



UNIVERSIDAD JOSE ANTONIO PAEZ

**ESTRATEGIA DE CONTROL INTERNO EN COMPRA DE BIENES
INMUEBLES DEL DEPARTAMENTO DE FINANZAS DE LA EMPRESA
RE/MAX PARTNERS.**

Tutora: Nohelia Duran

Autor (a): Ortega Danieliz

Urb. Yuma II, calle N°3. Municipio San Diego

Teléfono: (0241) 8714240 (master) – Fax: (0241) 8712394



REPUBLICA BOLIVARIANA DE VENEZUELA
FACULTAD DE CIENCIAS SOCIALES
ESCUELA DE CONTADURIA PÚBLICA
CARRERA CONTADURIA PÚBLICA

**ESTRATEGIA DE CONTROL INTERNO EN COMPRA DE BIENES
INMUEBLES DEL DEPARTAMENTO DE FIANANZAS DE LA EMPRESA
RE/MAX PARTNERS.**

Proyecto del Trabajo de Grado para optar al título de
Licenciado en Contaduría Pública

Tutora: Nohelia Duran

Autor (a): Ortega Danieliz

San Diego, Febrero de 2020

ACEPTACIÓN DEL TUTOR

Quien suscribe, Nohelia Duran, portador(a) de la cédula de identidad N.º V-7.135.386, en mi carácter de tutor del trabajo de grado presentado por el(la) ciudadano(a) Danieliz C. Ortega R., portador(a) de la cédula de identidad N.º 26.960.022 titulado **ESTRATEGIAS DE CONTROL INTERNO EN COMPRA DE BIENES INMUEBLES DEL DEPARTAMENTO DE FINANZAS DE LA EMPRESA RE/MAX PARTNERS**, presentado como requisito parcial para optar al título de Licenciados en Contaduría Pública, considero que dicho trabajo reúne los requisitos y méritos suficientes para ser sometido a la presentación pública y evaluación por parte del jurado examinador que se designe.

En San Diego, a los diecisiete días del mes de febrero del año dos mil veinte.

Nohelia Duran

C.I. 7.135.386

DEDICATORIA

El presente trabajo investigativo lo dedicamos principalmente a Dios, por ser el inspirador y darnos fuerza para continuar en este proceso de obtener uno de los anhelos más deseados.

A nuestros padres, por su amor, trabajo y sacrificio en todos estos años, gracias a ustedes hemos logrado llegar hasta aquí

AGRADECIMIENTO

El presente trabajo de grado le agradezco a Dios por ser mi guía y acompañarme en el transcurso de mi vida, brindándome paciencia y sabiduría para culminar con éxito mis metas propuestas.

Me van a faltar páginas para agradecer a las personas que se han involucrado en la realización de este trabajo, sin embargo merecen reconocimiento especial mi Madre y mi Padre.

Mi madre, esa persona que me trajo a este mundo, que físicamente me duró pocos años de vida pero que desde que tengo vida la he tenido presente en todo, que me ha guiado y ha sido pieza fundamental en cada logro de mi vida, que me ha iluminado el camino, ya que tú, mami, eres mi estrella brillante.

Mi padre, el hombre que ha hecho de mi la mujer que soy hoy en día, el que me ha apoyado y me ha dado mi jalón de oreja cuando ha sido necesario, el que me ha enseñado que todo se logra siempre y cuando lo haga con dedicación y como él me dice “despacio que vas rápido”.

A una personita que llego a mi vida para desenvolver una figura de madre, la que ha estado ahí en cada paso que he dado en esta etapa de mi vida, y que me ha brindado sus consejos siempre diciéndome “si no lo logras, dale la vuelta sino sáltala”.

A mis hermanos, Daniel Enrique el que me ha visto crecer que a pesar de nuestras diferencias sigue ahí siempre para mí con su amor fiel, María José la que me ha tenido la mejor paciencia de la vida pero la que siempre me ha dicho “ tu puedes hermana”, a la piovita de mi vida María Lucia que llego para alegrarle la vida a cualquiera y al angelito de la familia Victor Daniel que en su corto tiempo de vida nos enseñó a valorar la vida y a luchar hasta el final.

Finalmente quiero agradecer a mis tíos y primos, de alguna forma fueron también esencial en que yo esté aquí presentando este trabajo de grado, les agradezco tanto que sé que sin ustedes tampoco hubiera logrado este sueño, muchas gracias de todo corazón.

INDICE GENERAL

	Pp.
ACEPTACIÓN DEL TUTOR.....	III
DEDICATORIA.....	IV
AGRADECIMIENTO.....	V
ÍNDICE GENERAL.....	VI
ÍNDICE DE CUADRO.....	VIII
ÍNDICE DE GRÁFICOS.....	X
RESUMEN.....	Xi
INTRODUCCIÓN.....	1
CAPÍTULO I	
EL PROBLEMA	
1.1 Planteamiento del Problema.....	3
1.1.1 Formulación del Problema.....	3
1.2 Objetivos de la Investigación.....	5
1.2.1 Objetivo General.....	5
1.2.2 Objetivos Específicos.....	5
1.3 Justificación de la Investigación.....	6
II MARCO TEÓRICO	
2.1 Antecedentes de la Investigación.....	7
2.1.1 Investigaciones Internacionales.....	7
2.1.2 Investigaciones Nacionales.....	8
2.2 Bases Teóricas.....	8
2.2.1 Estrategias.....	9
2.2.3 Control Interno.....	9
2.3 Definición de términos básicos.....	10

III MARCO METODOLÓGICO

3.1 Tipo y Diseño de la Investigación	12
3.2 Fases Metodológicas De La Investigación.....	13
3.2.1 Fases de la Investigación.....	13
3.2.2 Población y Muestra	14
3.2.3 Técnicas e Instrumento para la recolección de datos.....	15
3.2.4 Validez del Instrumento	15
3.2.5 Confiabilidad del Instrumento	16
3.2.6 Técnicas para el Análisis de Datos	16

IV PRESENTACIÓN Y ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS

Presentación y Análisis de los Resultados.....	20
------------------------------------------------	----

V CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Conclusiones.....	46
Recomendaciones.....	47
6.6 Desarrollo de las Actividades	42
7.1 Referencias Bibliográficas.....	50
8.1 Anexos.....	51

ÍNDICE DE CUADROS

Cuadros		Pp.
1	Nivel de Confiabilidad.....	20
2	Tratamiento de los Activos.....	21
3	Método y Control Registro de Compra.....	22
4	Sistema de Compra	23
5	Inventarios Periódicos.....	24
6	Incorporación y Desincorporación.....	25
7	Normativa Legal Departamento de Finanza.....	26
8	Proceso de Control	27
9	Implementación de estrategias.....	28
10	Método de Relevancia.....	29
11	Departamento Contable.....	30
12	Robro _ Presupuesto.....	31
13	Importancia del Líder.....	32
14	Estrategia Motivadora.....	33
15	Motivación.....	34
16	Empoderamiento E Inteligencia Emocional.....	53



REPUBLICA BOLIVARIANA DE VENEZUELA
UNIVERSIDAD JOSE ANTONIO PAEZ
FACULTAD DE CIENCIAS SOCIALES
ESCUELA DE CONTADURIA PÚBLICA
CARRERA CONTADURIA PÚBLICA

**ESTRATEGIA DE CONTROL INTERNO EN COMPRA DE BIENES
INMUEBLES DEL DEPARTAMENTO DE FINANZAS DE LA EMPRESA
RE/MAX PARTNERS.**

Autores: Ortega Danieliz

Tutora: Nohelia Duran

Fecha: Febrero 2020

RESUMEN

La intención de esta investigación es proponer estrategia de control interno en compra de bienes inmuebles del departamento de finanzas de la empresa REMAX PARTNERS. El estudio corresponde a una investigación aplicada con un enfoque cualitativo, enmarcado bajo la modalidad de proyecto factible sustentado en una investigación de campo descriptiva, no experimental, realizado en tres fases: Diagnostico, factibilidad y diseño de la propuesta. La muestra estuvo conformada por 5 personas. A quienes se le aplicó una encuesta mediante un cuestionario estructurado de forma dicotómica preguntas cerradas Si o No. Para la validez del instrumento se recorrió a tres expertos y para la confiabilidad se aplicó el coeficiente de Alfa de Crobach. Para el análisis de los datos se organizaron en forma descriptiva en función a la variable en estudio los cuales se presentaron en términos de frecuencia y porcentajes, ordenándose los resultados según las respuestas de cada ítem en los cuadros estadísticos gráficos circulares, lo que permitió la descripción de la situación mediante el diagnostico donde se destacar la situación actual de las compras de inmuebles en el control interno, identificar las debilidades que se presentan en el proceso de compra de inmuebles. Con base a los resultados a obtener indicaran las fallas que se presentan actual de la empresa y proporcionara un detalle de la cantidad máxima o mínima requerida para que pueda existir un óptimo desempeño en lo que se refiere a la ejecución de compras de bienes inmuebles siendo específicos en el desarrollo interno de dichas compras, con el propósito de poder diseñar las estrategias de control interno en compra de bienes inmuebles necesaria.

Descriptor: Estrategias, control interno, compra de bienes.

INTRODUCCION

En el desarrollo para llevar a cabo las compras internas que comúnmente se llevan dentro de las empresas que lleva como objetivo realizar compra de bienes inmuebles se aprecian tres aspectos que se traducen en problemas para la gestión eficiente del proceso, como son las compras erróneas, la escasez y el exceso de existencias. Dentro de este contexto la logística empresarial debe gerenciar eficientemente la adquisición de materiales, el movimiento, almacenamiento de los mismos y el control interno de compras que genere el flujo de información y maximice la rentabilidad presente y futura de una empresa.

Una vez expuesto lo anterior, se considera de suma importancia que las empresas conozcan y planifique sus niveles de compras de manera que haya un balance entre sus ventas y compras para así poder tener siempre mercancías en existencias, sin la necesidad de tener un exceso de los mismo y poder cumplir con sus obligaciones. Teniendo en cuenta estas circunstancias, la presente investigación busca fortalecer de manera coactiva el control interno de compra de bienes inmuebles de la empresa RE/MAX PARTNERS enfocado directamente a la adquisición de bienes inmuebles.

Es por ello, que el control es la función administrativa por medio de la cual se evalúa el rendimiento. Para Robbins (1996) el control puede definirse como "el proceso de regular actividades que aseguren que se están cumpliendo como fueron planificadas y corrigiendo cualquier desviación significativa" (p.654). Por esta razón, se consideró pertinente proponer estrategias de control para que los trabajadores puedan fomentar el desarrollo partir de nuevos emprendimientos.

La investigación fue concebida bajo la modalidad de proyecto factible basado en un estudio de campo; estructurada en seis capítulos. El primero trata aspectos referidos al planteamiento del problema, los objetivos que orientan el estudio y se establecen las razones que justifican la investigación. El segundo capítulo, se refiere al marco teórico que sustenta la investigación; comprende los antecedentes,

las bases teóricas y la definición de términos básicos. El tercer capítulo, contempla el marco metodológico, con el diseño de la investigación, población y muestra, fases de la investigación, técnica e instrumento para la recolección de datos, validez y confiabilidad, técnicas de análisis de datos que verifican la investigación.

El capítulo IV, contiene la presentación y análisis de los resultados del diagnóstico de la situación el cual sirve de sustento a la propuesta. El capítulo V, está conformado por las conclusiones y recomendaciones planteadas. Finalmente en el capítulo VI, se presenta la propuesta de estrategia para obtener un mejor control interno en compra de bienes inmuebles del departamento de finanzas de la empresa REMAX PARTNERS. Para el desarrollo de la investigación, fue necesaria la exploración íntegra de diferentes referencias bibliográficas relacionadas con la problemática estudio y los anexos.

CAPITULO I

EL PROBLEMA

1.1 Planteamiento del problema

En cualquier parte del mundo las compras son bienes tangibles que se tienen para el curso ordinario del negocio o para ser consumidos en la producción de bienes o servicios para su posterior comercialización. Todo control interno dentro de una empresa representa la forma de determinar de manera precisa y correcta la existencia de mercancía disponible dentro del almacén, ya que el objetivo principal es satisfacer las necesidades de los clientes y consumidores (demanda) con productos, bienes y servicios de calidad en las mejores condiciones posibles.

Según Montoya (2002), la compra dentro de las organizaciones siempre se ha realizado en las empresas con el fin de poder generar las actividades diarias que ésta realiza. Dependiendo de la magnitud de la empresa, el volumen de sus operaciones y la calidad en que las personas realizan sus funciones, el proceso de la compra será analizado con mayor o menor grado de profundidad para poder tomar una decisión final (p.4).

En cualquier organización, las compras son una actividad altamente calificada y especializada. Estas deben ser analíticas y racionales para lograr los objetivos de una acertada gestión de adquisiciones que se resume en adquirir productos o servicios en la cantidad, calidad, precio, momento, sitio y proveedor justo o adecuado, buscando la máxima rentabilidad para la empresa y una motivación para que el proveedor desee seguir realizando negocios con su cliente

Una vez expuesto lo anterior, la ejecución de procesos de compras debe estar fundamentado en la Normas y Procedimientos que permitan el desarrollo óptimo de obtención de inmuebles con servicios correctos con calidad apropiada, a un precio correcto y de una procedencia adecuada; proceso en el cual está implícito la selección

del proveedor que realiza las exigencias de selección en base a la condiciones que le ofrezcan en cuanto a descuento, formas de pago y entrega.

Razones por las cuales se requiere mantener un control interno para: reducir costos. Así la gerencia en su preocupación de lograr los objetivos y metas que están plasmado en su plan operativo la cual se desenvuelve en un control interno que lleva con si la verificación de actividades administrativas, financieras y operativa la cual ayudan a detectar rápidamente que son especialmente recurrentes en los procedimientos de control interno aplicados en el departamento de compra.

En este sentido, la empresa RE/MAX PARTNER., ubicada en la Av. Principal Don Julio Centeno, CC. Plaza Esmeralda. Se dedica a la compra, venta y alquiler de inmuebles en diversas presentaciones. Esta empresa ha venido llevando un sistema en departamento de finanzas coloquial que no se ajusta a las normas y a las leyes que una empresa debe manejar, por ello presenta falla en el control interno ya que no realizan el proceso adecuado en la ejecución de las compras de bienes inmuebles.

En relación con lo antes mencionado, el objetivo principal de esta investigación es presentar propuesta de estrategia de control interno en compra de bienes inmuebles del departamento de finanzas de la empresa RE/MAX PARTNERS, que facilite el control interno de las compras de bienes inmuebles, permita la correcta distribución y aplicación en el área de la financiación de dichas compra, así como el flujo confiable de la información, y apoyar la toma de decisiones a través del análisis de los impactos que podrían ocurrir en las operaciones a futuro, con el fin de diseñar un sistema que se adapte a los procesos de la empresa y se generen optimas ganancias.

1.1.1 Formulación del Problema

¿Cómo se puede mejorar el sistema de compra de bienes inmuebles en el departamento de finanza con una gestión y eficiencia optima?

1.2 Objetivos de la Investigación

1.2.1 Objetivo General

Proponer estrategia de control interno para la compra de bienes inmuebles del departamento de finanzas de la empresa REMAX PARTNERS

1.2.2 Objetivos Específicos

-Diagnosticar la situación actual de los procesos del control interno en la compra de bienes inmuebles del departamento de finanzas de la empresa RE/MAX PARTNERS.

-Identificar las debilidades y fortalezas de los procesos de control interno en la compra de bienes inmuebles de departamento de finanzas de RE/MAX PARTNERS.

-Diseñar estrategias de control interno en la compra de bienes inmuebles del departamento de finanzas de RE/MAX PARTNERS

1.3 Justificación de la Investigación

En el presente trabajo de investigación se busca llevar a cabo toda aquella información que abarque el tema actual de la empresa a tratar como objeto de investigación, para así poder emitir y dar recomendaciones con bases y/o fundamentos que permitirá ayudar a la organización a que se desarrolle de manera correcta y con ello orientarla en la toma de decisiones en materia de cómo llevar un adecuado proceso de las compras.

Las compras como herramienta principal de control, para fijar tanto las entradas y salidas de inmuebles, que establecerá una relación detallada, ordenada y valorada dentro de su almacenamiento, para la búsqueda de reducción de los costos por pedidos y costos de adquisición de las empresas. Los costos de toda empresa son parte fundamental de su rentabilidad, es decir, se dice que una empresa es rentable cuando genera suficiente utilidad o beneficio, cuando sus ingresos son mayores que sus gastos, y la diferencia entre ellos es considerada como aceptable. Una de las

principales situaciones por las que pasa cada empresa u organización, para mantener y elevar su competitividad, ante la constante demanda en los márgenes de calidad, son las pérdidas de dinero en los distintos departamentos con los que se cuenta y que evitan sustentar y mantener un óptimo nivel. Lo que las ha llevado a su cierre por la falta de conocimiento en su administración. A pesar de ser parte fundamental en las operaciones que se desenvuelven dentro de cada una de ellas. Para que esto sea posible las empresas que llevan la realización de compras como un inventario deben de conocer cuál es el tipo de sistema para conocer y satisfacer el nivel de producción de cada pedido de sus clientes.

Respecto al marco socio-histórico en el cual se desarrolla la investigación, la Contaduría Pública siempre ha estado influenciada por la realidad social e histórica, debido a la preocupación de las empresas de evolucionar de acuerdo a las necesidades de los usuarios, aumentando la confiabilidad de las informaciones que apoyan la toma de decisiones y avanzar al ritmo de la sociedad.

Por lo antes expuesto, la empresa RE/MAX PARTNERS., requiere contar con un manejo más efectivo del flujo de caja, por lo que la realización de este trabajo permitirá llevar un desarrolló óptimo de las finanzas, en cuanto a la mercancía que se encuentra en existencia en el área de almacén, brindándoles la propuesta de estrategias de control interno que garantice los avances en el proceso de compra que actualmente realiza la empresa, también determinar sus debilidades, así como sus fortalezas para realizar las operaciones de manera óptima, realizando cambios positivos y adaptaciones en el proceso, dando beneficios a la empresa, sirviendo de guía para el mejoramiento de sus actividades con respecto al almacén, lo que hará más fácil el control de las entradas.

Finalmente, el aporte académico de este trabajo de investigación está relacionado con proporcionar un antecedente para futuras investigaciones, que aborden problemáticas parecidas a la encontrada. Es relevante que se pueda enseñar a los futuros licenciados en la carrera de Contaduría Pública, todo lo que implica la

procedencia, el seguimiento, el manejo y todos los controles que deben tenerse sobre las compras internas.

CAPITULO II

MARCO TEORICO

2.1. Antecedentes de la Investigación

Con la finalidad de sustentar y guiar la investigación, se presentan un conjunto de indagaciones estrechamente relacionadas con la problemática anteriormente planteada, con el fin de enmarcar antecedentes, bases teóricas, bases legales y términos resaltantes, conexos a la investigación. Así como lo describe Arias (2016), “el marco teórico o referencial, es el producto de la visión documental y bibliográfica y consiste en una recopilación de ideas, posturas de autores, conceptos y definiciones que sirven de base a la investigación por realizar.” (p. 94). En ese sentido, se puede decir que, dichos estudios sirven como punto de apoyo y ayudan a detectar situaciones análogas al problema; por ende, este capítulo presenta estudios previos sobre la problemática planteada, así como los enunciados de los enfoques teóricos relacionados al proceso de investigación.

2.1.1. Investigaciones Internacionales

Robleto (2014) en su tesis, “
”, presento una investigación de campo tipo factible, llegando a la conclusión: La empresa no posee un sistema de control interno que pueda contribuir a la mejora de la eficiencia y efectividad de las operaciones que realiza la empresa, también carece de un sistema contable que pueda garantizar al propietario la correcta información financiera, no tiene procedimientos a seguir para lograr el cumplimiento de las leyes y normas aplicadas a las pequeñas empresas de la industria panificadora. Matamoros (2014) en su tesis, “**Auditoria de control interno a la empresa tulicorp s.a de la ciudad de Guayaqui**” presento una investigación de campo tipo factible, siendo la finalidad determinar una buena administración contable y administrativa y corregir errores llegando a la conclusión:

Se determinó el grado de actividad eficiencia y economía de todos los procedimientos operativos de la empresa, atreves de los controles.

Gales (2016) en su tesis, **“Modelo de Control Interno Para Mejorar la Eficiencia y Efectividad de la Pequeña Empresa de la Industria Panificadora en la Ciudad San Francisco Gotero, Departamento de Morazán”**, esta investigación llevo como objetivo metodológicos de tipo descriptivo llegando a la conclusión: La empresa no posee un sistema de control interno que pueda contribuir a la mejora de la eficiencia y efectividad de las operaciones que realiza la empresa, también carece de un sistema contable que pueda garantizar al propietario la correcta 4 información financiera, no tiene procedimientos a seguir para lograr el cumplimiento de las leyes y normas aplicadas a las pequeñas empresas de la industria panificadora

2.1.2. Investigaciones Nacionales

Farías (2014) en su tesis, “

.” presento una investigación de campo tipo factible, llegando a la conclusión: El control interno sirve de apoyo para saber las actividades que se cumple en donde las personas se desarrollan dentro del entorno de determinados objetivos los cuales llegan a cumplirse mediante las actividades que permiten poner en práctica lo señalado por la empresa. Todos los procesos son controlados y fiscalizados proporcionando un grado de seguridad importante para el cumplimiento de objetivos y metas financieras que permitan consolidar el bienestar de las empresas de transporte urbano.

Zapata (2015) en su tesis, **“Diseño de un modelo de control interno para el área del inventario de mercancía en la empresa la casa del contraenchopado,c.a.”** presento una investigación de campo tipo factible, realizando los estudios previstos llevo a las siguientes conclusiones: Hemos podido determinar

que a través del control interno la empresa tiene facilidades de una buena gestión, tiene controles previos de sus actividades, funciones, procesos y un mejor recurso de sus respectivas actividades encontrando que el control interno sirve de herramienta básica para las empresas.

2.2 Bases Teóricas

Las bases teóricas son un elemento fundamental para la sustentación de cualquier investigación científica, pues se exponen las diversas variables que conforman el tema de estudio. Así mismo, Arias (2012) afirma que “las bases teóricas implican un desarrollo amplio de los conceptos y proposiciones que conforman el punto de vista o enfoque adoptado, para sustentar o explicar el problema planteado” (p. 107). En función a estos señalamientos, se hace imprescindible desarrollar todos aquellos aspectos que guardan relación con el fenómeno de estudio. Las bases teóricas están conformadas por las políticas contables relacionadas a la revaluación de activos.

2.2.1 Estrategias

Según Ansoff (1976) “define la estrategia como la dialéctica de la empresa con su entorno. Este autor considera que la planeación y la dirección estratégica son conceptos diferentes, plantea la superioridad del segundo.”(p. 241)

Según Morrissey, G se puede definir la estrategia como: “herramienta nos proporciona un marco de reflexión estratégica para determinar la rentabilidad de un sector específico, con el fin de evaluar el valor y la proyección futura de empresas o unidades de negocio que operan en dicho sector.”

Es por tanto una herramienta esencialmente estratégica, utilizada en la elaboración de planes estratégicos y planes de negocio de empresas, con el objetivo de tener un enfoque analítico de nuestro sector, que nos ayudará a complementar el análisis del sector previamente desarrollado. La planeación estratégica, la organización y la administración son factores que nos llevan a

pensar por todas las posibilidades de realizar actividades que nos lleven a cumplir unos objetivos propuestos y sobre todo estar dispuesto a los cambios que se presenten en la aplicación de estrategias para prever los cambios negativos y saber tomar bien las decisiones mediante:

Formulación: aquí encontramos la identificación de amenazas y oportunidades externas de una empresa; fijación de objetivos; desarrollo de estrategias alternativas; análisis de las alternativas y la toma de decisión de cual seleccionar.

Ejecución: dentro de la ejecución podemos trabajar campos como la fijación de metas, el diseño de políticas, la motivación del talento humano y garantizar los recursos.

Evaluación: es la comprobación de los resultados enfocados en los puntos anteriores, basados en las formas de analizar y riesgos que estos tienen cuando son puestos en marcha.

2.2.3 Control Interno

El control interno es una etapa primordial en las organizaciones pues, aunque las mismas cuenten con magníficos planes, una estructura organizacional adecuada y una dirección eficiente, el ejecutivo no podrá verificar cuál es la situación real de la organización si no existe un mecanismo que se cerciore e informe si los hechos van de acuerdo con los objetivos. El concepto de control es muy general y puede ser utilizado en el contexto organizacional para evaluar el desempeño general frente a un plan estratégico. Según Catacora (2013) expresa que, “el control es el proceso de medir y evaluar el desempeño de cada componente organizacional y efectuar la acción correctiva cuando sea necesario.” (p. 240)

En otro orden de ideas, se puede decir que, el control incorpora todas aquellas actividades que aseguran lo que se está logrando efectivamente en el trabajo de acuerdo a lo planeado; así como también, permite evaluar y conocer cómo están funcionando las distintas áreas de la empresa, ya que, lo que se pretende a fin de

cuentas es la obtención de información confiable, veraz y oportuna además de la protección de los activos de la entidad y la promoción de la eficiencia en las operaciones.

2.3. Definición de términos básicos

Hiperinflación: cuando la inflación se acentúa y se sitúa fuera de control, se alcanza una situación en la que los precios de un país pierden su valor real. De este modo, la hiperinflación produce una reducción de la riqueza y pérdida muy notable del poder adquisitivo de los ciudadanos de un país.

Inventario materia prima: son los materiales o insumos esenciales que pasan por un proceso de manufactura, producción o construcción para ser convertidos en un producto en proceso o terminado.

Inventario productos terminados: estos son, como su nombre lo indica, los productos que ya han terminado su proceso de transformación y están listos para ser entregados.

Liquidez: capacidad que tiene una persona, una empresa o una entidad bancaria para hacer frente a sus obligaciones financieras.

Presupuesto: es un plan de operaciones y recursos de una empresa, que se formula para lograr en un cierto periodo los objetivos propuestos y se expresa en términos monetarios.

Perdida por obsolescencia: la obsolescencia es una de las causas por las que los activos de una empresa se deprecian, ya que lo obsoleto es sinónimo de anticuado, pero también de algo que deja de usarse.

Costos de oportunidad: es un concepto económico que permite nombrar al valor de la mejor opción que no se concreta o al costo de una inversión que se realiza con recursos propios y que hace que no se materialicen otras inversiones posibles.

Valor razonable: es uno de los criterios de valoración contable de activos y pasivos, utilizado en las Normas Internacionales de Información Financiera. El principio de valor razonable se basa fundamentalmente en el precio de mercado, cuando este

exista y se contrapone al método del coste histórico, al que ha sustituido en algunas instancias.

CAPITULO III

MARCO METODOLÓGICO

3.1 Tipo y diseño de investigación

En relación al tipo de investigación, tomando en cuenta sus características y el propósito de la misma, el estudio se enmarcará en la modalidad de proyecto factible, el cual consiste en la elaboración de una propuesta viable, destinada atender necesidades específicas a partir de un diagnóstico. El Manual de Tesis de Grado y Especialización y Maestría y Tesis Doctorales de la Universidad Pedagógica Libertador, (2006), plantea:

Consiste en la investigación, elaboración y desarrollo de un modelo operativo viable para solucionar problemas, requerimientos necesidades de organizaciones o grupos sociales que pueden referirse a la formulación de políticas, programas, tecnologías, métodos, o procesos. El proyecto debe tener el apoyo de una investigación de tipo documental, y de campo, o un diseño que incluya ambas modalidades. (p. 16)

Por lo antes expuesto, las investigaciones de campo son aquellas que permiten obtener información de primera mano, por medio de algún instrumento de recolección de datos, por lo cual este tipo de investigación es la que más responde a los objetivos planteados., ya que la intención es proponer estrategias que le permita a la empresa REMAX PARTNERS. tener un mejor sistema de inventario. Por su parte la investigación documental es un tipo de estudio de interrogantes que emplea documentos oficiales y personales como fuente de información; dichos documentos pueden ser de diversos tipos: impresos, electrónicos o gráficos.

El diseño debe pensarse como un esbozo de la manera en cómo el investigador piensa cumplir con su investigación. Del mismo modo, un diseño de investigación juega con el tiempo: se elabora en un presente con el objeto de orientar una práctica que se realizará en el futuro.

3.2 Fases Metodológicas de la Investigación

El diseño de investigación que se adoptó fue el no experimental, el cual según Anderson, (2004), “es aquel que se realiza sin la manipulación de ninguna de las variables que intervienen en el fenómeno de estudio, observándose los acontecimientos en el marco de su realidad.” (p.54). Por consiguiente, para cumplir con los objetivos previamente establecidos, la investigación se desarrollará a través de las siguientes fases:

3.2.1 Fases de la investigación

Este proyecto se guio por tres fases para facilitar el desarrollo del mismo:

3.2.1 Fase I. Diagnosticar de la situación actual de los procesos de control interno en la compra de bienes inmuebles de la empresa RE/MAX PARTNERS.:

Para el desarrollo de esta fase, se empleó como técnica de recolección de datos la entrevista, según Arias (2012) “más que un simple interrogatorio, es una técnica basada en un diálogo o conversación “cara a cara”, entre el entrevistador y el entrevistado acerca de un tema previamente determinado, de tal manera que el entrevistador pueda obtener la información requerida.” (p. 73). En virtud de ello, se buscó indagar de forma amplia una gran cantidad de aspectos y detalles a través de la aplicación de una entrevista estructurada, lo que permitió conocer los diferentes procesos de la realidad estudiada y al mismo tiempo se obtuvo información que sirvió de base para determinar las fortalezas y debilidades y así proceder generar estrategias.

En relación al instrumento asociado, Hernández, Fernández y Baptista (2014) mencionan que, en una entrevista estructurada “el entrevistador realiza su labor siguiendo una guía de preguntas específicas y se sujeta exclusivamente a ésta (el instrumento prescribe qué cuestiones se preguntarán y en qué orden).” (p. 403). Esto con la finalidad de evaluar más objetivamente el contenido y poder llevar un mejor control de la situación.

Por otra parte, para la aplicación de dicha técnica se debió considerar una población objeto de estudio, la cual está conformada por 5 personas que trabajan en el área contable y administrativa. Para Arias (2012), el término población “es un

conjunto finito o infinito de elementos con características comunes para los cuales serán extensivas las conclusiones de la investigación. Ésta queda delimitada por el problema y por los objetivos del estudio.” (p. 81). Asimismo, el mencionado autor define la población finita como la agrupación en la que se conoce la cantidad de unidades que la integran y a su vez se tiene un registro documental de dichas unidades.

De acuerdo a lo expresado, la población es pequeña y accesible, por lo tanto, para el estudio se seleccionó una muestra que representa el total de la población; al respecto, Fernández, Hernández y Baptista (2014), señalan que la muestra “es un subgrupo de la población de interés sobre el cual se recolectarán datos, y que tiene que definirse y delimitarse de antemano con precisión, además de que debe ser representativo de la población.” (p. 173)

3.2.2 Fase II. Identificación las debilidades y fortalezas de control interno en la compra de bienes inmuebles de la empresa RE/MAX PARTNERS: Esta primera fase consistió en recolectar, procesar e interpretar, la información obtenida a través de la aplicación de un instrumento tipo cuestionario que permitirá conocer constatar la situación actual que presenta la empresa RE/MAX PARTNERS. Tal como lo cita Arias Fidias (2004: 72.) cuestionario “es una modalidad de encuestas, que se realiza de forma escrita con series de preguntas”.

En este orden de ideas para la realización del diagnóstico será necesario conocer la población y la muestra, la población según Tamayo (2001: 114.): “ la población es la totalidad del fenómeno a estudiar, en donde las unidades de la población poseen una característica común, la cual se estudia y da origen a los datos de la investigación”. Es importante destacar que la población y la muestra estarán conformadas de la siguiente forma:

Población: La personas que integran el departamento administrativos de la empresa RE/MAX PARTNERS.

La muestra según

Hernández y otros (2006: 240.):

Es un subgrupo de la población de interés sobre el cual se recolectaran datos, y se tienen que definirse o delimitarse de antemano con precisión, este deberá ser representativo de la población. Los resultados encontrados deben lograr ser generalizados o extrapolarse a la población.

El criterio utilizado para el tamaño de la **Muestra** según la población se basa en el comentario **Población**, se determinó a través de la siguiente fórmula sugerida por Sierra R. citado por Hurtado y Toro (2007):

$$\frac{z^2 \cdot p \cdot q}{e^2}$$

Donde:

= Tamaño de la muestra

N = Población o universo ()

e = Margen de error permitido (0,05)

Z = Valor crítico correspondiente al nivel de confianza (0,95)

p = Probabilidad de éxito en la población (0,5)

q = Probabilidad de fracaso en la población (0,5)

Aplicando la fórmula:

$$\frac{0,95^2 \cdot 0,5 \cdot 0,5 \cdot 150}{0,05^2}$$

personas

57

Dicha muestra de usuarios será tomada durante un día, en el cual se le aplicara a las personas seleccionada para ser aplicados al cuestionario con el fin de determinar cuál es la situación actual de control interno en el área de compra de la empre RE/MAX PARTNERS.

Una vez obtenida la población y la muestra se definió el instrumento de recolección de datos, de manera que permitirá obtener la información necesaria para el desarrollo de la investigación. Para la recolección de datos sobre la investigación, se empleara como técnica la encuesta. Según Arias (2006: 70.): “una técnica que pretende obtener información que suministra un grupo o muestra de sujetos acerca de si mismos, o en relación con un tema en particular.”

Para este autor la encuesta consiste en solicitar información a un grupo socialmente significativo de personas acerca de los problemas en estudio para luego mediante un análisis de tipo cuantitativo, sacar las conclusiones que se correspondan con los datos escogidos.

El instrumento a utilizar es de tipo cuestionario, en este sentido para Hernández y otros (op. cit.) definen: “un cuestionario consiste en un conjunto de preguntas respecto a una o más variables a medir” .En donde se aplicó a la muestra seleccionada. A través de las respuestas obtenidas, luego se procedió a la tabulación y análisis de los datos, para que la información recolectada tenga algún significado dentro de la presente investigación con el propósito de dar a los objetivos planteados en ésta.

Asimismo los resultados arrojados de los cuestionarios, se incorporaron para obtener los cálculos específicamente en el programa Excel a través de un cuadro de distribución de frecuencia, los cálculos consistirán en establecer el porcentaje obtenido por cada opción de respuesta de la pregunta, asignándole un valor cuantitativo entre uno (01) y cien (100) representando su valor en porcentaje y que al

sumarse den como acumulado un cien por ciento (100%), para luego ser presentados gráficamente

3.2.3 Fase III. Diseño de estrategias de control interno en compra de bienes inmuebles en el departamento de finanzas de RE/MAX PARTNERS.:

Esta fase según los resultados de la fase I y II se enfocó en determinar la propuesta que consiste en el diseño de estrategia de control interno en la empresa RE/MAX PARTERS.

Detallando los puntos positivos que contiene el plan y así determinar de esta forma las conclusiones y las recomendaciones pertinentes a la unidad de estudio y su problemática, planteando como alternativos lineamientos para la ejecución de la misma.

Esta fase comprende la siguiente estructura:

Presentación de la propuesta

Justificación de la propuesta

Objetivos de la propuesta

Objetivo General

Objetivos Específicos

Ventajas de la propuesta

Beneficios de la propuesta

Desarrollo de la propuesta

Factibilidad operativa, técnica y económica.

CAPÍTULO IV

RESULTADOS

4.1. Presentación y análisis de los resultados

En este capítulo se presentan los resultados obtenidos mediante la aplicación del instrumento, se procedió a la representación de cada uno de los ítems que conforman el cuestionario aplicado a la muestra. Posteriormente se elaboraron cuadros y gráficos con las respuestas arrojadas por la muestra en función a las variables en estudio. Los resultados obtenidos se analizaron tomando en cuenta los porcentajes de mayor valor, ponderados como relevantes y en función al tipo de información favorable y desfavorable registrada en el cuestionario aplicado sobre la problemática planteada, para ello se ejecutaron las siguientes acciones:

1. Se analizaron e interpretaron los resultados ítem por ítem del instrumento mediante cuadros de frecuencias y gráficos de tortas.
2. Se analizaron los resultados en forma descriptiva cruzando y relacionando las dimensiones de toda la información obtenida.
3. Se establecieron las conclusiones del diagnóstico, deduciendo los posibles cursos de acción. Estas conclusiones llevaron a la justificación de la necesidad de proponer estrategias para optimizar del desempeño de los empleados de compra de bienes inmuebles del departamento de finanza.

A continuación se procede a desarrollar el primer paso correspondiente a la presentación de los resultados por cada ítem del cuestionario aplicado.

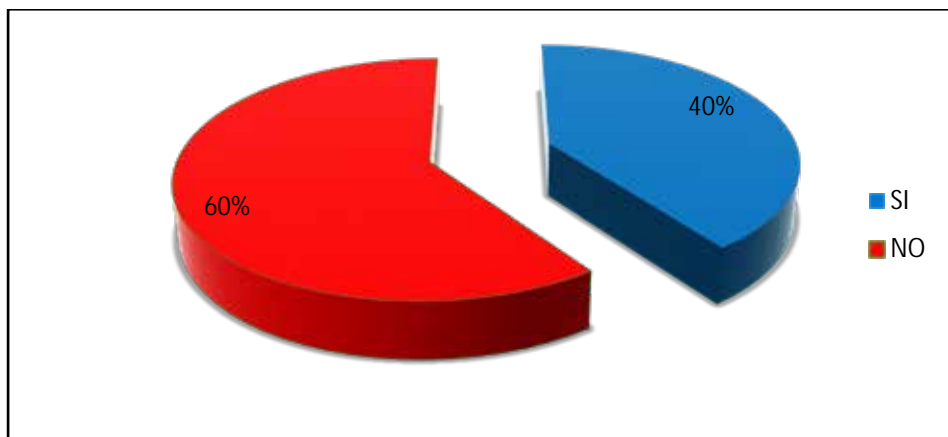
4.2 Identificación del tratamiento de los activos actuales en la empresa

Ítem 1. ¿Conoce usted el método de compra de bienes inmuebles en la empresa RE/MAX PARTNERS?

Cuadro 1.

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	2	40%
NO	3	60%
TOTAL	5	100%

. Ortega (2020)



. Método de Revaluación

Fuente. Información obtenida de la aplicación del instrumento

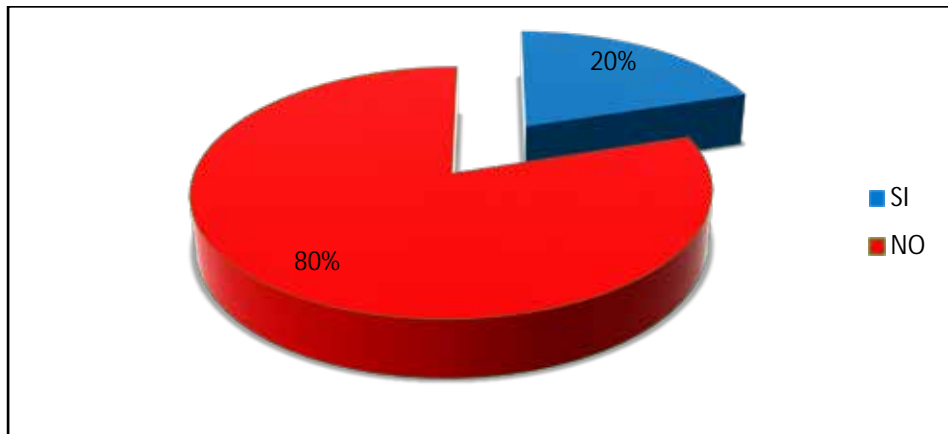
Análisis. Entendiendo que es necesario conocer la información que maneja el personal administrativo al respecto de la revaluación como método para medir el valor los activos, se evidenció que más de la mitad de los encuestados, exactamente el 60%, manifestó no conocer este método para registrar el costo atribuido, mientras que el 40% restante si lo conoce.

Ítem 2. ¿Conoce usted los métodos y controles para el registro de sus compras?

Cuadro 2.

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	1	20%
NO	4	80%
TOTAL	5	100%

Fuente. Ortega (2020)



Fuente. Información obtenida de la aplicación del instrumento

Análisis. Los métodos y controles son fundamentales para que el tratamiento de los activos fijos sea el adecuado, desde su registro contable, pasando por su revisión, codificación, valoración y luego, cuando sea oportuno, su desincorporación, entre otras cosas. En tal sentido, los resultados obtenidos indican que el 80% del personal encuestado indicó que la empresa no tiene establecido métodos y controles para el registro contable de los activos fijos. Por el contrario, el otro 20% afirmó que, si hay métodos y controles para el registro de los mismos.

Ítem 3. ¿Sabe usted si la empresa emplea correctamente el sistema de compra de bienes inmuebles?

Cuadro 3.

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	-	0%
NO	5	100%
TOTAL	5	100%

Fuente. Ortega (2020)

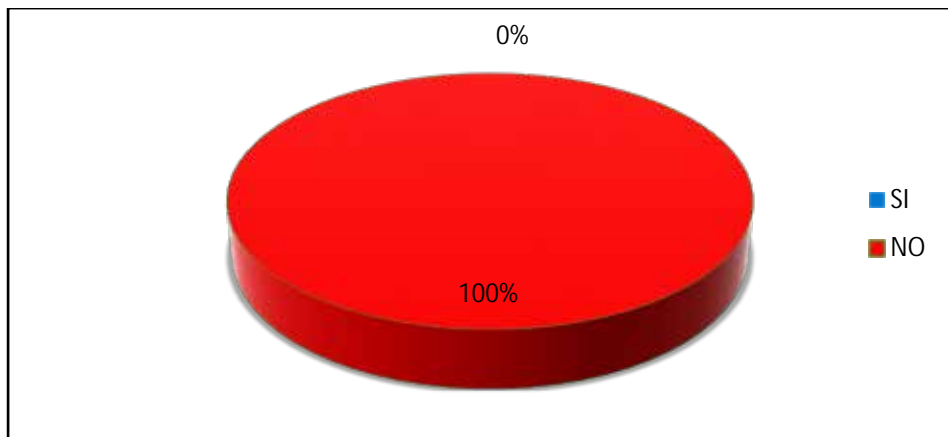


Gráfico 3.

Fuente. Información obtenida de la aplicación del instrumento

Análisis. El gráfico 3, refleja que los empleados encuestados (100%), aprecian que no saben si la empresa REMAX PARTNERS emplea correctamente el sistema de compra. En este sentido, Isabel M. Rodríguez, Un bien inmueble es aquel bien que no se puede transportar de un lugar a otro debido a sus características. De tal forma, que su traslado supondría su destrucción o algún deterioro, ya que forma parte del terreno .De manera que los bienes inmuebles son caracterizados por su posición fija, es decir, se mantienen inmóviles en el lugar que les asignó la naturaleza.

Ítem 4. ¿En la empresa se realizan inventarios periódicos de sus inventarios de bienes inmuebles?

Cuadro 4.

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	-	0%
NO	5	100%
TOTAL	5	100%

Fuente. Ortega (2020)

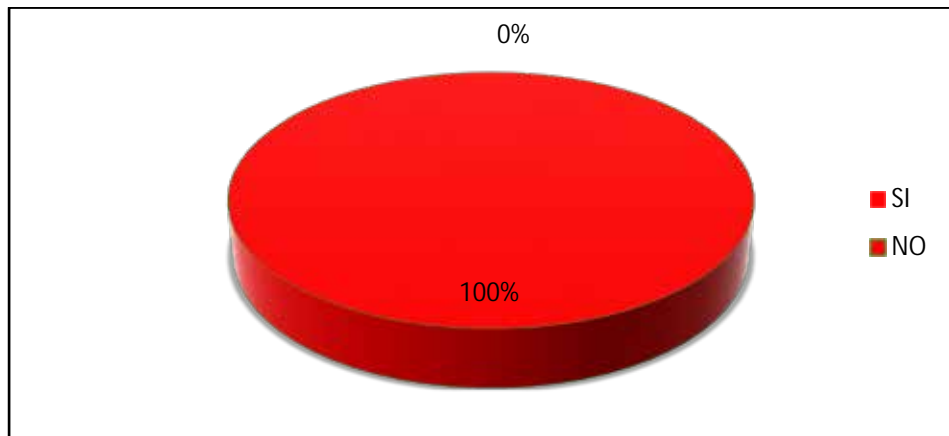


Gráfico 4.

Fuente. Información obtenida de la aplicación del instrumento

Análisis. Los aportes obtenidos, observables en el gráfico 4, patentizan que el 100% de los empleados encuestados expresaron que la empresa no realiza inventarios periódicos de propiedad. El inventario es un elemento muy importante para el desarrollo, tanto en grandes empresas como en pequeñas y medianas, además de un factor fundamental para el control de costes y rentabilidad de cualquier hotel o establecimiento turístico. Una mala administración puede ser la culpable de generar clientes descontentos por el no cumplimiento de la demanda, además de ocasionar problemas financieros que pueden llevar a la compañía a la quiebra.

Ítem 5. ¿Tiene usted conocimiento si existen normas y procedimientos para el proceso de compra de bienes inmuebles?

Cuadro 5.

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	-	0%
NO	5	100%
TOTAL	5	100%

Fuente. Ortega (2020)

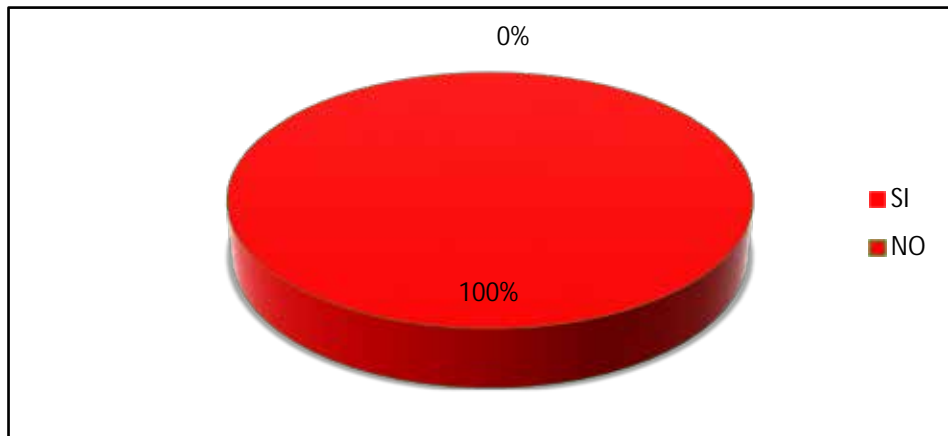


Gráfico 5.

Fuente. Información obtenida de la aplicación del instrumento

Análisis. Es importante que la empresa aplique métodos y herramientas que permitan el control interno de los activos, para su resguardo y protección. Los resultados que se muestran en el presente gráfico indican que la empresa RE/MAX PARTNERS carece de normas y procedimientos para el proceso de compra de bienes inmuebles.

Ítem 6. ¿Sabe Usted si la empresa emplea toda la normativa legal en el departamento de finanzas?

Cuadro 6.

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
SI	-	0%
NO	5	100%
TOTAL	5	100%

Fuente. Ortega (2020)

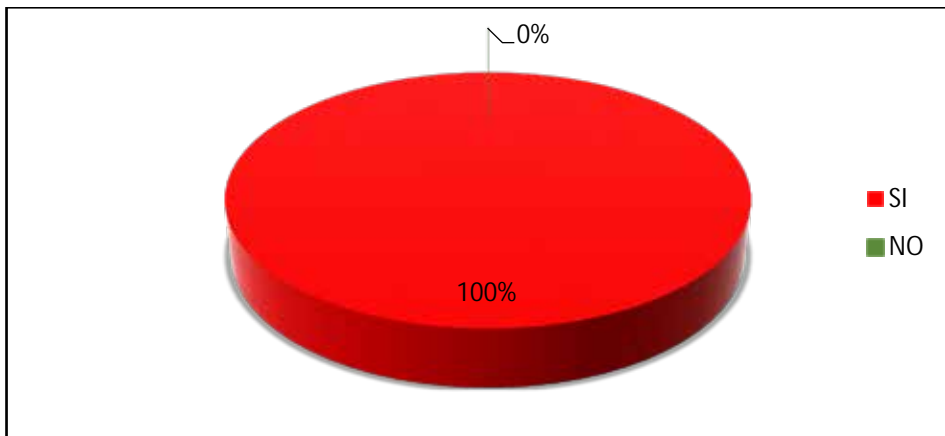


Gráfico 6.

Fuente. Información obtenida de la aplicación del instrumento

Análisis. Entendiendo que el deterioro de un activo sucede cuando el valor en los libros es mayor al valor que se puede recuperar por el mismo. Se observa, que el 100% del personal encuestado coincide empresa RE7MAX PARTNERS no se emplea normativa debido a esto, cobra mucha más importancia calcular de manera adecuada y exacta posible problemas que se pueda generar por falta de información.

Ítem 7. ¿Considera usted que la revelación de información oportuna ayudara a mejorar los procesos de control interno en la empresa RE/MAX PARTNERS?

Cuadro 7.

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	2	40%
NO	3	60%
TOTAL	5	100%

Fuente. Ortega (2020)

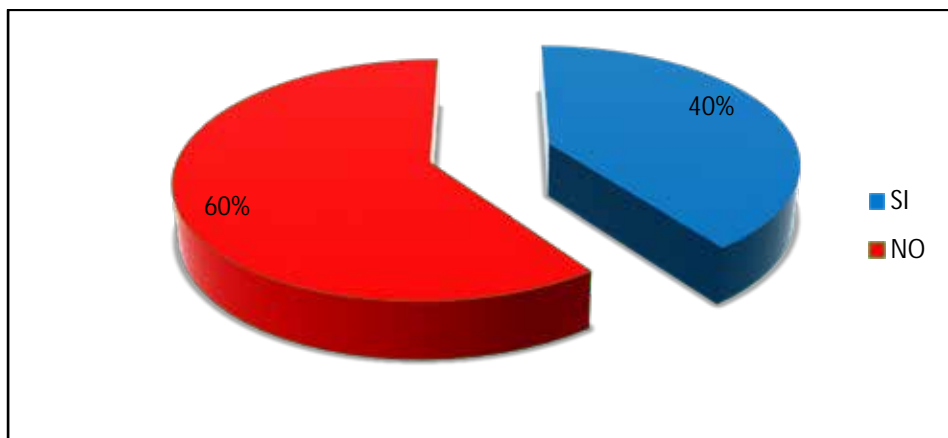


Gráfico 7.

Fuente. Información obtenida de la aplicación del instrumento

Análisis. Siendo las notas de los estados financieros, las que nos proporcionarían la información detallada, para poder hacer una correcta interpretación de la situación financiera de la organización, se observa en los resultados obtenidos, que el 60% del personal encuestado, señala que la información revelada en las notas no se muestra de manera detallada y carece de suficiencia; mientras que el 40% restante de la población considera que la forma en la que son presentadas las notas reveladoras se muestran de manera detallada y poseen la información suficiente.

Ítem 8. ¿Considera usted que la implementación de estrategias va a mejorar el control interno?

Cuadro 8.

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	2	40%
NO	3	60%
TOTAL	5	100%

Fuente. Ortega (2020)

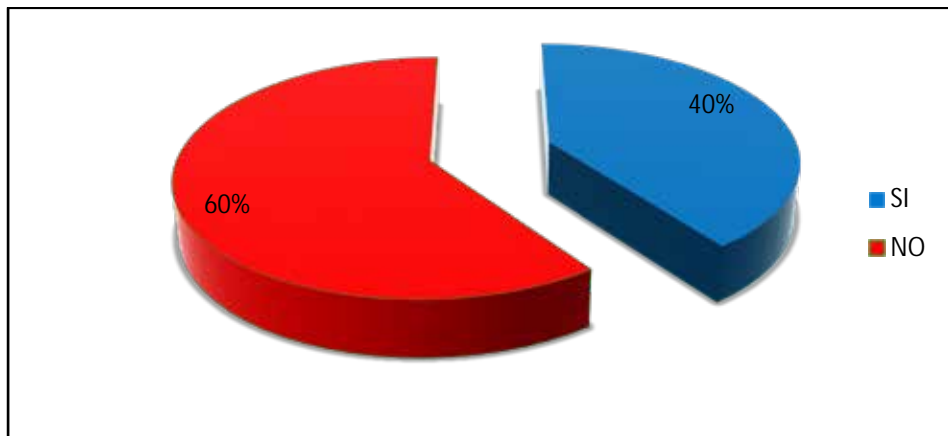


Gráfico 8.

Fuente. Información obtenida de la aplicación del instrumento

Análisis. Siendo las notas de los estados financieros, las que nos proporcionarían la información detallada, para poder hacer una correcta interpretación de la situación financiera de la organización, se observa en los resultados obtenidos, que el 60% del personal encuestado, señala que la información revelada en las notas no se muestra de manera detallada y carece de suficiencia; mientras que el 40% restante de la población considera que la forma en la que son presentadas las notas reveladoras se muestran de manera detallada y poseen la información suficiente.

Ítem 9. ¿Considera usted que se debe mejorar el control interno en la empresa RE/MAX PARTNERS?

Cuadro 9.

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	5	60%
NO	-	40%
TOTAL	5	100%

Fuente.Ortega (2020)

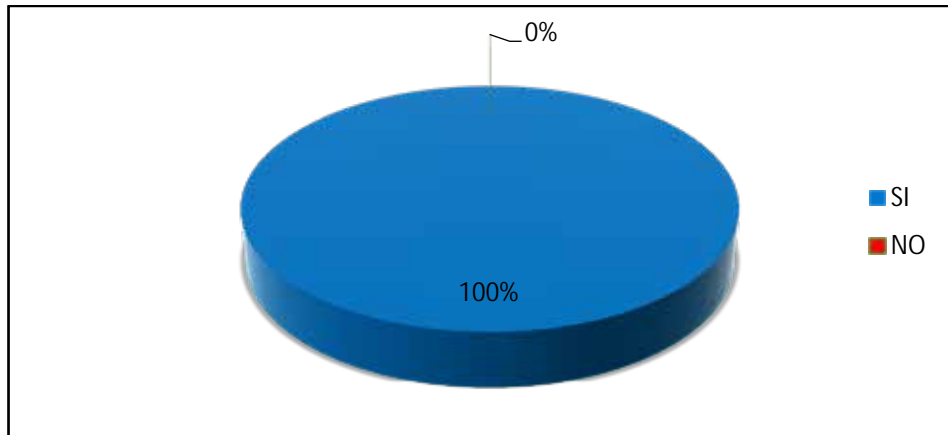


Gráfico 9. Beneficios del Método de Revaluación

Fuente. Información obtenida de la aplicación del instrumento

Análisis. De acuerdo a la información obtenida, en un 60% de los empleados encuestados manifiestan que, es de suma importancia mejorar el control interno de la empresa, por el contrario, el otro 40% restante opina lo contrario. Es importante resaltar y entender el propósito del control interno, que tiene como objetivo resguardar los recursos de la empresa o negocio evitando pérdidas por fraude o negligencia, como así también detectar las desviaciones que se presenten en la empresa y que puedan afectar al cumplimiento de los objetivos de la organización.

Ítem 10. ¿Conoce usted si en la empresa cuenta con un departamento contable?

Cuadro 10.

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	3	60%
NO	2	40%
TOTAL	5	100%

Fuente.Ortega (2020)

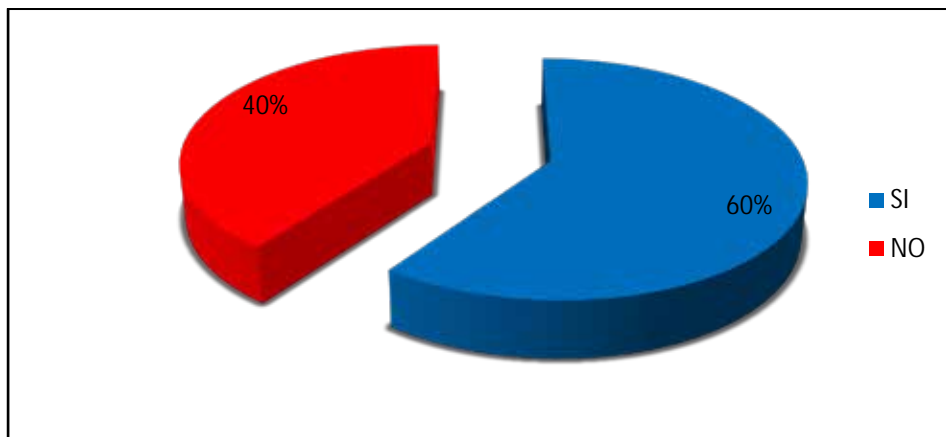


Gráfico 10.

Fuente. Información obtenida de la aplicación del instrumento

Análisis. Según los datos registrados en el gráfico 10, los encuestados en un 60% manifestaron que, si la empresa tiene un departamento contable, mientras que el resto de empleados representado en un 40% opina lo contrario. Atendiendo a los resultados mostrados anteriormente se hace necesario resaltar que ese departamento tiene como objetivo principal definir, implementar e inspeccionar toda la normatividad y procedimientos relacionados con el área contable, esta información debe reflejar con exactitud la situación financiera de la empresa.

CAPITULO V

PROPUESTA

SISTEMA DE RED COMO ESTRATEGIA DE CONTROL INTERNO EN COMPRAS DE BIENES INMUEBLES DEL DEPARTAMENTO DE FINANZA DE LA EMPRESA RE/MAX PARTNERS

5.1 Presentación de la Propuesta

En las instituciones empresariales exige asumir nuevos retos, los grandes cambios que se suceden en el entorno, hacen que se asuman nuevas estrategias. Actualmente existe lo que se llama la globalización la cual abre los avances tecnológicos, la innovación se puede conocer y adquirir en breve tiempo, gracias a las telecomunicaciones y sistemas de información, cada día las distancias se acortan y se forma una red de naciones interconectadas globalmente, los recursos que facilitan la globalización son: la Internet, la telefonía, el fax, la televisión entre otros, de esta manera las barreras de la distancia se vencen. Las estrategias gerenciales son una búsqueda deliberada por un plan de acción que desarrolle la ventaja competitiva de la empresa, y la multiplique. Formular la estrategia gerencial de una institución o empresa, y luego implementarla, es un proceso dinámico, complejo, continuo e integrado, que requiere de mucha evaluación y ajustes.

En otro orden de ideas “la gerencia básicamente, es una función administrativa, de naturaleza profesional, inherente a un cargo directivo. Por tanto, el ejercicio de dicho cargo implica una serie de cualidades y exigencias personales, sobre todo un conjunto de actitudes específicas que le favorezcan para la conducción exitosa de las funciones que dicho cargo conlleva.”(Velasco, 2010).

En este sentido, los cambios que se han experimentado en la sociedad y los avances tecnológicos, han generado que se establezcan nuevas estrategias gerenciales en las distintas empresas , además de traer consigo nuevos paradigmas en la manera de ejercer la gerencia, como es el caso de la utilización de herramientas estratégicas que sirven de guía para saber lo que se quiere lograr, además de estar atento a los cambios que se puedan presentar en la sociedad, pero sobre todo en la parte de finanzas, unifica las decisiones y promueve una dirección proactiva. Por esos es importante en toda institución empresarial establecer nuevas estrategias gerenciales que permitan analizar el entorno laboral y poder saber cuándo se deben realizar los cambios, además de permitir y conocer como es la organización de la empresa y de esta forma establecer los cambios que se deben realizar para alcanzar su logro en un tiempo determinado. Los cambios y reestructuración en la fundamentación de los procesos administrativos de planificación, dirección, control y evaluación dirigidos a la colectividad atendida y el rediseño de las actividades empresariales son acciones decisivas para la creación de un desempeño gerencial, propicio para el éxito de las instituciones consolidando de esta manera los objetivos que se plantea la gerencia para un mejor desarrollo, fortaleciendo las funciones de cada uno de los miembros y generando mayor interacción entre la instituciones del mercado.

Visión

La propuesta diseñar un sistema de red como estrategia de control interno en compras de bienes inmuebles del departamento de finanza ubicada en San Diego Estado Carabobo, permitirá la integración y participación activa de los empleados que hacen vida en la mencionada empresa, de tal manera que a través de la divulgación y aplicación de dicha estrategia haya colaboración e integración de los trabajadores a formar parte de este sistema administrativo que se desarrollara en la empresa. Propiciando así la valoración de la labor realizada, el trabajo en equipo, la responsabilidad, la

creatividad en la toma de decisiones, el logro de los objetivos trazados y el éxito empresarial.

5.2.8 Misión

La siguiente propuesta tiene como misión exponer un sistema de red como estrategia gerencial que permita impulsar la participación de los empleados de la empresa REMAX PARTNERS e integración de los mismos a las actividades administrativas de la misma, buscando con esto la facilidad y la efectividad de las tareas que día a día se plantean. Buscando pues con esta estrategia el apoyo entre los equipos de trabajo, la comunicación entre todos los actores del ente empresarial que allí trabajan, el liderazgo eficaz y el incentivo al trabajo de cada uno de los empleados que integren las directrices de la organización del departamento de finanzas.

Objetivo General:

Diseñar un sistema de red como estrategia de control interno en compras de bienes inmuebles del departamento de finanza de la empresa REMAX PARTNERS.

6.3.1 Objetivos Específicos:

Identificar y establecer las necesidades del departamento de finanza de la empresa.

Determinar la cantidad de espacio de trabajo que tiene la empresa.

Realizar el estudio de costos para la implementación de los equipos.

Diseñar la red como estrategia de control para el departamento de finanza.

Justificación de la Propuesta

Actualmente existe una gran cantidad de empresas que utilizan las redes de computadoras para poder comunicarse entre sí por medio de conexiones ya sean físicas o inalámbricas. Dependiendo de las necesidades de las empresas, se implementa arquitectura que permiten la transmisión de datos en un área geográficamente pequeña, es decir conectan estaciones de trabajos, terminales y otros dispositivos en un solo edificio, o puede necesitar la implementación de comunicaciones entre áreas geográficamente separadas. En ese tiempo bastaba un sistema manual en donde solo se requería un punto de red con la comunicación hacia el Internet. Debido a la concientización de las personas y el amplio crecimiento de la empresa RE/MAX PARTNERS por una alimentación sana, nuestros servicios han aumentado significativamente a nivel nacional y eso obliga a la misma a planificar e implementar un sistema de comunicación en red donde toda la información y los recursos estén disponibles y centralizados. Debido a que es una fuerte inversión, se requiere equipamiento informático, aplicaciones, cableado estructurado, infraestructura que se comuniquen entre sí para poder realizar las operaciones diarias. Se debe considerar los beneficios de la implementación de sistemas de comunicación para enlazar los datos por lo que se requiere un estudio de las diferentes opciones para analizar sus ventajas y desventajas.

En la empresa REMAX PARTNERS es visible la poca información que tienen los trabajadores en cuanto a estrategia innovadoras en la parte gerencial, es por esto que se hace necesario realizar una jornada informativa de las estrategias gerenciales como el sistema de red, la cual fomentara el trabajo en equipo al logro de objetivos y por ende el éxito de la empresa. De acuerdo a esto, se presenta dicha propuesta, la cual será de gran ayuda para motivar a los trabajadores a integrarse a la praxis administrativa, además es un aporte valioso para todos los empresarios que hacen

vida en ella, no solo los del departamento de finanzas sino también al presidente de la empresa.

Fases de la Propuesta

Fase I: En esta fase de la propuesta se presenta la información de los sistemas de red como estrategia gerencial que se pretenden dar a conocer al departamento de finanzas y los empleados de la empresa.

Fase II: En esta fase se presentará el sistema de red del departamento de finanzas. Se contará con la participación y colaboración de cada uno de los empleados, y los gastos estarán a cargo de la empresa.

Fase III: En esta fase se evaluarán los alcances y los beneficios de instalar un sistema en red para agilizar los procesos administrativos de la empresa REMAX PARTNERS.

Para la realización de estas fases del proyecto se tomaron en cuenta la factibilidad de las mismas. Para Gómez. O. (2013), existen 3 tipos de factibilidad “**Factibilidad Económica**, se refiere a los recursos económicos y financieros necesarios para desarrollar o llevar a cabo las actividades o procesos y para obtener los recursos básicos que deben considerarse son el costo del tiempo, el costo de la realización y el costo de adquirir nuevos recursos. **Factibilidad Operativa**, se refiere a todos aquellos recursos donde interviene algún tipo de actividad (Procesos), depende de los recursos humanos que participen durante la operación del proyecto. Durante esta etapa se identifican todas aquellas actividades que son necesarias para lograr el objetivo y se evalúa y determina todo lo necesario para llevarla a cabo. **Factibilidad Técnica**, se refiere a los recursos necesarios como herramientas, conocimientos, habilidades, experiencia, etc., que son necesarios para efectuar las actividades o procesos que requiere el proyecto.

Una estrategia empresarial consiste en seleccionar y agrupar aquellas acciones que contribuyen a entregar más valor e incrementar la competitividad y tiene como contexto el punto de partida o punto “A”, esto es, la situación actual de la empresa; claridad respecto al punto “B” que es hacia dónde anhela estar en el futuro; los objetivos o acciones que permitirán llegar a ese destino. Estas estrategias de una empresa pueden contemplar trabajar con calidad y obtener mejores bienes; sin embargo, no se contempla sólo este aspecto. La diferencia está en que una estrategia se enfoca en acciones para el asegurar el éxito a largo plazo.

REDES DE DATOS: Son redes de comunicación en las que se han diseñado para transmitir datos. Las redes de datos es un método eficaz de compartir la información a los usuarios aumentando la productividad mientras se ahorra dinero y evitar la duplicación del equipo y de los recursos.



ESTACIONES DE TRABAJO: Es una computadora cliente que se utiliza para ejecutar aplicaciones y que está conectada a un servidor del cual se obtiene datos compartidos con otras computadoras.

SERVIDORES: En un entorno de sistema operativo de red, los usuarios acceden y comparten recursos de uno o varios servidores, por lo que deben estar equipados para

soportar el acceso recurrente de los usuarios y múltiples tareas, es recomendable adquirir el equipo con unidades de disco de alta capacidad y velocidad.



Figura No. 2 Tipos de Servidores

ANCHO DE BANDA:

El ancho de banda es la cantidad de información que puede atravesar una conexión de red desde un punto a otro en un periodo de tiempo dado. Se utiliza como sinónimo de velocidad de transferencia de datos. Se expresa bits por segundo (bps).

LATENCIA:

Es el retardo entre el momento de que un dispositivo solicita acceso a la red hasta que haya obtenido el permiso para transmitir.

COLISION:

Ocurre cuando dos o más estaciones de trabajo intentan enviar datos sobre el cable de la red al mismo tiempo, todos los datos se corrompen, por lo que las redes de computadoras tienen mecanismo de ordenamiento para prevenirlas.

MODELO OSI (Open Sistema InterConnect ion):

Es un sistema de reglas que aplica a todas las redes en la cual proporcionó a los fabricantes una serie de estándares asegurando compatibilidad e interoperabilidad de

los equipos de diferentes marcas. El modelo OSI representa una serie de pasos donde se comunican mediante envíos y recibos de datos a través de la red. Este modelo nos permite entender de cómo la información viaja a través de la red, es decir nos explica como los paquetes viajan a través de diferentes capas de una red a otra.

Este modelo permite entender de cómo la información viaja a través de la red, es decir explica como los paquetes viajan a través de diferentes capas de una red a otra. En este modelo hay siete capas, cada una con diferente función permitiendo romper la comunicación de la red en pequeñas partes para ser más manejables, estandariza los 19 componentes de la red, además de permitir que varios tipos de software y hardware se comuniquen. Esto también evita que los cambios de una capa afecten otras capas.

CAPA FISICA:

Se encarga de transmitir y recibir los bits sin procesar al medio físico hacia la siguiente capa, en esta capa está el cableado, los conectores, las interfaces físicas, mecánicas, voltaje. En una falla de red, esta es la primera capa en la que se debe verificar.

CAPA DE ENLACE DE DATOS:

Se encarga del acceso al medio y control del enlace. Los datos llegan de la capa física en forma de bits y los transforma en tramas para el direccionamiento físico, notificación de errores y control de flujo.

CAPA DE RED:

En esta capa determina la mejor ruta para la transmisión, en esta capa se produce un dialogo con la red para establecer las prioridades y el direccionamiento, es decir que enruta los paquetes.

CAPA DE TRANSPORTE:

Es una conexión de extremo a extremo permitiendo que los datos enviados y recibidos lleguen en orden sin errores. Es decir que establece, mantiene y controla el flujo para la detección y recuperación de fallas.

CAPA DE SESION:

En esta capa proporciona la comunicación ente aplicaciones para el uso eficiente de las comunicaciones, agrupan datos de diferentes aplicaciones para ya sea enviarlos juntos, detener la comunicación, o restablecer el envío. En esta capa establece, administra y 20 finaliza las sesiones de comunicación que consta de solicitudes y respuestas de servicio que se presentan entre aplicaciones.

CAPA DE PRESENTACION:

Aquí representa los datos, es decir que asegura que los datos sean entendidos por el destino. Negocia la sintaxis de la transferencia de datos entre aplicaciones.

CAPA DE APLICACIÓN:

En esta capa están las aplicaciones de red que permiten utilizar los recursos, aplicaciones ya sea procesos como email, web browser.



Figura No. 3 Modelo OSI

DISPOSITIVO DE RED:

Son todos los dispositivos que conectan entre si a los dispositivos de usuario final permitiendo la intercomunicación. Estos dispositivos son los encargados de transportar los datos hacia los dispositivos de usuario final. Estos dispositivos proporcionan el tendido de las conexiones, la conversión de los formatos de datos, la administración de la transferencia de datos.



Figura No. 4 Dispositivos de Red

REPETIDOR:

Dispositivo que regenera y re sincroniza los datos enviados por la red para alcanzar distancias más largas. Cuando un repetidor recibe datos de un segmento de red, decodifica y codifica la información binaria (bits) y retransmite la señal al destino, permitiendo extender la red más lejos y aumentando la capacidad de incrementar el número de dispositivos conectado a la red.

HUB:

Dispositivo de capa 1 conocido también como concentrador o repetidor multipuerto. Permite que más usuarios tengan acceso a la red, se encarga de regenerar la señal permitiendo la extensión de la red a una mayor distancia. Los hubs no toman ninguna decisión de las señales que reciben.

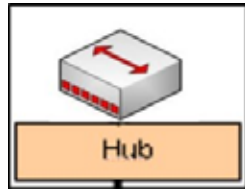


Figura No. 5 Representación de un Hub

SWITCH:

Dispositivo de red de capa 2 que funciona en la capa de enlace de datos y sirve como un punto de concentración para conectar estaciones de trabajo, impresoras, router, hubs, servidores. Los switch toman decisiones inteligentes de si dejar o no pasar las señales de datos en una red. Un switch proporciona un circuito virtual dedicado y punto a punto entre dos dispositivos de red que están conectados evitando colisiones ya que operan de modo dúplex, es decir que puede recibir y enviar datos en el mismo tiempo dado.

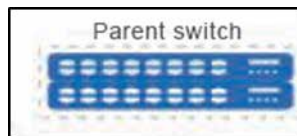


Figura No. 6 Representación de un Switch.

ROUTER:

Dispositivo de capa 3 que utiliza una o más métricas para determinar la ruta optima por la que se debe enviar el tráfico de la red. Los routers envían paquetes de una red a otra red basándose en la información de la capa de red.



Figura No. 7 Simbología de un router.

Generalmente los router retransmiten un paquete de enlaces de datos a otro, estas utilizan dos funciones básicas: la determinación de la ruta y la conmutación. La conmutación permite a un router aceptar un paquete en una interfaz y reenviarlo a una segunda interfaz para reenviar un paquete.

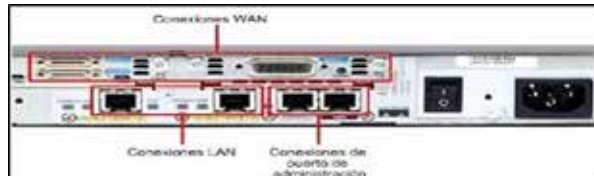


Figura No. 8 Interfaces de un router.

TOPOLOGIA DE RED:

Es la estructura de la red, que se define en dos partes, la física y la lógica.

TOPOLOGIA FISICA:

Muestra la disposición de los cables o medios, las más comunes en la implementación de una red es:

TOPOLOGIA DE BUS: Arquitectura Lineal donde solo se usa un cable backbone que debe terminarse en ambos extremos y donde todos los hosts se conectan al backbone.

TOPOLOGIA DE ANILLO: Arquitectura en donde un host conecta con el host siguiente creando un anillo físico de cable.

TOPOLOGIA DE ESTRELLA: Topología LAN en la que los puntos finales de una red están conectados a un switch / hubs central mediante enlaces punto a punto.

TOPOLOGIA EN ESTRELLA EXTENDIDA: Conexión de varias estrellas individuales, ampliando el alcance y la cobertura de la red.

TOPOLOGIA JERARQUICA: Diseño parecido a una estrella extendida, con la diferencia que el control del acceso al medio está controlado con una computadora que controla el tráfico de la topología.

TOPOLOGIA EN MALLA: Cada host tiene sus propias conexiones al resto, se lo implementa para proporcionar tanta protección como sea posible contra a interrupción del servicio.

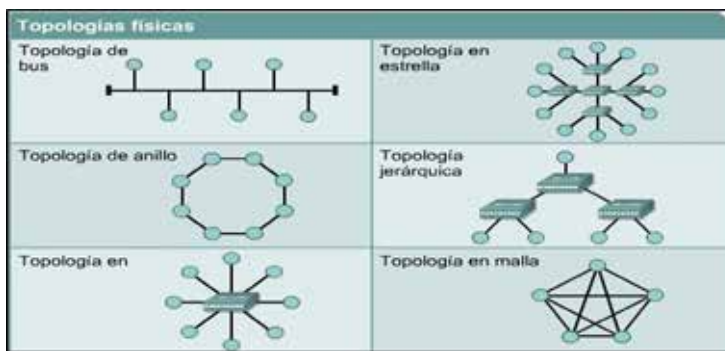


Figura No. 9 Topología

Física

TOPOLOGIA LOGICA: Se define como los medios son alcanzados por los hosts para enviar datos, es decir la forma en que los hosts se comunican a través del medio. Las topologías lógicas más comunes son broadcast es decir que cada host envía sus datos al resto de los hosts en el medio de la red y el primero que viene, es el primero que se procesa un ejemplo de esta topología es Ethernet y transmisión de tokens que controla el acceso a la red pasando un token electrónico secuencialmente a cada host.

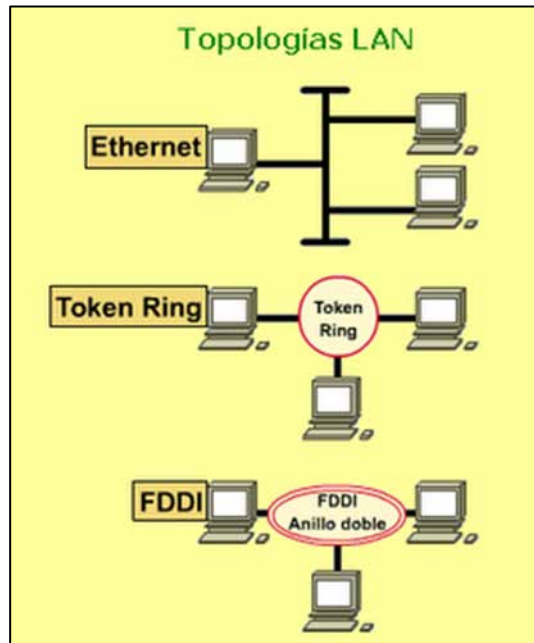


Figura No. 10 Topología Lógica.

PROTOCOLO DE RE: Son un conjunto de reglas que permiten la comunicación de la red desde un host hasta otro host pasando a través de las redes. Estos protocolos determinan el formato, la secuencia, sincronización y el control de errores en la transmisión y recepción de datos.

Datos – software – Red – Servidor – Red – Computadores

Se tiene que usar un servidor conectado a internet, esta conexión puede ser Wifi o Lan, siguiendo el protocolo de conexión PCP IP, para enviar y recibir la información de toda la data de inmobiliario que la empresa tenga a cada una de los computadores de los distintos departamentos.

Por tan razón, el software escogido es independiente, ya que el necesita la data de todos los inmobiliarios que la empresa tiene para ofrecer estos se cargan al software y este a través de otro protocolo de comunicación entre el software y la red, envían la

información al servidor, el cual se encarga de enviarla a cada computador de la empresa.



SOFTWARE SAARI.

SAARI Sistema integral para la Administración inmobiliaria es la solución completa para cubrir todo el ciclo de administración de tus inmuebles, desde la prospección (CRM), contratación, arrendamiento, financiamiento, mantenimiento de inmuebles, facturación electrónica, finanzas y gestión de cobranza.

¡Todo en un solo sistema!

¡TOMA EL CONTROL DE TU NEGOCIO INMOBILIARIO!

- Mayor eficiencia en la administración de cobranza con menos recursos.
- Control de inventario de inmuebles con detalle de planos, fotos y documentos legales.
- Mayor conocimiento de clientes y prospectos para mejores negociaciones.
- Mejor toma de decisiones basada en reportes e información de tu empresa en tiempo real.
- Reducción de errores al estandarizar y simplificar procesos.

CFDI

Servicio de timbrado es tu método seguro y confiable para expedir Comprobantes Fiscales Digitales cumpliendo con los lineamientos y estructura de datos de la reforma fiscal vigente.

SAARI CFDI TE BRINDA LOS SIGUIENTES BENEFICIOS

Sin caducidad.

99.9% de Disponibilidad.

3 meses de resguardo.

Múltiples empresas.

Bloques de 100 folios (Se asignan por RFC de cada empresa).

Cancelaciones de facturas desde SAARI (A partir de 72 hrs).

Configuración sin costo en pólizas vigentes

Reduce más del 90% el tiempo de generación contra un sistema no especializado.

Facturación por paquete.

Facturación esporádica por concepto libre.

Acceso inmediato a expediente electrónico completo de tus clientes.

Mejora la administración y operación de los mantenimientos a tus inmuebles.

APP KPI

es una aplicación móvil integrada con el sistema SAARI de Administración Inmobiliaria que tiene como objetivo brindarte una herramienta adicional para obtener información Ejecutiva de forma inmediata, presentando los principales KPI de tu negocio inmobiliario (Key Performance Indicators) en una aplicación práctica donde podrás consultar los siguientes indicadores:

INVENTARIO DE INMUEBLES

Precio promedio de renta

Metros cuadrados ocupados

Metros cuadrados disponibles

CONTROL DE COBRANZA

Cartera vencida

Recuperación de cobranza

Comparativos contra mes anterior

Comparativos contra año anterior

ADMINISTRA TUS INMUEBLES

Ingresos por mes

Comparativos contra mes anterior

Comparativos contra año anterior

* Disponible para dispositivos con sistema operativo IOS y Android.

CRM SAARI

CRM Saari te ayuda a detectar y comprender las necesidades del cliente de manera más eficaz, brindando un seguimiento integral con todas las áreas administrativas de la empresa.

BENEFICIOS:

Seguimientos de forma eficiente con notificaciones electrónicas.

Panel de control con medidores e indicadores de eficiencia en procesos de seguimiento y ventas.

Fichas técnicas de inmuebles disponibles con descripción detallada para muestra a prospectos.

Configuración de permisos y roles de acceso a edición y consulta de información.

PRODUCTO



SAARI Sistema integral para la Administración inmobiliaria es la solución completa.

CRM Saari te ayuda a detectar y comprender las necesidades del cliente de manera más eficaz, brindando un seguimiento integral con todas las áreas administrativas de la empresa.



PI APP es una aplicación móvil integrada con el sistema SAARI de Administración Inmobiliaria que tiene como objetivo brindarte una herramienta adicional para obtener información ejecutiva de forma.

MIES es el módulo de información ejecutiva de SAARI en Línea, un portal integrado con el sistema SAARI que incluye servicios.



REFERENCIAS

- Arias, D. (2006). 5ta edición. ed. México, D.F.
- Arias, F. (2012). Caracas: Espísteme.
- Catacora, Fernando. (2013). Tercera Edición 2012-2013. Caracas: Editorial Mc Graw Hill Interamericana, S. A.
- Contreras, M. (2013). [Documento en línea]. Disponible en: <http://www.tugerenciaeducativa.blogspot.com.ve>. Fecha de consulta: 18/04/2016
- Farías (2014) en su tesis, “PROPUESTA DE LINEAMIENTOS DE CONTROL INTERNO QUE PERMITAN LA OPTIMIZACIÓN DE LOS PROCESOS CONTABLES EN EL FLUJO DE MERCANCIA DE LA EMPRESA FAMILIAR KB CERÁMICAS C.A.”
- Gómez, O. (2013). [Documento en línea]. Disponible en: <http://www.gestiopolis.com>. Fecha de consulta: 21/03/16.
- Hernández, R, Fernández, C y Baptista, F (2010). Cuarta Edición. México: Mc Graw Hill.

Matamoros (2014). <https://dspace.ups.edu.ec/bitstream/123456789/9059/1/UPS-GT000904.pdf>

Montoya(2002.)[https://intellectum.unisabana.edu.co/bitstream/handle/10818/9755/Jo
s%C3%A9%20Miguel%20Silva%20Cano%20%28TESIS%29.pdf?sequence=1&
isAllowed=y](https://intellectum.unisabana.edu.co/bitstream/handle/10818/9755/Jo%20s%C3%A9%20Miguel%20Silva%20Cano%20%28TESIS%29.pdf?sequence=1&isAllowed=y)

Ramírez, I. (2013). . [Documento en línea].
Disponible en: <http://www.gestiopolis.com>. Fecha de consulta: 19/04/16

Robleto (2014, “EVALUACION DEL CONTROL INTERNO DEL ALMACEN
DE LA FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS, EN EL
PERIODO 2014”

Tamayo y Tamayo Mario. (1991). . México.
Ediciones Limus