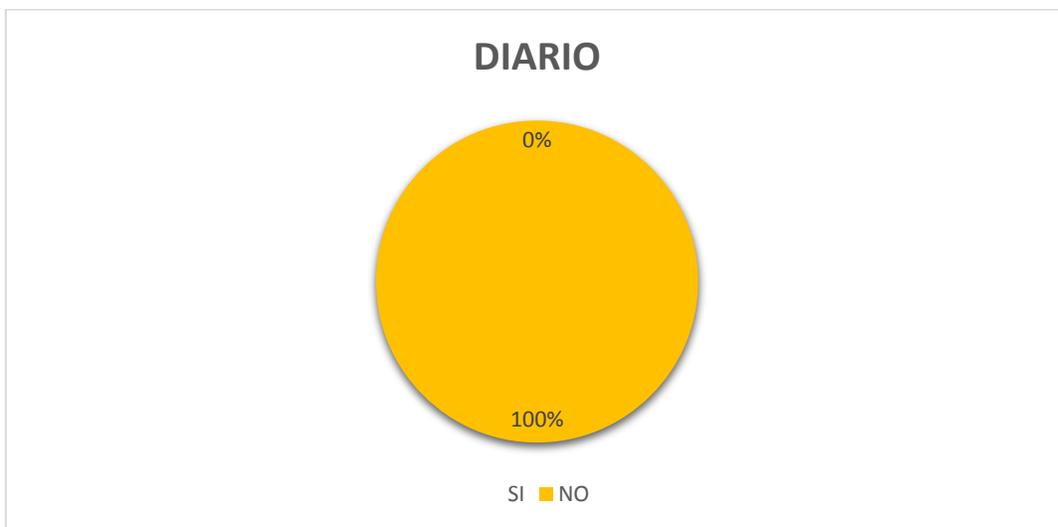
**Ítem N° 4** ¿Se verifican diariamente los registros contables?

**Tabla 5**

**Indicador: Diario**

Repuesta	Frecuencia absoluta	Frecuencia relativa	Total %
SI	0	0%	0%
NO	3	100%	100%
<b>TOTAL</b>	3	100%	100%

**Gráfico 4 Diario**



**Fuente:** Reina (2022)

**Interpretación:** el instrumento aplicado, muestra que el 100% de la población respondió negativamente, por lo tanto no verifican sus registros contables a diarios. Según La Real Academia Española define Diariamente como: “Cada día”.

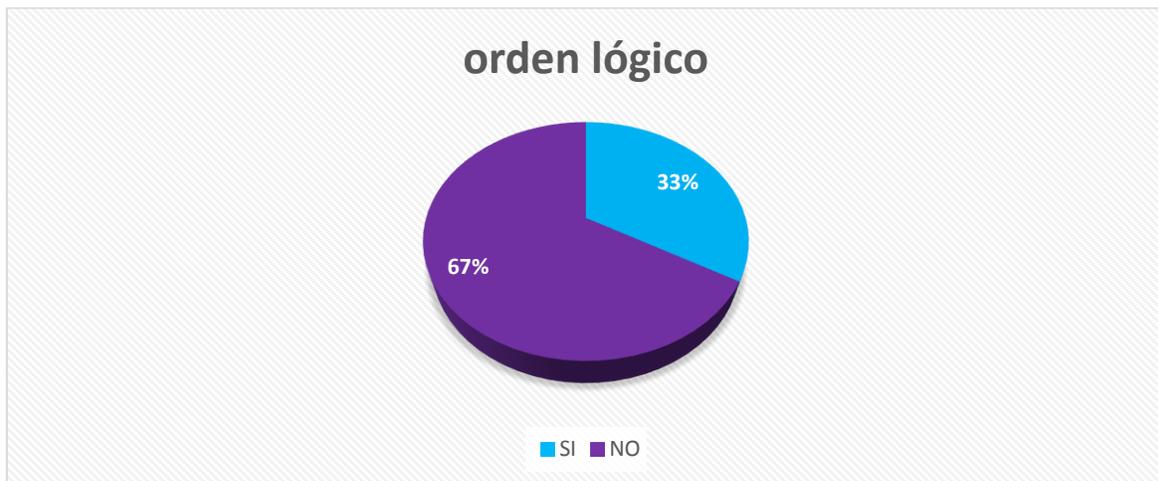
**Ítem N° 5** ¿Las instrucciones de los registros llevan un orden lógico?

**Tabla 6**

**Indicador: Orden lógico**

Repuesta	Frecuencia absoluta	Frecuencia relativa	Total %
SI	1	33%	33%
NO	2	67%	67%
<b>TOTAL</b>	3	100%	100%

Gráfico 5 orden lógico



**Fuente:** Reina (2022)

Interpretación: el instrumento que fue aplicado arrojó, que del personal encuestado el 67% dijo no y el 33% dijo si- por lo tanto, al realizar los registros no se cumplen instrucciones con un orden lógico. Según La Real Academia Española define orden como: “la acción de posicionar o colocar las cosas en el sitio que le corresponde a cada uno”. Es decir el orden es la disposición de las cosas de acuerdo con un plan; se contrapone a la casualidad y al caos.

**Ítem N° 6** ¿Los registros de compras-ventas cumplen cabalmente las instrucciones?

**Tabla 7**

**Indicador: cumplimiento de instrucciones**

Respuesta	Frecuencia absoluta	Frecuencia relativa	Total %
SI	1	33%	33%
NO	2	67%	67%
<b>TOTAL</b>	3	100%	100%

**Gráfico 6** cumplimiento de instrucciones



**Fuente:** Reina (2022)

Interpretación: en cuanto al ítem N° 6, los resultados muestran que el 33% respondió de manera afirmativa y el 67% de manera negativa, por ello no se cumplen cabalmente las instrucciones al momento de los registros. Según La Real Academia Española define instrucciones como: “El caudal de conocimientos adquiridos y el curso que sigue un proceso que se está instruyendo”.

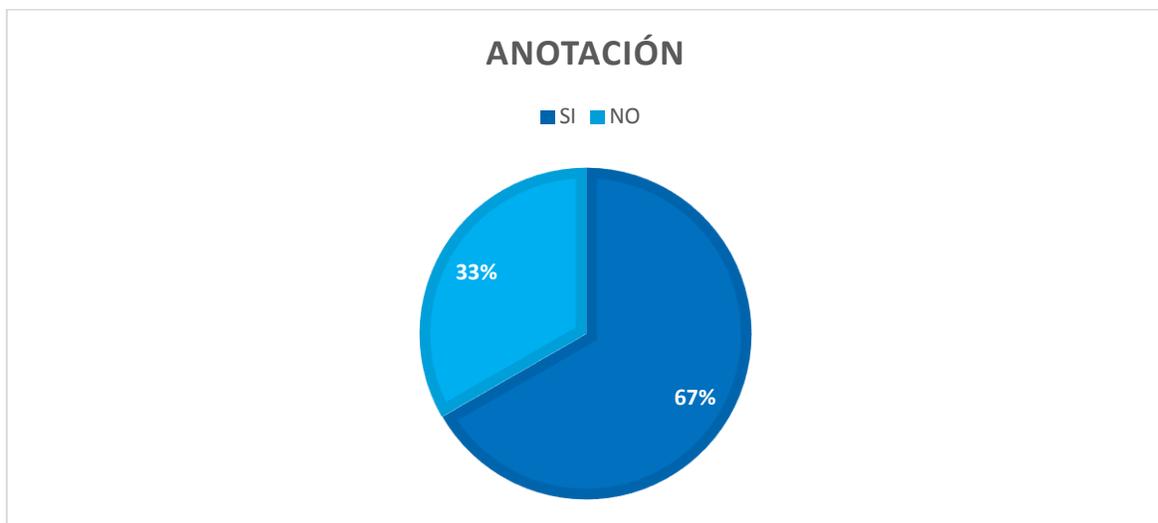
**Ítem N° 7** ¿El libro auxiliar posee anotaciones claras de las compras-ventas?

**Tabla 8**

**Indicador: anotación**

Respuesta	Frecuencia absoluta	Frecuencia relativa	Total %
SI	2	67%	67%
NO	1	33%	33%
<b>TOTAL</b>	3	100%	100%

Gráfico 7 anotación



**Fuente:** Reina (2022)

Interpretación: el indicador anotación del ítem N° 7 muestra los resultados que el 67% dijo si y el 33% dijo no, es decir las pocas anotaciones que se llevan en los registros son claras. Según La Real Academia Española define Acción de anotar como: "proceder a la anotación de los hechos".

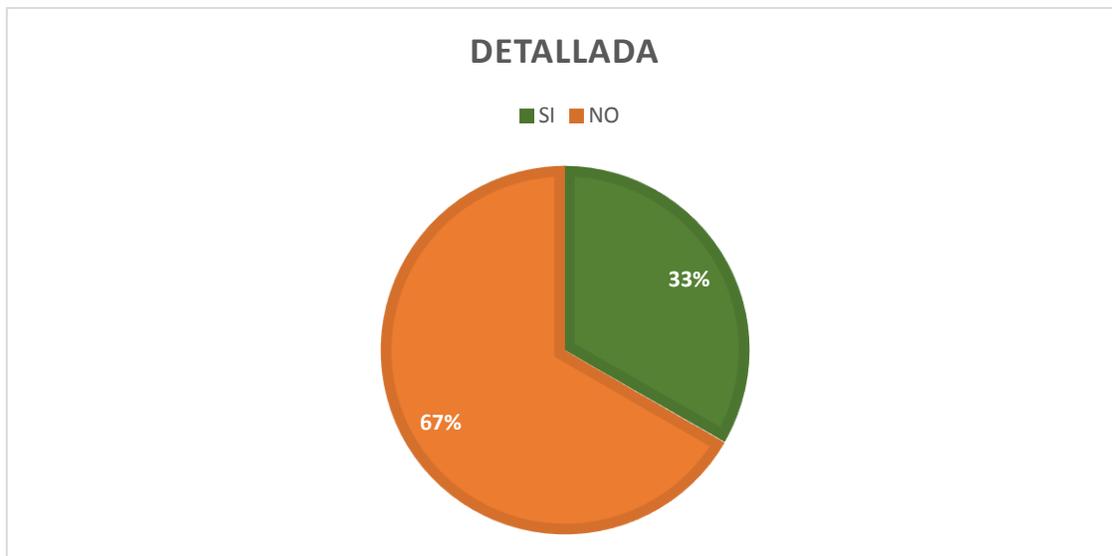
**Ítem N° 8** ¿La información que posee el libro auxiliar de compras-ventas se presenta de forma detallada?

**Tabla 9**

**Indicador: Detallada**

Repuesta	Frecuencia absoluta	Frecuencia relativa	Total %
SI	1	33%	33%
NO	2	67%	67%
<b>TOTAL</b>	3	100%	100%

Gráfico 8 Detallada



**Fuente:** Reina (2022)

Interpretación: la aplicación del instrumento, dio como resultado que del personal entrevistado solo el 33% afirma llevar de forma detallada el registro en el libro, el 67% de la población dijo que no. Se considera que no se cumple con los requisitos que implica llevar el libro auxiliar. Según La Real Academia Española define detallada como: “que denota en qué lugar, tiempo o modo se realiza lo expresado por el verbo a que se refiere.

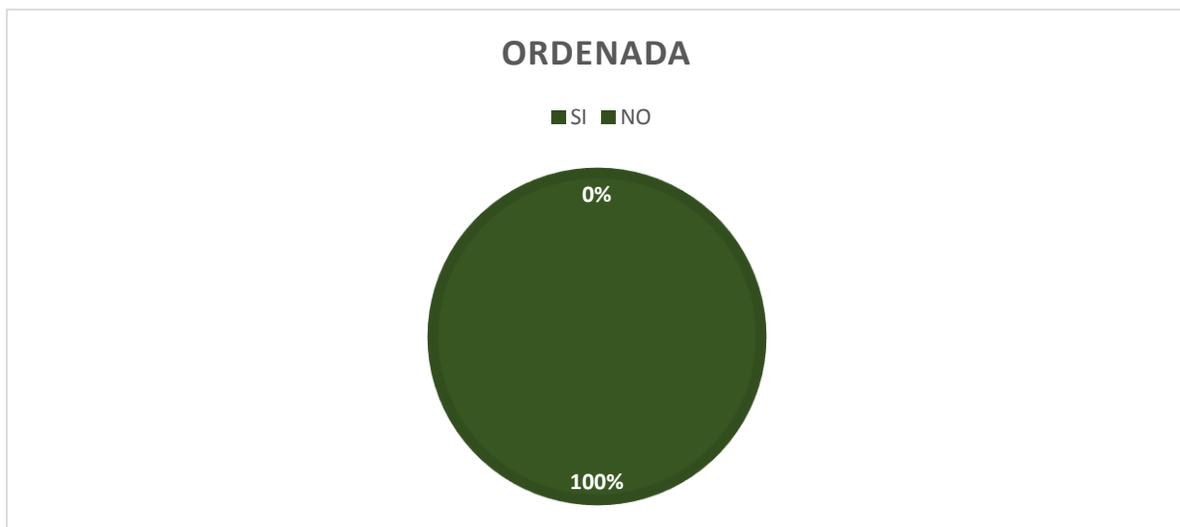
**Ítem N° 9** ¿Se especifica de manera ordenada las compras ventas en el libro auxiliar?

**Tabla 10**

**Indicador: ordenada**

Respuesta	Frecuencia absoluta	Frecuencia relativa	Total %
SI	3	100%	100%
NO	0	0%	0%
<b>TOTAL</b>	3	100%	100%

**Gráfico 9 Ordenada**



**Fuente:** Reina (2022)

Interpretación: en el ítem N° 9 la aplicación del instrumento, mostro como resultado el 100%, es decir aunque no detallan los registros para ellos se lleva de forma ordenada el libro auxiliar. Según La Real Academia Española define ordenada como: “que se refiere a algo que mantiene una cierta organización o disposición”.

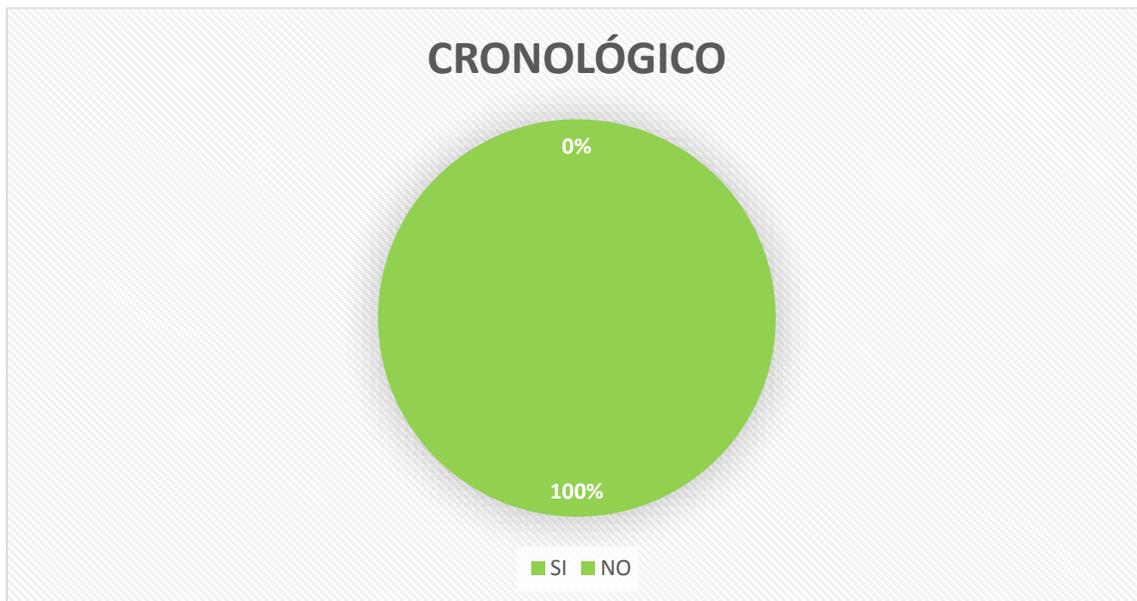
**Ítem N° 10** ¿Se lleva de manera cronológica las compras-ventas en el libro auxiliar?

**Tabla 11**

**Indicador: Cronológico**

Repuesta	Frecuencia absoluta	Frecuencia relativa	Total %
SI	3	100%	100%
NO	0	0%	0%
<b>TOTAL</b>	3	100%	100%

Gráfico 10 cronológico



**Fuente:** Reina (2022)

1. Interpretación: el instrumento aplicado al personal, mostro los resultados de que el 100% de la población lleva los registros de manera cronológica. Cumple con el orden de fechas. Según La Real Academia Española define cronológico como: “la manera de estar colocadas las cosas o las personas en el espacio o de sucederse los hechos en el tiempo, según un determinado criterio o una determinada norma”.

## **CAPÍTULO V CONCLUSIONES**

Al finiquitar el análisis e interpretación de los resultados, tomando en cuenta las bases teóricas que se desarrollaron en la investigación realizada se concluye lo siguiente:

En la actual investigación se planteó Proponer estrategia de control para el mejoramiento del registro de las compras-ventas de Inversiones RJG2018 C.A ubicada en Tinaquillo estado Cojedes, en función de las interrogantes de la presente investigación, de los objetivos propuestos y los resultados obtenidos de los ítems de cada indicador para así determinar la estrategia a implementar. En relación a la encuesta realizada se puede observar que el personal encuestado tiene una vaga noción relacionada a como se debe llevar los registros, tomando en cuenta que de igual manera este recurso puede beneficiar en el momento del proceso de toma de decisiones de la entidad.

En el presente trabajo de investigación en relación al primer objetivo que planteo acerca del Diagnóstico del registro actual de las compras-ventas de la empresa, la cual carece de estas estrategias para sus registros. De acuerdo al estudio realizado es factible la implementación de una estrategia actual ya que se determinó en el personal encuestado en relación al indicador 1, 2 y 3 (objetivos, revisión y estimación) su respuesta fue negativa del (67%), por ende, da ventaja a la empresa inversiones RJG 2018 C.A para el logro de los objetivos de una manera efectiva.

Tomando en cuenta el segundo objetivo en relación a la identificación de las estrategias para los registros de las compras-ventas, como se hizo mención anteriormente la empresa presenta irregularidades, inconstancias, en sus registros arrojando la carencia de la experiencia para llevar los mismos de manera frecuente, se concluye que el indicador 4N° (diario) donde los encuestados respondieron de manera negativa (100%), y tomando en cuenta el indicador (orden lógico y cumplimiento de instrucciones) de los ítems 5 y 6 el 67% de los encuestados respondieron de forma negativa y el otro 33% de manera positiva, el resultado le da cavidad a la posibilidad de un beneficio en relación a la aplicación de una nuevo sistema de registro, de igual manera la empresa de adoptar esta nueva herramienta que permita inversión de tiempo en relación a la digitalización de datos.

En último lugar en el tercer objetivo relacionado en proponer estrategias de control para el mejoramiento del registro de compas-ventas, es preciso reforzar el avance en relación a esta estrategia motivando así a la empresa hacia el cumplimiento de registrar información más clara y eficaz en la entidad. Para el indicador (anotación) del ítems 7 los encuestados respondieron de manera positiva (67%) y el otro (33%) de manera negativa, resulta favorable implementar las estrategias mejorando así sus registros. Los indicadores (detallada, ordenada y orden lógico) de los ítems N° 8, arrojando (67%) de negatividad y el (33%) de forma afirmativa, los ítems N° 9 y 10 arrojan que el personal entrevistado respondió de forma afirmativa (100%), por ello el mejoramiento del registro a través de una nueva estrategia debería de avanzar dentro de la entidad para así asegurar la rentabilidad de los registros contables.

## RECOMENDACIONES

Tomando en cuenta los resultados obtenidos de la encuesta aplicada y de la información recopilada, surgieron las siguientes recomendaciones:

- Se recomienda la creación de un nuevo formato de control para las compras-ventas y todo lo relacionado con el mismo.
- La formación y adiestramiento del personal que integra el departamento, para garantizar el mejoramiento de los registros.
- Invertir en cursos y capacitaciones cada cierto tiempo, de tal manera que contribuya al desarrollo de las estrategias de control.
- Aplicar las estrategias de control propuestas de acuerdo a la presente investigación para el mejoramiento de los registros de compras-ventas que se suelen llevar dentro de la empresa.

## **Capítulo VI**

### **6. LA PROPUESTA**

**Proponer la creación de estrategias de control para el mejoramiento del departamento de compras-ventas en la entidad de “Inversiones RJG 2018 C.A.”**

#### **6.1 FORMULACION DE LA PROPUESTA**

Luego de haber estudiado y analizado los resultados nacidos del diagnóstico descriptivo relativo al problema en estudio, la actual investigación enmarcada en la modalidad de proyecto factible, se orientó hacia el objetivo Proponer estrategia de control para el mejoramiento del registro de las compras-ventas de “Inversiones RJG 2018 C.A.”

La estrategia obtiene su distinguido valor por las debilidades detectadas en el previo estudio, fundamentado en los objetivos específicos y sus variables, que dio paso a diagnosticar estrategias de control para el mejoramiento de las compras-ventas del ente, donde se confirmó que la misma carece de estrategias de control colocando en riesgo el las compras, ventas e inventarios para los futuros movimientos económicos. Por ello se debe procurar la creación de la estrategia de control con el fin de subsanar el problema con un período a corto plazo mediante la planificación y ejecución de la presente propuesta.

Por tal motivo al darle inicio al proyecto permitirá a la entidad modernizar en materia de las inversiones, resguardando sus registros, sus instrucciones y prácticas con respecto a las compras-ventas, corregir su trabajo en las diferentes y sentir complacencia en desarrollar una mejor misión en su desempeño como organización.

#### **6.2 objetivos de la propuesta**

##### **6.2.1 Objetivo General**

Proponer una planeación estratégica de control para suministrar al personal de Inversiones RJG2018 C.A, la información y conocimientos necesarios sobre el aspecto de los registros.

### **6.2.2 Objetivos específicos**

- 1) Capacitar al personal para que pueda desarrollar las estrategias de control respecto a los registros de “Inversiones RJG 2018 C.A.”, estado Cojedes.
- 2) Propiciar el trabajo en equipo con la planificación de estrategias de recursos, actividades, objetivos y metas que incluyan la participación del personal de “Inversiones RJG 2018 C.A.”, estado Cojedes.
- 3) Aplicar estrategias de control adecuadas para el mejoramiento de los registros de “Inversiones RJG 2018 C.A.”, estado Cojedes.

### **6.3 Justificación**

Esta propuesta tiene su justificación conforme a la necesidad de solucionar los problemas relacionados al tipo de control que manejan en “Inversiones RJG 2018 C.A.”, estado Cojedes, ya que se arriesgan las inversiones de la entidad, sin tomar en cuenta el respaldo de los registros financieros, causando deficiencias a la hora de tomar decisiones de nuevas inversiones trayendo pérdidas de capital humano donde la misma pueda obtener resultados efectivos en los futuros registros contables.

Después de haber realizado el diagnóstico se puede comprobar que existen debilidades en el factor de registros, es necesario señalar que las estrategias de la empresa cambian con el paso del tiempo, por ello es necesario la evaluación y revisión frecuente de los objetivos propuestos en el plan de estrategias con el fin de actualizar medidas que definen el control en materia de registros.

Por ello se plantea crear una estrategia de control enfocando el registro de compras-ventas impulsado al mejoramiento de las estrategias de control. Bajo este contexto, es importante esta propuesta para el ente ya que muestra las actividades que la gerencia debe tomar en cuenta para el respaldo de los registros contables.

## **6.4 Factibilidad**

Conforme a las acciones a proponer en la investigación se hace preciso identificar la factibilidad de implementación por parte de la empresa “Inversiones RJG 2018 C.A.”, en los recursos técnicos y financieros.

**Estudio Técnico:** Según Jiménez (2000), en esta etapa del proyecto: “Se determinan las pautas para presentar los resultados alcanzados en el diseño de la función de producción óptima que mejor utilice los recursos disponibles para obtener el producto deseado” (p.42). En este mismo sentido son precisos los aspectos que permiten el desarrollo del plan, así como la disponibilidad de recursos humanos, institucionales y materiales para el cumplimiento pleno del proyecto.

**Estudio Financiero:** Tiene como fin determinar el análisis de los costos económicos que han de sufragar el proyecto en la entidad. De acuerdo con Jiménez (2000), el estudio financiero se desarrolla: “Partiendo del análisis del costo, se estima el capital disponible y luego se establece un plan de financiamiento para cubrir las necesidades totales de capital a fin de determinar la viabilidad financiera del proyecto” (p.39), la investigación permite saber la manera de poseer los recursos financieros para cubrir el coste de la propuesta. Por ello se puede confirmar la factibilidad del plan estratégico propuesto en la investigación.

### **Presupuesto aproximado para la ejecución de la propuesta**

**Tabla N° 11**

<b>Estrategias</b>	<b>Recursos</b>	<b>Tiempo-meses</b>	<b>Costo Aproximado (\$)</b>
Capacitación y adiestramiento del personal.	Humanos	2	160
Puesta en marcha los conocimientos adquiridos.	Humanos	1	0
Totales		3	160

**Fuente:** Reina (2022)

### **6.5 Estructura de la propuesta:**

Ya planteados los objetivos de esta propuesta, se deriva la estructura la cual está constituida de la siguiente manera:

- Conocer las plataformas en las que sustentan los procedimientos computarizados.
- Manejar correcta y eficientemente método de control.
- Realizar registros en el método de control.
- Gestionar contablemente los procedimientos de compras-ventas.

### **6.6 Desarrollo de la Propuesta**

La propuesta planteada llevara a la empresa hacia una novedosa estrategia de control sustentado en el mejoramiento, asignando responsables directos y tiempo estimado para la ejecución de las mismas.

**Tabla N° 12**

<b>Estrategia</b>	<b>Táctica</b>	<b>Acción</b>	<b>Responsable</b>	<b>Tiempo</b>
Aplicar las estrategias relacionadas con el control de compra-ventas	Uso de la tecnología (sistemas computarizados) para el registro.	Pagar una capacitación para luego poner en práctica los conocimientos	Administrador	2 meses

**Fuente:** Reina (2022)

### **6.7 Conclusiones de la propuesta**

Para concluir Se puede decir que en la empresa “Inversiones RJG 2018 C.A.” con la presente propuesta adquiere una alternativa para evolucionar en la gestión empresarial y así garantizar el mejoramiento y resguardo de sus registros contables.

Donde la capacitación del personal, el compromiso para trabajar en equipo son la garantía para desarrollar las acciones de manera satisfactoria, eficaz en relación al control de las compras- ventas de la empresa “Inversiones RJG 2018 C.A.”

La aplicación de estas estrategias de control lograran permitir a la empresa “Inversiones RJG 2018 C.A.” el mejoramiento de las estrategias para control de sus registros contables y así lograr sus metas y objetivos

## Bibliografía

Abanto R. Kattia J. Gil, S. Percy 2017. Facultad de Ciencias Empresariales escuela Académico Profesional de Contabilidad trabajo de investigación “diseño de una base de datos contable para mejorar el registro de compras y ventas en la microempresa proyectos especiales Habacuc”. Pimentel-Perú pág. 8.

Aguilar –V, Guillermo. 2018. “Implantación de un sistema de información contable en una PYME” Trabajo de Fin de Grado presentado en Facultad de Economía e Empresa da Universidad da Coruña para la obtención del Grado en Administración y Dirección de Empresas. España, pág. 2.

Br. Ramos Rojas, Fiorella Lesly Universidad Norbert Wiener facultad de ingeniería y negocios escuela académico profesional de negocios y competitividad Lima– Perú 2017

Coto Mencaroni, Jessica 2016. “Diseño de un plan de gestión de las adquisiciones del proyecto actualización de equipos de computación emprendiendo en la constructora COTEMSA”. UCAV, Ciudad Guayana pág. V.

CONSTITUCION DE LA REPUBLICA BOLIVARIANA DE VENEZUELA  
Gaceta Oficial Extraordinaria N° 36.860 de fecha 30 de diciembre de 1.999 (p.22, 23)

Diana Marcela Henao Bernal Universidad Militar Nueva Granada Facultad de ciencias económicas diplomado en control interno Bogotá 2014.

Gaceta N° 475 Extraordinaria del 21 de diciembre de 1955 El Congreso de la República de Venezuela Decreta el siguiente, código de comercio

Revilla Héctor y otros 2016. “Las Jornadas Tecnológicas de la Universidad Dr. José Gregorio Hernández 2016”Universidad Dr. José Gregorio Hernández Decanato de la Facultad de Ingeniería Centro de Innovación y Transferencia Tecnológica (CITTEC) Maracaibo-Venezuela, pág.

Norma Internacional de Contabilidad 1 Presentación de Estados Financieros Objetivo  
Ley IVA (GO 38.263 01-09-2005)

<https://webquery.ujmd.edu.sv/siab/bvirtual/Fulltex/ADCS0000699/C1.pdf>

<http://virtual.urbe.edu/tesispub/0093595/cap03.pdf>

# **Anexos**



UNIVERSIDAD NACIONAL EXPERIMENTAL DE LOS LLANOS  
OCCIDENTALES "EZEQUIEL ZAMORA"  
VICERRECTORADO DE INFRAESTRUCTURA Y PROCESOS  
INDUSTRIALES  
PROGRAMA ACADÉMICO NÚCLEO TINAQUILLO

## ANEXO A

### INSTRUMENTO DE RECOLECCIÓN DE LA INFORMACIÓN

#### CUESTIONARIO

Respetado Señor.

Con la finalidad de realizar la investigación denominada: **ESTRATEGIAS DE CONTROL PARA EL MEJORAMIENTO DEL REGISTRO DE LAS COMPRAS-VENTAS DE "INVERSIONES RJG2018 C.A" UBICADA EN TINAQUILLO ESTADO COJEDES** A continuación, se le presenta una serie de proposiciones por medio de las cuales se desea conocer su apreciación acerca de las mismas. La información que usted suministre a través de este instrumento es de carácter confidencial, teniendo una orientación exclusivamente académica.

Seguidamente se proporcionan las instrucciones para responder a dicho instrumento.

- Lea cuidadosamente el instrumento, en él está presente una lista de preguntas.
- Seleccione para cada respuesta sólo una alternativa, marcando con una (X) la que considere correcta.
- Responda la totalidad de los ítems.
- No escriba su nombre, ni firme.

Gracias por su colaboración

**Instrucciones:**

Marque con una X en una de las casillas SI o NO la respuesta que considere  
Conveniente:

N°	PREGUNTAS	SI	NO
1	¿Logran alcanzar los objetivos y metas propuestos para el registro de las compras-ventas?		
2	¿Revisan con frecuencia los registros de compras-ventas?		
3	¿Estiman la importancia que representa llevar el registro de las compras-ventas?		
4	¿Se verifican diariamente los registros contables?		
5	¿Las instrucciones de los registros llevan un orden lógico?		
6	¿Los registros de compras-ventas cumplen cabalmente las instrucciones?		
7	¿El libro auxiliar posee anotaciones claras de las compras-ventas?		
8	¿La información que posee el libro auxiliar de compras-ventas se presenta de forma detallada?		
9	¿Se especifica de manera ordenada las compras ventas en el libro auxiliar?		
10	¿Se lleva de manera cronológica las compras-ventas en el libro auxiliar?		



UNIVERSIDAD NACIONAL EXPERIMENTAL DE LOS LLANOS  
OCCIDENTALES "EZEQUIEL ZAMORA"  
VICERRECTORADO DE INFRAESTRUCTURA Y PROCESOS  
INDUSTRIALES  
PROGRAMA ACADÉMICO NÚCLEO TINAQUILLO

**ANEXO B**

**SOLICITUD DE VALIDACIÓN DE EXPERTOS**

**Estimado (a) Experto (a):**

Me dirijo a usted en esta oportunidad, con la finalidad de agradecerle la valiosa colaboración, que pueda prestarme en la revisión del instrumento diseñado para recabar la información necesaria para realizar la investigación que lleva por título: **ESTRATEGIAS DE CONTROL PARA EL MEJORAMIENTO DEL REGISTRO DE LAS COMPRAS-VENTAS DE "INVERSIONES RJG2018 C.A" UBICADA EN TINAQUILLO ESTADO COJEDES**. El cuál es el trabajo de grado para optar al título de Licenciado en Contaduría Pública Por consiguiente, para realizar la validación, usted deberá leer cuidadosamente cada enunciado y sus correspondientes alternativas de respuestas, donde el encuestado seleccionará solo una alternativa. Por otra parte, se les agradecería observar en cuanto al contenido, redacción, pertinencia, congruencia en relación a los objetivos propuestos de dicha investigación, así como realizar las observaciones pertinentes para la mejora del mismo.

Agradeciendo sus aportes



**UNIVERSIDAD NACIONAL EXPERIMENTAL DE LOS LLANOS  
 OCCIDENTALES "EZEQUIEL ZAMORA"**  
**VICERRECTORADO DE INFRAESTRUCTURA Y PROCESOS  
 INDUSTRIALES**  
**PROGRAMA ACADÉMICO NÚCLEO TINAQUILLO**  
**INSTRUMENTO DE VALIDACIÓN**

N°	PERTINENCIA			REDACCIÓN			ADECUACIÓN		
	B	R	D	B	R	D	B	R	D
1									
2									
3									
4									
5									
6									
7									
8									
9									
10									
11									
12									
13									
14									
15									
16									
17									

**OBSERVACIONES Y SUGERENCIAS**

**NOMBRES Y APELLIDOS** \_\_\_\_\_

**C.I:** \_\_\_\_\_ **CARGO:** \_\_\_\_\_

**NIVEL ACADÉMICO** \_\_\_\_\_

**FECHA** \_\_\_\_\_ **FIRMA** \_\_\_\_\_



UNIVERSIDAD NACIONAL EXPERIMENTAL DE LOS LLANOS  
OCCIDENTALES "EZEQUIEL ZAMORA"  
VICERRECTORADO DE INFRAESTRUCTURA Y PROCESOS  
INDUSTRIALES  
PROGRAMA ACADÉMICO NÚCLEO TINAQUILLO

### GUIA PARA LA VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO.

El formato que se presenta a continuación se ha diseñado para evaluar el cuestionario que servirá como instrumento de recolección de datos que se anexa junto con los objetivos y el cuadro de Operacionalización de variables

Usted evaluará cada ítem de acuerdo con tres (3) criterios: pertinencia, redacción y adecuación.

- a) **Pertinencia:** Establece la relación estrecha entre la pregunta, los objetivos a lograr y el aspecto o parte del instrumento que se encuentra desarrollado.
- b) **Redacción:** Determina que haya una interpretación unívoca del enunciado de la pregunta a través de la claridad y precisión en el uso del vocabulario técnico.
- c) **Adecuación:** Correspondencia entre el contenido de cada pregunta y el nivel de preparación o desempeño del entrevistado.

Para la correspondiente evaluación de los ítems, usted, procederá colocando a cada ítem una apreciación según la tabla mostrada a continuación:

CÓDIGO	APRECIACIÓN CUALITATIVA
B	<b>BUENO:</b> El indicador se presenta en grado igual o ligeramente superior al mínimo aceptable.
R	<b>REGULAR:</b> El indicador no llega al mínimo aceptable pero se acerca a él.
D	<b>DEFICIENTE:</b> El indicador está lejos de alcanzar el mínimo aceptable

UNIVERSIDAD NACIONAL EXPERIMENTAL DE LOS  
LLANOS OCCIDENTALES "EZEQUIEL ZAMORA"  
VICERRECTORADO DE INDUSTRIAS,  
Y PROCESOS INDUSTRIALES  
PROGRAMA ACADÉMICO NÚCLEO TINAQUILEO  
TINAQUILO ESTADO COJEDER  
INSTRUMENTO DE VALIDACIÓN

N°	PERTINENCIA			REDACCIÓN			ADECUACIÓN		
	B	R	D	B	R	D	B	R	D
1	/			/			/		
2	/			/			/		
3	/			/			/		
4	/			/			/		
5	/			/			/		
6	/			/			/		
7	/			/			/		
8	/			/			/		
9	/			/			/		
10	/			/			/		
11									
12									
13									
14									
15									
16									
17									

OBSERVACIONES Y SUGERENCIAS

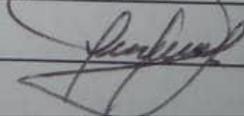
NOMBRES Y APELLIDOS Orlando Sanchez  
 C.I: 15018296 CARGO: Docente univ. 67  
 NIVEL ACADÉMICO Doctor  
 FECHA 20-04-2022 FIRMA [Firma]



UNIVERSIDAD NACIONAL EXPERIMENTAL DE LOS  
LLANOS OCCIDENTALES "EZEQUIEL ZAMORA"  
VICERRECTORADO DE INFRAESTRUCTURA  
Y PROCESOS INDUSTRIALES  
PROGRAMA ACADÉMICO NÚCLEO TINAQUILLO  
TINAQUILLO ESTADO COJEDÉS  
INSTRUMENTO DE VALIDACIÓN

N°	PERTINENCIA			REDACCIÓN			ADECUACIÓN		
	B	R	D	B	R	D	B	R	D
1	/			/			/		
2	/			/			/		
3	/			/			/		
4	/			/			/		
5	/			/			/		
6	/			/			/		
7	/			/			/		
8	/			/			/		
9	/			/			/		
10	/			/			/		
11									
12									
13									
14									
15									
16									
17									

OBSERVACIONES Y SUGERENCIAS

NOMBRES Y APELLIDOS MELQUIADES CAURELLO  
 C.I: V-4101511 CARGO: P.H  
 NIVEL ACADÉMICO Ms: EN ED. ENS-MATEMÁTICA  
 FECHA 20-04-2022 FIRMA 

UNIVERSIDAD NACIONAL EXPERIMENTAL DE LOS  
LLANOS OCCIDENTALES "EZEQUIEL ZAMORA"  
VICIRRECTORADO DE INFRAESTRUCTURA  
Y PROCESOS INDUSTRIALES  
PROGRAMA ACADÉMICO NUCLEO TINAQUILLO  
TINAQUILLO ESTADO COJEDES  
INSTRUMENTO DE VALIDACION

N°	PERTINENCIA			REDACCION			ADECUACION		
	B	R	D	B	R	D	B	R	D
1	/			/			/		
2	/			/			/		
3	/			/			/		
4	/			/			/		
5	/			/			/		
6	/			/			/		
7	/			/			/		
8	/			/			/		
9	/			/			/		
10	/			/			/		
11									
12									
13									
14									
15									
16									
17									

OBSERVACIONES Y SUGERENCIAS

NOMBRES Y APELLIDOS Eyna Carrillo  
 C.I: 12.366420 CARGO: Docente  
 NIVEL ACADÉMICO MSc.  
 FECHA 20-04-2022 FIRMA [Firma]

	item 1	item 2	item 3	item 4	item 5	item 6	item 7	item 8	item 9	item 10	totales
entrevistados 1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	10
entrevistados 2	0	1	0	1	0	1	1	0	0	1	5
entrevistados 3	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	10
entrevistados 4	0	1	0	1	0	0	0	0	0	0	2
entrevistados 5	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	9
entrevistados 6	0	0	0	1	0	1	0	0	0	1	3
entrevistados 7	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	9
entrevistados 8	0	1	1	1	0	1	1	1	1	1	8
entrevistados 9	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	9
entrevistados 10	0	1	0	0	0	1	0	0	0	1	3
entrevistados 11	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	9
entrevistados 12	0	1	0	0	0	1	0	0	0	1	3
p	0,5	0,91666667	0,583333333	0,833333333	0,166666667	0,916666667	0,666666667	0,583333333	0,583333333	0,916666667	10,06060606
q	0,5	0,083333333	0,416666667	0,166666667	0,833333333	0,083333333	0,333333333	0,416666667	0,416666667	0,083333333	
p*q	0,25	0,07638889	0,24305556	0,13888889	0,13888889	0,07638889	0,22222222	0,24305556	0,24305556	0,07638889	1,708333333
				0,92243976							

$\Sigma pq$	1,70833
$s^2$	10,06
$K$	10
Si	1
No	0

$$KR-20 = \frac{K}{K-1} \left( 1 - \frac{\Sigma p^*q}{St^2} \right)$$

$$KR-20 = 10 / (10-1) * 1 - (1,70833/10,06)$$

$$\mathbf{KR-20 = -0,92}$$

Interpretación del coeficiente obtenido:

0,9:1,0 Excelente 0,92

0,8:0,9 Bueno

0,7:0,8 Aceptable

0,6:0,7 Débil

0,5: 0,6 Pobre

0,0:0,5 Inaceptable