



UNIVERSIDAD DE LOS ANDES
NUCLEO UNIVERSITARIO “RAFAEL RANGEL”
DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONOMICAS Y CONTABLES
TRUJILLO ESTADO TRUJILLO

**ADMINISTRACIÓN DEL CAPITAL DE TRABAJO EN LAS EMPRESAS
FERRETERAS DEL MUNICIPIO TRUJILLO, ESTADO TRUJILLO**

**Trabajo Especial de Grado que se presenta ante la Ilustre Universidad
de los Andes como requisito parcial para optar al título de la Carrera de
Licenciatura en Contaduría Pública**

AUTOR:
Br. Núñez Álvaro
C.I. 14.556.738
Tutora: Dra. Montilla Ivenne.

TRUJILLO, JUNIO 2012

DEDICATORIA

- Quiero dedicar el presente informe a **Jesús de la misericordia** por permitirme vivir y darme vida y salud para lograr esta meta fijada.
- A mis **Padres, Gladys y Alfonso** que con sus consejos, regaños, colaboración y ayuda me enseñaron y motivaron a no dar marcha atrás y poder lograr un día no muy lejano esta meta fijada. Hoy les digo esta meta es de ustedes.
- A mi **Hermana, Astrid** por compartir conmigo desde el inicio hasta el final toda la carrera así que ahora dentro de unos años mas adelante te tocara a ti.
- A mis **Hermanos, Alfonso y Javier** que siempre han estado allí viendo el esfuerzo apoyándome y aconsejándome para lograr esta meta y seguir adelante. Los quiero, Justin y chan gracias.
- A mi abuela **Neria** y a mi tía **Eyilda**, este logro es también para ustedes se les quiere.

ALVARO JAVIER

AGRADECIMIENTO

A dios Todopoderoso, por darme la fortaleza y el aliento fuente principal para alcanzar esta grandiosa meta.

A la Ilustre Universidad de los Andes, Núcleo Universitario “Rafael Rangel”, por permitirnos instruirnos e integrarnos como profesionales.

A la **Dra. Ivenne Montilla**, por aceptar ser mi tutora y así con su ayuda lograr la finalización de este trabajo de grado.

A la **Dra. Iraida Mejía**, gracias por la ayuda y la atención ofrecida, que sin su colaboración no hubiese sido posible la culminación de mi tesis.

bdigital.ula.ve

GRACIAS...

INDICE GENERAL

Portada	i
Dedicatoria	ii
Agradecimiento	iii
Índice General	iv
Índice de tabla	vi
Índice de grafico	viii
Resumen	x
Introducción	xi
Capitulo I El problema	13
1.1 Planteamiento del problema	13
1.2 Formulación del problema	16
1.3 Sistematización del problema	16
1.4 Objetivos generales y específicos	17
1.5 Justificación	18
1.6 Delimitación	19
Capitulo II Marco teórico	20
2.1 Antecedentes de la investigación	20
2.2 Bases teóricas	23
2.2.1 La empresa	23
2.2.2 Clasificación de la empresa	23
2.2.3 Empresas Ferreteras	25
2.2.4 Administración del Capital de Trabajo	26
2.2.4.1 Objetivo de la Administración del Capital de Trabajo	28
2.2.4.2 Aspectos que deben tomarse en cuenta en la Administración del Capital de Trabajo	29
2.2.4.3 Política del Capital de Trabajo	30
2.2.4.4 Enfoque de Alternativas de Financiamiento	32
2.2.4.5 Administración Financiera del efectivo	33
2.2.4.5.1 Métodos de análisis de los principales rubros que integran el capital de trabajo	35
2.2.4.5.2 Política del Efectivo	37
2.2.4.6 Administración Financiera de Cuentas por Cobrar	37
2.2.4.6.1 Política de crédito	38
2.2.4.6.2 Técnicas que se emplean e la administración de las cuentas por cobrar	40
2.2.4.7 Administración Financiera de Inventarios	44
Nivel optimo de inventario	44

Tipos de Inventarios que posee una Empresa	46
Objetivos de la Administración de Inventarios	47
2.2.4.7.1 Técnicas que se emplean en la Administración de los Inventarios	47
2.2.4.8 Fuentes de financiamiento de las cuentas por pagar	50
Administración Financiera de Cuentas por Pagar	51
Cuadro de variables	58
Capitulo III Marco metodológico	59
Tipo de investigación	59
Diseño de la investigación	59
Población	61
Técnicas e instrumentos de recolección de datos	62
Validez	63
Tratamiento de la información	63
Capitulo IV Análisis de resultados	64
Capitulo V Conclusiones y recomendaciones	94
Conclusiones	94
Recomendaciones	96
Bibliografía	97
Instrumento	100
Constancias de validación	109

INDICE DE TABLAS

TABLA N° 1 Denominación jurídica de la empresa	66
TABLA N° 2 Estructura organizativa formal	67
TABLA N° 3 Herramientas de la estructura organizacional empleada	68
TABLA N° 4 Personal que labora en la empresa	69
TABLA N° 5 Formación de patrimonio	70
TABLA N° 6 Inversión total	71
TABLA N° 7 proporción aproximada de capital propio sobre el ajeno	72
TABLA N° 8 Nivel de venta promedio mensual aproximado	73
TABLA N° 9 Cuentas que se emplea para el Manejo del Efectivo	75
TABLA N° 10 la importancia de las funciones que tiene el efectivo en su empresa	76
TABLA N° 11 Existen políticas sobre la administración del efectivo en su empresa	77
TABLA N° 12 Aspectos contiene la política del efectivo	78
TABLA N° 13 Frecuencia son empleadas en su empresa los siguientes métodos para la administración del efectivo	79
TABLA N° 14 Cuentas que Emplea para el Manejo de las Cuentas por Cobrar	81
TABLA N° 15 Políticas Sobre la Administración de las Cuentas por Cobrar en su Empresa	82

TABLA N° 16 Aspectos contiene las políticas sobre las cuentas por cobrar.	83
TABLA N° 17 Frecuencia son Empleadas en su Empresa las Sigüientes Técnicas en la Administración de las Cuentas por Cobrar	84
TABLA N° 18 Cuentas que emplea en la administración del inventario	86
TABLA N° 19 Razones que tiene su empresa para mantener inversión en inventario	87
TABLA N° 20 Importancia de las sigüientes razones para el manejo del inventario	88
TABLA N° 21 Frecuencia son empleadas en su empresa las sigüientes técnicas de la administración del inventario	90
TABLA N° 22 Cuentas que emplea en el financiamiento a corto plazo	92
TABLA N° 23 De los sigüientes instrumentos señale los que han requerido garantía	93

INDICE DE GRAFICOS

GRAFICO N° 1 Denominación jurídica de la empresa	66
GRAFICO N° 2 Estructura organizativa formal	67
GRAFICO N° 3 Herramientas de la estructura organizacional empleada	68
GRAFICO N° 4 Personal que labora en la empresa	69
GRAFICO N° 5 Formación de patrimonio	70
GRAFICO N° 6 Inversión total	71
GRAFICO N° 7 proporción aproximada de capital propio sobre el ajeno	72
GRAFICO N° 8 Nivel de venta promedio mensual aproximado	73
GRAFICO N° 9 Cuentas que se emplea para el Manejo del Efectivo	75
GRAFICO N° 10 Importancia de las funciones que tiene el efectivo en su empresa	76
GRAFICO N° 11 Existen políticas sobre la administración del efectivo en su empresa	77
GRAFICO N° 12 Aspectos contiene la política del efectivo	78
GRAFICO N° 13 Frecuencia son empleadas en su empresa los siguientes métodos para la administración del efectivo	79
GRAFICO N° 14 Cuentas que Emplea para el Manejo de las Cuentas por Cobrar	81
GRAFICO N° 15 Políticas Sobre la Administración de las Cuentas por Cobrar en su Empresa	82

GRAFICO N° 16 Aspectos contiene las políticas sobre las cuentas por cobrar	83
GRAFICO N° 17 Frecuencia son Empleadas en su Empresa las Sigüientes Técnicas en la Administración de las Cuentas por Cobrar	84
GRAFICO N° 18 Cuentas que emplea en la administración del inventario	86
GRAFICO N° 19 Razones que tiene su empresa para mantener inversión en inventario	87
GRAFICO N° 20 Importancia de las sigüientes razones para el manejo del inventario	89
GRAFICO N° 21 Frecuencia son empleadas en su empresa las sigüientes técnicas de la administración del inventario	90
GRAFICO N° 22 Cuentas que emplea en el financiamiento a corto plazo	92
GRAFICO N° 23 De los sigüientes instrumentos señale los que han requerido garantía	94

**UNIVERSIDAD DE LOS ANDES
NUCLEO UNIVERSITARIO “RAFAEL RANGEL”
DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONOMICAS Y ADMINISTRATIVA
TRUJILLO ESTADO TRUJILLO**

**ADMINISTRACIÓN DEL CAPITAL DE TRABAJO EN LAS EMPRESAS
FERRETERAS DEL MUNICIPIO TRUJILLO, ESTADO TRUJILLO**

**AUTOR: BR. NÚÑEZ ÁLVARO
TUTORA: Dra. MONTILLA IVENNE
AÑO: JUNIO 2012**

RESUMEN

La investigación tuvo como objetivo analizar la administración del capital de trabajo en las empresas ferreteras del Municipio Trujillo. La metodología utilizada fue de tipo descriptiva, con diseño de campo. Constituyeron la población quince empresas ferreteras del municipio Trujillo, realizándose un censo poblacional. La técnica de recolección de datos fue la encuesta mediante la aplicación de un cuestionario conformado por 23 ítems a los gerentes propietarios o contadores públicos de dichas empresas. Sometido a la validación mediante juicio de expertos. Los resultados obtenidos permitieron establecer que en dichas empresas la denominación jurídica predominan las Compañías Anónimas, en su mayoría no tienen una estructura organizativa formal, y las que la poseen utilizan como herramienta organizacional el organigrama. Cabe destacar que cuentan con poco recurso humano, el patrimonio en su mayoría está conformado por acciones. En la mayoría existen políticas sobre la administración de efectivo, tales como aprovechar descuentos y liquidar las cuentas por pagar, en cuanto a los métodos utilizan el análisis de índices financieros. Emplean el análisis del solicitante de crédito como técnicas para la administración del capital de trabajo. Consideran importante contar con una adecuada existencia de mercancía para así elevar el nivel de ventas, el modelo de inventario general es la técnica más utilizada. Las empresas ferreteras del municipio Trujillo emplean las cuentas por pagar en el financiamiento a corto plazo, con respecto a los instrumentos que requieren garantías, y los encuestados utilizan las cuentas por pagar como financiamiento a corto plazo.

Palabras claves: administración, capital de trabajo, empresas ferreteras.

INTRODUCCIÓN

Las empresas ferreteras necesitan crear y mantener herramientas estratégicas permanentes, eficaces, de mejora continua, que les permitan responder de modo oportuno a las tendencias que caracterizan el ambiente en el que se desempeñan, orientados a su vez, hacia el fortalecimiento de aspectos importantes que les facilite administrar su capital de trabajo, a fin de obtener mayor rentabilidad. Por lo tanto, deben ajustarse a los nuevos cambios: tecnológicos, de mercado, de información; para moldear cada uno de sus componentes, pues de lo contrario, corren el riesgo de perder competitividad, hasta desaparecer, debido a que aquellas con mayor éxito, serán las que puedan adaptarse rápidamente a las transformaciones de la sociedad globalizada

De allí que, la administración del capital de trabajo se convierte en una necesidad vital para estas empresas, debido a que representa el punto de mayor importancia para el análisis interno y externo del aspecto financiero, por su estrecha relación con las operaciones normales diarias de un negocio, en la medida en la que se pueda hacer un buen manejo sobre el nivel de liquidez, hace posible pagar oportunamente todas las obligaciones y aprovechar la ventaja de los descuentos por pago al contado, asegura en alto grado el mantenimiento del crédito de la compañía y proveer lo necesario para hacer frente a emergencias tales como: huelgas, inundaciones; además permite tener los inventarios adecuados para que la empresa pueda servir satisfactoriamente a las necesidades de los clientes, operar su negocio de una forma eficiente en la obtención de materiales, servicios y suministros.

En tal sentido, una eficaz administración del capital de trabajo es necesaria para conducir operaciones de las empresas sobre la base mas económica y sin restricciones financieras, y hacer frente a emergencias y pérdidas sin peligro de desastre financiero, pues permite sobrevivir en un

ambiente competitivo como el actual, le concede obtener mayor posicionamiento en el mercado, para formular y comunicar estrategias a todos los niveles que la componen, orientadas a aumentar su rentabilidad y al logro de sus objetivos financieros.

Bajo esta perspectiva, se propone analizar la administración del capital de trabajo en las empresas ferreteras del Municipio Trujillo. Este trabajo está estructurado de la siguiente manera: en el Capítulo I, se expone el planteamiento referido a la fundamentación y necesidad de la investigación, los objetivos que permitieron dar solución al problema planteado, luego se justifica y se delimita la investigación.

En el Capítulo II, los antecedentes de la investigación, las bases teóricas, así como el cuadro de variable. Seguidamente el Capítulo III, en él se plantea los parámetros metodológicos a seguir para llevar a cabo el estudio, donde se incluyen el tipo y diseño de la investigación, población, muestra, técnicas de recolección de información, validez, y el procedimiento para el análisis.

De igual manera, se presenta y expone en el Capítulo IV, análisis de los resultados del instrumento aplicado, al mismo tiempo se expone el análisis y la interpretación de la data con la discusión de las deducciones en relación con los postulados teóricos. Finalmente, en el Capítulo V se presentan las conclusiones y recomendaciones. Por último, se muestran las referencias bibliográficas y los anexos.

CAPITULO I

EL PROBLEMA

1.1. Planteamiento del Problema

La economía del siglo XXI, caracterizada por la utilización de la tecnología y un mercado globalizado, exige de las empresas en el mundo nuevas capacidades para lograr el éxito competitivo y así incrementar el rendimiento financiero. Es allí, como en el entorno empresarial surgen nuevas opciones para prestar mejores servicios y consolidar habilidades para enfrentar una era de alta competencia, donde las demandas de los clientes son cada vez más diversas.

Por ello, los cambios acelerados en el entorno empresarial venezolano complejo y novedoso no se han hecho esperar, las empresas moldean sus componentes a dichas transformaciones con el propósito de lograr competitividad, adaptándose a una sociedad globalizada, utilizando herramientas de mejora continua que le permita responder de forma oportuna al fortalecimiento de los procesos claves de las áreas administrativas y financieras.

Todo lo anteriormente expuesto, representa una necesidad vital de las empresas, pues le permite obtener rentabilidad determinada por las características de su funcionamiento y la posición que ocupa en el mercado, permitiendo alcanzar sus objetivos propuestos y por ende mayor rentabilidad.

En tal sentido, el mercado ferretero nacional, como grupo de organizaciones exitosas que abordan áreas de la construcción, ferretería doméstica e industrial, obedecen a factores como la efectiva distribución, administración de los recursos humanos, tecnológicos, técnicos y financieros que se engranan para el cabal funcionamiento de las organizaciones.

Es de considerar, que representan empresas eficientes cuyo desarrollo coincide con el auge de las nuevas tecnologías, reduciendo la necesidad de mano de obra especializada y facilitando al contacto directo con el consumidor común, con calidad de servicio. Por esta razón, las empresas ferreteras están destinadas a ofrecer productos de calidad y además artículos para el hogar, entre otros.

Weston y Brigham (2000, p.453) señalan que “las empresas eficientes operan con calidad de servicio y el firme propósito de mantener un equilibrio específico entre su situación financiera y su capital de trabajo”. En tal sentido, al enfrentar este tipo de empresas retos nuevos e inesperados, aumentan habitualmente su capital de trabajo, con el propósito de cubrir las necesidades de supervivencia y de crecimiento, y al reconocerse como organización exitosa, el control ejercido permite no sólo el cumplimiento oportuno de los compromisos asumidos con los diversos sectores que cubre la demanda de bienes y servicios, sino que detecta en qué momento las operaciones que realizan obtienen recursos mayores al mínimo establecido.

De allí que, el capital de trabajo de una empresa ferretera representa el manejo eficiente de los recursos para cumplir adecuadamente con las obligaciones. Al respecto, Besley y Brighan (2003, p.151) destacan que el capital de trabajo se refiere a “la inversión de una empresa en activos a corto plazo, efectivo, valores a corto plazo, cuentas por cobrar e inventario”, en tal sentido se ajusta a los cambios en el nivel de actividades de ventas, provocados por factores estacionales, cíclicos y aleatorios.

De igual manera, Besley y Brighan (2003, p.151) señalan “el capital de trabajo implica decisiones acerca de los activos y pasivos circulantes de dichas empresas, su composición, uso e influencia de esta mezcla se destaca en las características de riesgo y rendimiento”. En este orden de ideas, las empresas ferreteras deben administrar de forma eficiente su capital de trabajo para cubrir sus necesidades presentes y futuras, manteniendo

niveles de liquidez necesarios para sus operaciones normales, o para satisfacer sus requerimientos en el entorno global en que se desenvuelve.

En este contexto, la administración del capital de trabajo representa un escenario permanente que comprende operaciones y decisiones diarias, que definen el nivel de activos, las proporciones de las deudas a corto, mediano y largo plazo, el nivel de inversión y las fuentes y mezclas específicas de créditos a los que debería recurrir la empresa y difiere del capital fijo en términos del tiempo necesario para recuperar la inversión en un activo dado, el mismo es manejado de acuerdo a las magnitudes de las empresas, unas poseen mayores niveles de capital, de activos y pasivos, mientras otras poseen características que permiten la administración eficaz de su patrimonio.

No obstante, en función de la permanencia en el mercado y obtener el máximo de rendimientos posibles, el capital de trabajo constituye una de las principales preocupaciones de los gerentes, tal es el caso de los pertenecientes a las empresas ferreteras del municipio Trujillo, pues a través de entrevistas exploratorias informal pareciera que dichas empresas sufren repercusiones al enfrentar los desafíos del proceso de globalización y deben buscar una forma de competir en el mercado, debido a que se les dificulta poner en práctica planes, estrategias apropiadas y ser competitivos; por la introducción al mercado de productos de igual o mejor calidad a un costo más bajo, no brindan a los consumidores lo que ellos deseen, requieran o necesiten; por la escasez de productos (cementos, cabillas) que mantiene prácticamente paralizado al sector construcción y porque no ofrecen productos y servicios a un mayor nivel de calidad con el mejor precio posible, y pudiese afectar el manejo del efectivo, cuentas por cobrar e inventarios, como sus deudas u obligaciones a corto plazo, que dificulta la administración del capital de trabajo.

Esta situación es preocupante porque una empresa debe tener niveles de capital de trabajo suficientes para conservar su liquidez, es decir, para estar en condiciones de cumplir con sus obligaciones en efectivo para su vencimiento. De lo contrario, corre el riesgo de incurrir en los costos asociados con el deterioro de su clasificación de crédito, la posibilidad de una liquidación de activos forzada y la bancarrota. Por esta razón, es necesario realizar una investigación con el propósito de analizar la administración del capital de trabajo en las empresas ferreteras del municipio Trujillo, y así lograr un manejo eficiente del capital de trabajo por lo cual partiremos de las siguientes interrogantes:

1.2. Formulación del Problema

¿Cómo es la administración del capital de trabajo en las empresas ferreteras del municipio Trujillo, estado Trujillo?

1.3. Sistematización del problema

¿Cuáles son las características de las empresas ferreteras del municipio Trujillo?

¿Cómo es la administración del efectivo en las empresas ferreteras del municipio Trujillo?

¿Cómo se está llevando a cabo la administración de las cuentas por cobrar en las empresas ferreteras del municipio Trujillo?

¿Cómo es la administración del inventario en las empresas ferreteras del municipio Trujillo?

¿De qué manera se administran las cuentas por pagar en las empresas ferreteras del municipio Trujillo?

1.4 Objetivos de la Investigación

1.4.1 Objetivo General

Analizar la administración del capital de trabajo en las empresas ferreteras del Municipio Trujillo

1.4.2 Objetivos específicos

Caracterizar las empresas ferreteras del municipio Trujillo.

Explorar la administración del efectivo en las empresas ferreteras del municipio Trujillo.

Describir la administración de las cuentas por cobrar en las empresas ferreteras del municipio Trujillo.

Describir la administración del inventario en las empresas ferreteras del municipio Trujillo.

Estudiar la administración de las cuentas por pagar en las empresas ferreteras del municipio Trujillo.

1.5. Justificación de la Investigación

Teórica

Desde el punto de vista teórico, se justifica por cuanto la realización del presente estudio es una oportunidad para analizar la administración del capital de trabajo en las empresas ferreteras del Municipio Trujillo, estado Trujillo. Así, los resultados que se obtengan de la investigación podrán convertirse en una aplicación sobre el capital de trabajo, y permitirán encontrar soluciones a problemas en las políticas de la administración del capital de trabajo que podrían afectar a este tipo de empresas. Esta investigación está fundamentada en la teoría de Besley y Brigham (2003), Van Home J y Wachowich (2003), Van Home J (2003), Weston (2002), Gómez (2001), Moyer, Mcguigan y Kretlow (2000), Catacora (2000), Silva (1993), las cuales explican las características de las empresas ferreteras, la administración del efectivo, de las cuentas por cobrar, del inventario y el financiamiento a corto plazo. Además contribuye como aporte teórico para otras investigaciones.

Metodológica

En cuanto a la justificación metodológica, la investigación pretende establecer los parámetros que permitan una evaluación cuantitativa de los hechos relacionados con la investigación y las variables objeto de estudio. Por lo cual, se escoge un tipo de investigación descriptiva donde se diseñó un instrumento que al ser aplicado generó unos resultados en función de los cuales se alcanzaron los objetivos de la investigación.

1.6. Delimitación de la investigación

La línea de investigación es en el área de las finanzas y se analizó el capital de trabajo en las empresas ferreteras del Municipio Trujillo, estado Trujillo. Este estudio se basó entre los periodos fiscales de 2010-2011.

bdigital.ula.ve

CAPITULO II

MARCO TEORICO

En este capítulo se presenta la teoría que sustenta la investigación, que permite ubicar el tema objeto de estudio dentro del conjunto de teorías existentes, En primer lugar se resalta el interés que han tenido otros investigadores en el tema trabajado y en segundo lugar se presentan las bases teóricas según la cual se conocen y describe la variable de estudio.

2.1. Antecedentes de la Investigación

Como antecedentes a la investigación se hizo necesario tomar en consideración los siguientes trabajos especiales de grado.

Briceño (2004), su trabajo titulado **“El control interno de las cuentas por cobrar en las PyME’s Ferreteras del Municipio Pampanito Estado Trujillo”**. Trabajo especial de grado presentado ante la ilustre Universidad de los Andes para optar al título de Licenciado en Contaduría Pública. Las cuentas por cobrar representan los derechos adquiridos legítimamente por la empresa, por lo que se requiere una revisión y control interno efectivo de las mismas para reducir riesgos, para vigilar las cuentas por cobrar y evitar fraudes, lo que se logra a través de una serie de procedimientos tales como la clasificación de saldos por antigüedad, el estado de cuentas mensuales de clientes y la conformidad de saldos. El objetivo general de esta investigación fue analizar el control interno de las cuentas por cobrar en las PyME’s Ferreteras del Municipio Pampanito Estado Trujillo. La investigación se formulo como un estudio descriptivo y un diseño de campo no experimental. La población estuvo conformada por los administradores de las 10 PyME’s ferreteras del Municipio Pampanito estado Trujillo, a quienes les aplicaron una encuesta por medio de un cuestionario, el cual fue validado por medio de

la validez del contenido, donde tres (3) expertos emitieron su opinión respecto al mismo. Concluyó que en las PyME's ferreteras del Municipio Pampanito, estado Trujillo, el control interno de las cuentas por cobrar presentan grandes debilidades, ya que no consideran algunos documentos como importantes para la comprobación de las cuentas por cobrar, más aun porque no aplican procedimientos adecuados para el control interno de las cuentas que deben cobrarse por las empresas, lo que induce a la existencia de fraudes en el proceso de cobranza de las mismas.

El antecedente se relaciona con la investigación, ya que comparte características similares al estudio planteado logrando de esta manera sustentarlo desde el punto de vista teórico, brindando para ello información pertinente para la administración de las cuentas por cobrar. Aunado a esto, la revisión del instrumento utilizado sirvió para orientar la construcción del que se empleó en la presente investigación.

También el trabajo de Baptista (2001), titulado **“El control interno en la Administración de Inventario en las empresas ferreteras del Municipio Valera, Estado Trujillo”**. Trabajo especial de grado presentado ante la ilustre Universidad de los Andes para optar al título de Licenciada en Contaduría Pública. La presente investigación tuvo como objetivo general estudiar la situación actual de control interno en la administración de los inventarios en las empresas ferreteras del Municipio Valera, estado Trujillo, ya que los inventarios que manejan son bastantes complejos y diversos; para el logro de ese objetivo, realizó una investigación de tipo descriptiva de campo donde se utilizó el cuestionario como instrumento para la recolección de los datos, así como también empleó gráficos y tablas para el análisis y discusión de los datos, indicó que la mayoría de estas empresas carecen de establecimiento de lineamientos y procedimientos para la administración del

inventario, siendo necesario recomendar que realicen un examen exhaustivo que les permita diseñar e implementar un sistema de control interno en los inventarios.

El estudio desarrollado por Baptista aporta a la presente investigación elementos teóricos que permitieron reforzar la información pertinente para la administración del inventario y sus indicadores como son los tipos de cuentas, las razones y las técnicas de administración.

Por último, el trabajo de González (2001), titulado **“El manejo del capital de trabajo de las empresas rentables de la Universidad de los Andes”**. Trabajo especial de grado presentado ante la ilustre Universidad de los Andes para optar al título de Licenciada en Contaduría Pública. La siguiente investigación tuvo como objetivo analizar el manejo del capital de trabajo de las empresas rentables de la Universidad de los Andes como lo son: AROPULA, C.A., UPAULA, C.A. y el PROGAL, ubicadas en el Estado Mérida y UPAULA, C.A., ubicada en el Estado Trujillo, utilizando una metodología de tipo descriptivo y un diseño de campo. Utilizó como instrumento de recolección de datos, tablas de doble entrada donde analizó los estados financieros como el Balance General y el Estado de Resultados Históricos durante los últimos cinco años. Los resultados obtenidos permitieron llegar a la conclusión de que estas empresas tienen un capital de trabajo deficiente originado por un incremento en las obligaciones con los proveedores, una proporción de inventarios alta, y desequilibrio en las tendencias de efectivo, representado en ocasiones por déficit de efectivo, tendencia ascendente de inversión en activo fijo y deuda. Esto llevo a recomendar el uso de la presupuestacion de efectivo, el análisis de las políticas de crédito y utilizar un sistema de costos estándar para el manejo de los inventarios, además de un análisis exhaustivo de los costos a nivel general, ya que estos se han venido incrementando en comparación con las ventas.

Esta investigación se vincula con el estudio planteado por cuanto aborda el estudio administración del capital de trabajo razón por la cual su consulta permitió fundamentar teóricamente la presente investigación.

2.2. Bases Teóricas

2.2.1 La empresa

La empresa es una unidad económica de producción cuya función general que le incumbe dentro del marco de la economía, es la de crear o rentar la utilidad de los bienes. La empresa es un conjunto ordenado de factores de producción bajo la dirección y control del jefe o empresario para la realización de la actividad productiva. Para Catacora (2000), la empresa es el ente económico integrado por patrimonio y persona que persiguiendo un fin común y bajo una forma jurídica dada, desarrolla a efecto un esfuerzo coordinado, es decir, es la unidad operativa que combina esos dos elementos persona y patrimonio, mediante una coordinación apropiada para lograr un fin específico.

Por tanto, se puede decir que la empresa es una unidad económica de bienes y servicios, que representa para la sociedad la cédula creadora para el desarrollo económico y social de los individuos, que por ende fortalece el éxito de una sociedad de acuerdo a la función que desempeña.

2.2.2. Clasificación de la empresa

Silva (1993, p.196), clasifica las empresas de la siguiente manera:

De acuerdo con la persona titular del patrimonio, para el autor (ob.cit) las empresas se clasifican en públicas, privadas y mixtas. Las empresas públicas, son aquellas cuyo patrimonio le pertenece a la Nación, a los estados, a las municipalidades o a cualquier otra entidad de derecho público;

en cuanto a la empresa privada, representan aquellas cuyo patrimonio es de propiedad de personas particulares. En esta clasificación se agrupa la mayoría de las empresas industriales, comerciales, de servicio del país y las sociedades cooperativas; y las empresas mixtas, son aquellas cuyo patrimonio ha sido aportado, tanto por organismos públicos como por personas particulares.

De acuerdo con el tipo de actividad económica que realicen, Silva (1993) señala una clasificación que se adapta a la realidad venezolana, entre ellas se destacan las empresas industriales, extractivas, de servicio y comerciales. Las empresas industriales, tienen como función principal convertir la materia prima o materiales en nuevos productos; las empresas extractivas, son aquellas empresas que se dedican a la extracción y explotación de recursos naturales; las empresas de servicio, se dedican a la prestación de servicio, es decir, productos intangibles a la comunidad como las de teléfono, agua, electricidad, entre otras; de servicios personales como las barberías, talleres de mecánica, latonería; de servicio de salud como las clínicas, hospitales, así como también se pueden ubicar en esta clasificación las empresas farmacéuticas. Y las empresas comerciales, representan las que compran productos a las empresas industriales, para luego comercializarlos y distribuirlos en los diferentes mercados, son intermediarios entre el productor y el consumidor, y su función principal, es la compra y venta de productos terminados, entre ellas están: las bodegas, supermercados, ferreterías, zapaterías, farmacias, almacenes, entre otras. Para esta investigación se abordarán las ferreteras como empresa comercial de auge en el estado Trujillo, exitosas que han logrado obtener un nivel de excelencia en la comunidad.

Según Silva (1993), es importante acotar, que las empresas ferreteras ubicadas en la rama comercial, presenta una clasificación de acuerdo a tres

tipos, mayorista, minorista o detallista y comisionista; siendo la mayoristas, aquellas empresas que efectúan ventas a gran escala y que distribuyen el producto directamente al consumidor, las minoristas o detallistas, las que venden productos al menudeo, con cantidades al consumidor y las comisionistas, las que se dedican a vender mercancías que los productores les dan a consignación percibiendo por esta función una ganancia o comisión.

Si bien es cierto en el funcionamiento de las empresas ferreteras, combinan una serie de actividades tales como se compran artículos terminados, se almacenan, se venden, se gana, existen ingresos, se compra nuevamente artículos terminados, se invierte a comprar artículos terminados y por último se vende, sobre esta base se fundamenta la administración de su capital de trabajo.

2.2.3 Empresas Ferreteras

Las empresas ferreteras son empresas comerciales. En su mayoría del sector privado, a ellas corresponde la compra y venta de materiales de la construcción, plomería, herrería, etc., y ofrecerlos al público en general.

El sector ferretero es de importancia tanto a nivel mundial como nacional, ya que a través de este sector se benefician la mayoría de la sociedad para la construcción de sus viviendas, en donde existe la mayor demanda de sus productos. Una estrategia de suma importancia para las empresas del sector ferretero debe ser el mantener la competitividad y ofrecer al cliente el mejor servicio; para esto, continuamente se deben adoptar los mejores métodos y herramientas que le permitan alcanzar este objetivo para lograr un mejor servicio al cliente, las empresas deben automatizar sus funciones e identificar sus productos en forma estándar, para que estos brinden información mas confiable y sin errores, que a la vez le

permitan contar siempre con un sistema actualizado de datos para la toma de decisiones.

En los últimos dos años según Andrade, J (2009), el sector ferretero venezolano se ha visto sumergido en problemas de escasez de varios de sus productos ya que hay una crisis general por falta de divisas y esta crítica situación se ha acentuado en los últimos meses. La razón, es que el Gobierno les da prioridad a otros actores de la economía nacional. De la oferta que se presenta en los almacenes del ramo, solo 20% de los productos se elabora en el país, mientras 80% viene del extranjero.

Según el Presidente de la Cámara Venezolana del sector ferretero Andrade, José, (2009), calcula que hasta la fecha (Año 2009), los precios de los productos han aumentado entre 30% y 60%, dependiendo del ítem, la procedencia y las divisas que se requieran para colocarlos en los puntos de venta. Entonces el autor refleja que la pequeña empresa ferretera se considera importante, ya que por medio de las actividades comerciales proporciona bienes y servicios, que beneficia a la población y se ofrece materiales de calidad en el área ferretera y de construcción que satisface la demanda del mercado. Al igual que las pymes de otros sectores las ferreteras son un medio de empleo con niveles de estudio básicos y absorben una parte de la población que busca mejores condiciones de vida.

2.2.4 Administración del Capital de Trabajo

Gómez, (2001), define a la administración de capital de trabajo, como el manejo de todas las cuentas de la empresa que incluyen todos los activos y pasivos circulantes, pues, una empresa ferretera este es un punto esencial para la dirección y el régimen financiero. La administración de los recursos de la empresa es fundamental para su progreso, centra sus objetivos en

mostrar los puntos claves en el manejo del capital de trabajo, porque mide en gran parte el nivel de solvencia y asegura un margen de seguridad razonable para las expectativas de los gerentes y administradores.

Al hablar de activos circulante Van Horne (2003, p.394), señala que por lo general se convierten en efectivo dentro de un año. Suele decirse que la administración de capital de trabajo representa la administración de estos activos, es decir, el efectivo y los valores realizables, las cuentas por cobrar y los inventarios y la administración de los pasivos circulantes. Lo usual es considerar que la administración de activos fijos (activos que rara vez se convierten en efectivo dentro de un año), corresponde al área de presupuesto de capital, en tanto que la administración del financiamiento a largo plazo incluye consideraciones de estructura de capital.

Esta separación es desafortunada, pues tiende a oscurecer el efecto que varias decisiones ejercen sobre la valuación de la empresa en general. El director financiero normal pasa la mayor parte del día administrando activos y pasivos circulantes; una función repetitiva que con frecuencia da por resultado un enfoque miope de esta administración. La mayor parte del trabajo relacionado con la administración del capital de trabajo queda confinada al lado izquierdo del balance general, donde se busca optimizar los niveles de efectivo y valores realizables, cuentas por cobrar e inventarios. En su mayor parte, la optimización de estos activos circulantes queda aislada de la administración de otros activos circulantes y de la valuación global de la empresa.

Desde un punto de vista conceptual, no tiene sentido separar los diversos componentes de la administración del capital de trabajo y las decisiones más importantes de inversión y financiamiento. En los últimos años se han desarrollado algunos modelos en extremo complejos para la administración del efectivo, de las cuentas por cobrar y de los inventarios. En éstos, los beneficios asociados a un nivel específico de activos circulantes se

comparan contra el costo ajustado por el riesgo de mantenerlos. Aunque estos modelos brindan reglas eficientes para decisión, casi todos ellos se optimizan en un sentido de equilibrio parcial. Es claro que lo que se necesita es comprender las decisiones de activos y pasivos circulantes a la luz de la valuación global de la empresa.

2.2.4.1. Objetivo de la Administración del Capital de Trabajo

Van Horne y Wachowich (2003) señalan que el objetivo primordial de la administración del capital de trabajo es manejar cada uno de los activos y pasivos circulantes de la empresa de tal manera que se mantenga un nivel aceptable de éste. Los principales activos circulantes a los que se les debe poner atención son: la caja, los valores negociables e inversiones, cuentas por cobrar y el inventario, ya que estos son los que pueden mantener un nivel recomendable y eficiente de liquidez, sin conservar un alto número de existencias de cada uno, mientras que los pasivos de mayor relevancia son cuentas por pagar, obligaciones financieras y los pasivos acumulados, por ser estas las fuentes de financiamiento de corto plazo. Cuando una empresa tiene entradas de caja inciertas, debe mantener un nivel de activos corrientes suficientes para cubrir sus pasivos circulantes.

Una empresa debe mantener un nivel satisfactorio de capital de trabajo. El activo circulante debe ser lo suficientemente grande para cubrir el pasivo a corto plazo, con el fin de consolidar un margen razonable de seguridad.

Sin embargo, para la administración del capital de trabajo se deben considerar algunos aspectos relevantes para los gerentes de las empresas, pues garantiza su efectividad financiera para abordar retos competitivos en el mercado.

2.2.4.2 Aspectos que deben tomarse en cuenta en la Administración del Capital de Trabajo

Weston (2002) destaca que la administración de trabajo incluye algunos aspectos que lo hacen un importante tema de estudio, entre las que señalan: las operaciones internas, el activo circulante, inversiones en efectivo, cuentas por cobrar e inventario y crecimiento de las ventas. La mayor parte del tiempo de un administrador financiero está consagrado al estudio de las operaciones internas normales de la empresa, esto puede agruparse apropiadamente bajo el título Administración del Capital de Trabajo. Según Weston (2002) los aspectos que deben tomarse en cuenta en la administración del capital de trabajo son los siguientes:

1. El activo circulante suele representar más de la mitad del activo total. Como constituye una gran inversión y esta tiende a ser relativamente inestable, merece la detenida consideración del administrador financiero.
2. La administración del capital de trabajo es particularmente importante para las empresas pequeñas, pues pueden reducir al mínimo sus inversiones en activo fijo alquilando o arrendando instalaciones y equipos. Sin embargo, no tienen mas remedio que invertir en efectivo, cuentas por cobrar e inventarios. En consecuencia, el activo circulante es importantísimo para el administrador financiero de una empresa pequeña. En forma análoga, está tiene acceso relativamente limitado a los mercados de capital a largo plazo; por tanto, debe basarse en crédito comercial y préstamos bancarios a corto plazo, que afectan al capital neto de trabajo aumentando el activo circulante.
3. La relación entre el crecimiento de las ventas y la necesidad de financiar el activo circulante es estrecha y directa. Los incrementos en

las ventas suponen la necesidad inmediata de inventarios adicionales y posiblemente, de saldos de efectivo. Todas estas operaciones cuestan dinero y deben ser financiadas, por surgir con tanta rapidez, es indispensable que el director de finanzas tenga plena conciencia y conozca el crecimiento del capital de trabajo de la compañía. Por supuesto, si prosigue el incremento en las ventas, se necesitarán más activos a largo plazo, que también hay que financiar. Sin embargo, las inversiones en activos fijos que son extraordinariamente importantes para el desarrollo estratégico a largo plazo de la empresa rara vez son tan urgentes como las inversiones del activo circulante.

2.2.4.3 Política del Capital de Trabajo

Según Weston (2002, p.453), generalmente, las empresas operan con la finalidad de mantener un equilibrio específico entre los activos circulantes y pasivos circulantes, y entre las ventas y cada categoría de los activos circulantes. En tanto, se mantenga el equilibrio fijado como meta, los pasivos circulantes podrán ser pagados oportunamente, los proveedores continuaran embarcando bienes y reabasteciendo los inventarios, y los inventarios serán suficientes para satisfacer la demanda de ventas. Si la situación financiera se aleja del equilibrio programado, surgirán y se multiplicaran los problemas, y la compañía podrá verse envuelta en una espiral descendente que la lleve a la quiebra.

Moyer, Mcguigan y Kretlow (2000, p.581), señalan que la política de capital de trabajo implica decisiones acerca de los activos y pasivos circulantes de una compañía: su composición, uso e influencia de su mezcla en las características de riesgo y rendimiento de la compañía.

Dado su efecto en los rendimientos futuros esperados de la compañía y en el riesgo asociado con ellos, las políticas de capital de trabajo finalmente ejercen impacto en la riqueza de los accionistas. Las políticas de capital de trabajo eficaces son cruciales para el crecimiento y sobrevivencia de una compañía, por ejemplo, una organización carece del capital de trabajo necesario para la ampliación de su producción y sus ventas, puede perder ingresos y utilidades. Una compañía debe mantener niveles de capital de trabajo suficientemente altos para conservar su liquidez, es decir, para estar en condiciones de cumplir con sus obligaciones en efectivo a su vencimiento. De lo contrario corre riesgo de incurrir en los costos asociados con el deterioro de su calificación de crédito, la posibilidad de una liquidación de activos forzados y la bancarrota.

La administración del capital de trabajo es un proceso permanente que comprende numerosas operaciones y decisiones diarias que definen:

- El nivel de activos circulantes de la empresa.
- Las proporciones de deuda a corto y largo plazo que empleara la compañía para financiar sus activos.
- El nivel de inversión en cada tipo de activo circulante.
- Las fuentes y mezcla específicas de crédito a corto plazo (pasivos circulantes) a las que debería recurrir la compañía.

Ahora bien, según Van Horne y Wachowich (2003), los requerimientos financieros de una empresa son los siguientes:

- **Capital de trabajo permanente:** es la cantidad de activo circulante que se requiere para satisfacer sus necesidades mínimas a largo plazo.

- **Capital de trabajo temporal:** representa la inversión en activos circulantes que varía con los requerimientos estacionales

2.2.4.4 Enfoque de Alternativas de Financiamiento

Según Higuerey (2009) las alternativas de financiamiento son:

Enfoque Dinámico: El enfoque dinámico, compensatorio o agresivo supone que la empresa debe financiar sus requerimientos a corto plazo con fondos a corto plazo y las necesidades a largo plazo con financiamiento a largo plazo. Las variaciones temporales de los requerimientos de fondos de la empresa se obtienen a partir de fuentes de fondo a corto plazo, en tanto que las necesidades de financiamiento permanente provienen de fondos a largo plazo. De acuerdo a este método, la empresa tendría un capital neto de trabajo con un importe igual a la parte de Activo Circulante financiada mediante fondos a largo plazo. Este enfoque se caracteriza por sus bajos costos, trayendo como consecuencia alta rentabilidad y un mayor riesgo. Se puede considerar más agresivo si parte de sus activos fijos son financiados con pasivos circulantes.

Enfoque Conservador: Se fundamenta en que todos los requerimientos van a ser financiados con fondos a largo plazo, y se van a emplear los fondos a corto plazo en caso de una emergencia o un desembolso inesperado de dinero. Todo esto trae como consecuencia que sea más costoso, ya que mantiene solicitudes de fondo a largo plazo durante todo el año, sin que sea necesario; pero tiene como ventaja de ser un programa menos arriesgado, el capital de trabajo sería máximo. Parte de los excedentes de efectivo serán invertidos en valores negociables con el fin de venderlos en los momentos en que los necesite.

Enfoque Alternativo: Se basa en la combinación del método Dinámico y el Conservador para obtener las ventajas de cada uno de los enfoques, produciendo así una rentabilidad moderada y un riesgo aceptable.

2.2.4.5 Administración Financiera del efectivo

Besley y Brigham (2003, p.640), señalan que las empresas desean: 1) acelerar las cobranzas y retardar los desembolsos siempre que ello sea posible; 2) canalizar rápidamente el efectivo hacia las áreas en las que se necesita, y 3) tratar de poner a trabajar los saldos temporales de efectivo para obtener un rendimiento positivo.

Ahora bien, Madroño (2004, p.83), señala que “dentro de la administración financiera del capital de trabajo, un punto de vital importancia son, los fondos con que se cuenta para cubrir sus obligaciones ante terceros”. De esta manera, el efectivo le permitirá a la empresa adquirir “nuevas mercancías o liquidar sus compromisos”, dando como resultado que en algunas ocasiones “existan excedentes o faltantes de efectivo”. Ambas situaciones son “inadecuadas financieramente”, porque el exceso crea dinero ocioso, y el faltante afecta al tener que pagar “obligaciones con sobreprecio” por la mora o del poder contar con recursos para el desempeño de las operaciones normales de la empresa.

Según Madroño (2004), las cuentas que componen la administración del efectivo son las siguientes:

Efectivo en caja: dentro de esta cuenta se incluyen las sumas de dinero propiedad de la empresa, las cuales posee en sus propias oficinas o dependencias para la fecha del Balance General. Este renglón puede incluir, además de las monedas y billetes de curso

legal, los cheques que haya recibido la empresa con cargo a instituciones bancarias.

Efectivo en Caja Chica: es una cantidad de dinero en curso legal determinado por la empresa para entender pagos menores de carácter general o de carácter previamente determinado.

Efectivo en bancos: este renglón comprende el efectivo que la empresa tiene depositado en instituciones bancarias o de crédito, siempre están cuando el mismo este disponible. Generalmente estos montos representados en cuentas corrientes bancarias.

Según Gómez (2001:182), señala que las funciones del efectivo pueden dividirse en tres categorías:

Transacción: Permite afrontar necesidades rutinarias, ya sea compra, pago de gastos o inventarios.

Precaución: Permite solucionar situaciones imprevistas donde se necesite dinero para solventarlas.

Especulación: Permite aprovechar situaciones fuera del curso normal de la empresa.

Así mismo, afirma que para una eficiente administración de los recursos de efectivo se requiere:

1. Evitar despilfarros.
2. Reducción al mínimo de imprevistos.
3. Control de inversión.
4. Aprovechamiento de descuentos.

5. Inversiones de recuperación inmediata.

2.2.4.5.1 Métodos de análisis de los principales rubros que integran el capital de trabajo

Ahora bien, Gómez (2001) señala, que los métodos de análisis de los principales rubros que integran el capital de trabajo son los siguientes:

- 1. Análisis de Razones Financieras**, son relaciones existentes entre los diversos elementos que integran los Estados Financieros utilizados en forma lógica.

Para el cálculo de razones financieras en la administración de efectivo se utilizará:

$$\text{Prueba del Acido o Liquidez} = \frac{\text{Efectivo + exigible}}{\text{Cuentas por Pagar}}$$

Esta prueba indicara “en forma drástica, cuál es la capacidad de la empresa para cubrir sus compromisos”, en dado caso con terceros.

Madroño (2004), indica que la mayoría de los autores, la prueba del acido se obtiene de la siguiente manera:

$$\text{Prueba del Acido o Liquidez} = \frac{\text{Activo Circulante - Inventarios}}{\text{Pasivo Circulante}}$$

- 2. Ciclo de Caja:** Tiempo que transcurre entre el momento en que se efectúan las salidas de efectivo, hasta el momento de la recuperación del mismo.

Y será igual a:

$$CC = PPI + PPCC - PPCP$$

PPI= Plazo promedio de inventarios.

PPCC= Plazo promedio de cuentas por cobrar.

PPCP= Plazo promedio de cuentas por pagar.

3. Rotación de Caja ó de Efectivo, consiste en determinar cuantos ciclos de caja se presentan en un año.

$$\text{Rotación de Caja ó Efectivo} = \frac{\text{Año comercial}}{\text{Ciclo de caja}}$$

Es importante acotar, que las técnicas matemáticas no son objeto de estudio de esta investigación, pero sirven para profundizar sobre el análisis del efectivo.

Madroño (2004), señala que las técnicas de administración del efectivo son:

1. Modelo Baumol. William Baumol trata de forma teórica de determinar qué cantidad de efectivo puede obtener una empresa a un costo mínimo, así mismo conocer el costo de mantener saldos ociosos que podrían invertirse en valores negociables.
2. Modelo Miller-Orr, los señores Miller y Orr, establecieron que en una empresa no es posible que los flujos de efectivo deban mantenerse estáticos, sino que por el contrario fluctúan al azar entre los límites superior e inferior. Cuando llega al límite superior la empresa contara con exceso de efectivo y por el contrario, al llegar al límite inferior la empresa tendrá problemas de efectivo, siendo función del Administrador Financiero comparar o vender inversiones en valores para conservar el nivel óptimo.

2.2.4.5.2 Política del Efectivo

Madroño (2004:103), señala que las principales políticas del efectivo son:

1. Liquidar las cuentas por pagar en forma diferida, de tal manera que nos permita evitar que afecten a la liquidez de la empresa, siempre y cuando no afecte el crédito mercantil.
2. Cuando sea posible aprovechar los descuentos por pronto pago, lo cual redituara a la empresa ahorros en el pago de las obligaciones.
3. Anticipar el cobro de cuentas por cobrar, sin que ello perjudique a las ventas futuras, por la presión efectuada.
4. Cuando se amerite una buena recuperación de cartera, otorgar descuentos por cobranza, anticipando siempre y cuando se justifique financieramente.
5. Canalizar los excedentes de efectivos a inversiones transitorias que permitan obtener rendimientos.

2.2.4.6 Administración Financiera de Cuentas por Cobrar

Madroño (2004, p.107), refiere que “las cuentas por cobrar representan en toda organización, el crédito que concede la empresa a sus clientes, sin mas garantía que la promesa de pago a un plazo determinado”

Como ya se sabe el crédito entre las empresas varía de una a otra aun cuando se desempeñan en la misma rama, pero contiene elementos que lo hace similar, tales como:

- Son resultados de ventas a plazos;
- Se estipulan en ellas el plazo máximo de pago;
- Son sin garantía específica y ;
- Se convierten en efectivo a corto plazo.

Las causas por las cuales se otorgan créditos se deben (2004, p.104) “a que lo consideran una herramienta de la mercadotecnia para promover las ventas, es decir, para incrementar estas y para fomentar la obtención de las utilidades”.

Sostiene, también Madroño (ob. Cit: 2004:105) que el administrador financiero debería cuantificar entre otros puntos, los siguientes:

- Cuánto invertir en cuentas por cobrar.
- Líneas máximas de créditos a otorgar cada cliente.
- Plazos máximos de crédito.
- Sistema adecuado de cobranza.

Según Madroño (2004), los objetivos de la administración de cuentas por cobrar son los siguientes:

1. Fijar el límite máximo de inversión de cuentas por cobrar.
2. Establecer límites máximos por cliente.
3. Establecer condiciones de créditos en forma clara.
4. Evitar al máximo contar con cartera vencida.
5. Abatir costos de cobranzas.
6. Evitar que el otorgamiento de descuentos por pronto pago se convierta en una carga adicional, a los egresos por concepto de cobranza, dando como resultado que sea un costo no controlable.

2.2.4.6.1 Política de crédito

Besley y Brigham (2003), señalan que es un conjunto de decisiones que comprende las normas de crédito de una empresa, los términos de crédito, los métodos empleados para cobrar las cuentas de crédito y los

procedimientos para controlar los créditos. Las principales variables controlables que afectan a la demanda por los productos de una compañía son los precios de venta, la calidad del producto, la publicidad y la política de crédito de la empresa. A la vez, esta incluye los factores que se expone a continuación.

Las normas de crédito: se refiere a la solidez y a la dignidad crediticia que un cliente debe exhibir para aspirar a que se le conceda un crédito. Las normas de crédito de la empresa se aplican para determinar cuales son los clientes que califican según los términos regulares de crédito y la cantidad de crédito que deberían recibir. Los principales factores que se consideran cuando se fijan normas de crédito se relacionan con la probabilidad de que un cliente pague lentamente o tal vez genere una pérdida por ser la suya una cuenta incobrable. Sin embargo, la evaluación del crédito es una práctica bien conocida, y un buen administrador puede elaborar juicios razonablemente exactos de la probabilidad de incumplimiento que muestren diferentes clases de clientes, con base en el análisis de la posición financiera actual de la empresa y la evaluación de los factores que pudieran afectarla en un futuro.

Los términos de crédito: son las condiciones que regulan las ventas a créditos, especialmente respecto a los convenios de pago. Las empresas necesitan determinar la fecha en la cual comienza el periodo de crédito, el tiempo del que se dispone el cliente para pagar las compras a créditos antes de que su cuenta se considere atrasada, y si se deberían ofrecer descuentos en efectivo por pronto pago, por ejemplo, una empresa que ofrece términos de 2/10, n/30 le proporciona a sus clientes descuentos sobre el precio de compra, si la cuenta se paga el decimo día del mes o antes de esa fecha, de otro modo, la totalidad de la cuenta debe pagarse el día 30.

La política de cobranza: se refiere a los procedimientos que sigue la empresa para solicitar el pago de sus cuentas por cobrar. La empresa necesita determinar la fecha y la manera en la cual la notificación de la venta a crédito se transmitirá al comprador. Mientras más rápido reciba un cliente una factura, más pronto podrá pagar la cuenta. Una de las decisiones más importantes de la política de cobranza es la manera como deben manejarse las cuentas atrasadas. Por ejemplo, se puede dar una notificación a los clientes cuando una factura tenga un atraso de diez días, o una más severa, seguida de una llamada telefónica, si el pago no se recibe dentro de 30 días; por último la cuenta podría remitirse a una agencia de cobranza después de 90 días.

2.2.4.6.2 Técnicas que se emplean en la Administración de las Cuentas por Cobrar

Madroño (2004, p.108), enumera las principales técnicas en la administración de cuentas por cobrar:

Análisis del solicitante del crédito; se realiza para conocer si el cliente es o no sujeto del crédito, siendo para tal efecto necesario conocer algunos aspectos de vital importancia.

a. **Estabilidad:** consiste en determinar que parte de sus activos están financiados con capital ajeno y que parte está directamente financiada por los accionistas.

b. **Capacidad de Pago:** consiste en determinar la suficiencia o insuficiencia de los recursos de la empresa para hacer frente a sus obligaciones a corto plazo.

- c. **Prueba del Acido o Liquidez:** parte del supuesto sobre lo que pasaría si en un momento dado los acreedores solicitaran el pago inmediato.
- d. **Cuantificación del Riesgo:** consiste en determinar cual es la posibilidad de recuperar la cartera, para ello el análisis de razones y las investigaciones sobre el cliente, ya que se puede prever esta incertidumbre y en su caso negar el crédito.
- e. **Condiciones:** consisten en analizar las razones anteriores, combinadas con otras a fin de tener un panorama integral de la empresa que solicita el crédito. El cual se combinara con los estudios de cuantificación del riesgo, para determinar ante quiénes se pretende hacer operaciones crediticias.

Fijación de Políticas de Crédito; normas bajo las cuales se otorgara el crédito a los clientes.

- a. **Costos de Investigación y Cobranza:** se refiere a todas aquellas erogaciones necesarias sin las cuales no se podría otorgar el crédito y su recuperación, tales como: sueldos y salarios a empleados, papelería, depreciación y todos los necesarios
- b. **Costo de Capital:** es aquel que la empresa eroga principalmente por intereses originados por los financiamientos que recibe, mientras recupera la cartera a fin de hacer frente a sus compromisos y obligaciones propias.
- c. **Costo de Morosidad:** es aquel que se tiene por los retrasos en el pago por parte del cliente, para tal efecto, se incluyen los recordatorios, telegramas, personal e inclusive procedimientos legales.
- d. **Costo de Incobrabilidad:** se refiere a la suma de los tres anteriores, más el costo de ventas de los artículos vendidos no pagados.

Modelos Prácticos de Cobranza. Madroño (2004) considera como modelos de cobranzas los siguientes:

- **Modelo Gitman:** Se basa principalmente en la evaluación de políticas de cobro y cambios en los planes, para tal efecto se utilizan las siguientes fórmulas:

.- Rotación de Cuentas por Cobrar= $\frac{\text{Ventas Anuales a Crédito}}{\text{Promedio de Cuentas por Cobrar}}$

.- Promedio de Cuentas por Cobrar= $\frac{\text{Ventas Anuales a Crédito}}{\text{Promedio de Cuentas por Cobrar}}$

.- Inversión Promedio en Cuentas por Cobrar:

$\frac{\text{Costo totales}}{\text{Rotación de cuentas Por cobrar}}$ o $\frac{\text{Costos totales}}{\text{Ventas}} \times \text{Cuentas por cobrar}$

.- Descuento por Pronto Pago:

$\frac{\text{Costo Total Unitario por Unidades a Vender}}{\text{Rotación de Cuentas por Cobrar}}$

.- Costo de Descuento por Pronto Pago:

%de Descuento (Ventas Promedio Sujetas a Descuento)

- **Modelo Bolten:** Establece como elementos los siguientes:

UT: utilidad total

P: precio de venta

C: costo de venta

U: unidad por vender

CC: costo de cobranza

K: costo de capital

d: descuento otorgado por pronto pago

M: morosidad

m: costo promedio de morosidad

u: unidades adicionales a vender debido al descuento por pronto pago

%V: porcentaje por cuentas incobrables

ppp: Neto con descuento por pronto pago

Para la obtención de la mejor política a fijar, establece las siguientes fórmulas:

- Ventas de contado UT: $PU - CU - CC$
- Neto a 30 días UT 30: $PU - CU - CU(K) - CC(U)$
- Neto a 30 días con descuento dentro de los 10 primeros días:
 $UT\ ppp30: UT30 + (1-d) PU - CU - (CU (k/3) - CC (U)$
- Morosidad M: $M(U+u)\%V$
- Incobrabilidad I: $C(U+u)\%I$

El propósito de este modelo es maximizar la utilidad de la empresa y el conocimiento de los costos que afectan a la cobranza, a fin de abatirlos y por otro lado identificar cual política es la más idónea para la empresa.

2.2.4.7 Administración Financiera de Inventarios

Besley y Brigham (2003, p.656), definen que, la empresa no debería tener ningún inventario porque mientras los productos se encuentran en el almacén no generan rendimientos y deben ser financiados. Sin embargo, la mayoría de las empresas consideran necesario mantener algún tipo de inventario porque: 1) la demanda no se puede pronosticar con certeza, y 2) se requiere de un cierto tiempo para convertir un producto de tal forma que se pueda vender. Además, del mismo modo que los inventarios excesivos son costosos para la empresa, también lo son los inventarios insuficientes, porque los clientes podrían dirigirse a los competidores si los productos no están disponibles cuando los demandan, y podrían perderse algunos negocios.

Según Besley y Brigham (2003, p.657), la meta de la administración de inventarios es de sostener las operaciones lo más bajo posible. De tal modo, el primer paso que debe seguirse para determinar el nivel óptimo de inventario es identificar los costos que intervienen en su compra y mantenimiento, y, posteriormente, en que punto se minimizan estos costos.

Para Besley y Brigham (2003) los costos de inventario se clasifican en dos categorías los cuales son:

- 1. Los costos de mantenimiento:** incluyen todos los gastos asociados con el hecho de tener un inventario, tales como: la renta del almacén donde se guarda y los seguros que se contratan sobre ellos; asimismo, por lo general, dichos gastos

aumentan en proporción directa a la cantidad promedio de inventarios que se lleve.

- 2. Los costos de ordenamiento:** son los relacionados con la colocación y recepción de un pedido para comprar nuevos inventarios, entre ellos los costos de generación, las transmisiones por fax y otros costos similares. En su mayor parte, los costos asociados con cada pedido son fijos, independientemente del tamaño de la orden.

Madroño (2004, p.129), indica que, en la actualidad se mantienen fuertes inversiones en inventarios atendiendo a las siguientes razones:

- 1. Disminución de Ventas;** se debe a la situación económica en general del país.
- 2. Ganancias de tiempo;** la producción y la entrega no pueden ser instantáneas, por lo que se busca evitar con esto la espera por parte del cliente.
- 3. Por aspecto de competencia;** al cliente no le gusta esperar, y si la empresa no satisface su necesidad en forma oportuna y total puede irse con la competencia.
- 4. Por especulación;** ya que se pretende salvaguardar a la empresa de los incrementos de los precios o simplemente de escasez de materiales.
- 5. Abastecimiento de costos;** cambio en los planes de producción implica un incremento en los costos, por la simple preparación de un nuevo producto, resolviendo las empresas fabricar un excedente que a la larga saldría mas beneficioso, que hacer arreglos para un cambio en la producción.

El tipo de inventario de una empresa se refiere a la cantidad y clase disponible de mercancías. Madroño (2004:130) lo clasifica en:

Materia Prima y Materiales: Aquellos que van a ser transformados, para llegar a formar parte de los artículos que la empresa vende.

Producción en Proceso: Aquellos que aun no son totalmente terminados llevando un grado de avance en el proceso productivo.

Artículos Terminados: Aquellos que se destinaran a la venta.

Según Luque (2000, p.150), define que, las empresas dedicadas a la compra y venta de mercancías, por ser ésta su principal función y la que dará origen a todas las restantes operaciones, necesitaran de una constante información resumida y analizada sobre sus inventarios, lo cual obliga a la apertura de una serie de cuentas principales y auxiliares relacionadas con esos controles. Entre estas cuentas podemos nombrar las siguientes:

Inventario de mercancías: esta cuenta representa el valor de las mercancías que la empresa tiene para su venta.

Inventario Inicial: representa el valor de las existencias de mercancías en la fecha que comenzó el periodo contable. Esta cuenta se abre cuando el control de los inventarios, en el Mayor General, se lleva en base al método especulativo, y no vuelve a tener movimiento hasta finalizar el periodo contable cuando se cerrará con cargo a costo de ventas o bien por Ganancias y Perdidas directamente.

Inventario Actual (Final): se realiza al finalizar el periodo contable y corresponde al inventario físico de la mercancía de la empresa y su correspondiente valoración. Al relacionar este inventario con el inicial, con las

compras y ventas netas del periodo se obtendrá las Ganancias o Pérdidas Brutas en Ventas de ese período.

Los Objetivos de la Administración de Inventarios de acuerdo con lo aseverado por Madroño (2004, p.130) son los siguientes:

- a. Determinar la inversión óptima de inventario de acuerdo a las posibilidades financieras de la empresa.
- b. Hacer coincidir los intereses y posibilidades, de producción, penetración en el mercado.
- c. Rotar adecuadamente las existencias para evitar deterioros, obsolescencia, mermas o bien desperdicios.
- d. Contar con las existencias suficientes para hacer frente a las demandas de los clientes.
- e. Evitar al máximo posible el dejar de realizar ventas por falta de mercancía.
- f. Eliminar la posibilidad de detener la producción por falta de materia prima, con los siguientes costos al desaprovechar la capacidad instalada.

2.2.4.7.1 Técnicas que se emplean en la Administración de los Inventarios

Según Madroño (2004, p.132), las técnicas que se emplean en la administración de los inventarios son las siguientes:

Método ABC: Tiene como finalidad buscar la minimización del inventario de las empresas, ya que la mayoría de ellas tienen fuertes

inversiones, por otro lado, existen mercancías que tienen un valor alto, mientras que de otros su valor puede ser mínimo.

Se identifican de la siguiente manera;

“**A**”; aquellos inventarios que físicamente ocupan una mínima parte en bodegas pero en valores representan una cantidad considerable, además de tener una mejor rotación con relación al inventario final.

“**B**”; aquella inversión que tanto físicamente como en su importe se encuentra nivelado, representando una inversión media con una rotación continua.

“**C**”; aquella que físicamente ocupa la mayor parte de la bodega; pero monetariamente vale una mínima parte.

Métodos de Razones Financieras: Para Madroño (2004) las razones financieras son la relación de dos cantidades, las cuales nos indican probabilidades y tendencias, señalando con ello puntos débiles y las principales deficiencias para buscar un mejor control de la gestión de la empresa.

Estas razones son las siguientes:

$$\text{a. Rotación de Inventarios} = \frac{\text{Costos de Ventas}}{\text{De productos terminados Prom. de Inv. de art. Terminados}}$$

$$\text{b. Rotación de Inventarios} = \frac{\text{Costo de Producción}}{\text{de Producción en proceso Prom. De Inv. Producción en proceso}}$$

$$\text{c. Rotación de Inventarios de Materia Prima} = \frac{\text{Costo de Materia Prima}}{\text{Prom. De Inv. De materia prima}}$$

Estas razones permiten identificar cada cuanto se cambia el inventario, detectar mercancía de lento movimiento, que pueda convertirse en obsoleta.

Modelos de Inventarios: Tiene como finalidad la de prever que pasaría bajo ciertas condiciones controlables, estos modelos permiten al administrador cuantificar las necesidades conforme a la demanda, según Monografías (2009) los clasifica en:

bdigital.ula.ve

Modelos de Inventarios determinados

a) Modelo de inventario general

La naturaleza del problema de inventario consiste en hacer y recibir pedidos de determinados volúmenes, repetidas veces y a intervalos determinados.

b) Modelos estáticos de lote económico (EOQ)

Este modelo presenta tres variaciones del modelo de cantidad de lote económico con una demanda estática.

c) Modelo EOQ clásico

El modelo de inventario más sencillo implica un índice de la demanda constante con un reabastecimiento instantáneo de pedidos y sin faltante.

Modelos de inventarios probabilísticas.

Los modelos desarrollados se clasifican en general bajo situaciones de análisis continuo y periódico. Los modelos de análisis periódico incluyen casos de un solo periodo, y de periodos múltiples.

a) Modelos de revisión continúa.

Existen dos modelos, el primero es una versión “probabilizada” del EOQ determinista, que utiliza existencias estabilizadoras para explicar la demanda probabilista, el segundo un EOQ probabilístico más exacto, que incluye la demanda probabilística de forma directa en la formulación

Modelos EOQ “probabilizado”

El tamaño de las existencias estabilizadoras se determina de modo que la probabilidad de agotamiento de las existencias durante el tiempo de entrega (el periodo entre colocar y recibir un pedido) no exceda un valor predeterminado.

2.2.4.8 Fuentes de financiamiento a corto plazo

Madroño (2004, p.152), señala que las fuentes de financiamiento de las cuentas por pagar son una necesidad de las empresas para la utilización de diferentes fuentes alternativas de financiamiento a corto plazo, ya que

normalmente ella dispone de una suma limitada de recursos financieros para realizar sus operaciones y por tanto necesita en alguna medida tener conocimiento de las cuales pueden ser las posibilidades de obtener el dinero que necesita una vez que ha incurrido en inversiones relacionadas con el fondo de maniobra de la empresa.

Por lo que una empresa debe siempre tratar de obtener todo el financiamiento a corto plazo sin garantía que pueda conseguir y esto es muy importante porque el préstamo a corto plazo sin garantías normalmente es más barato que el préstamo a corto plazo con garantías. También es importante que la empresa utilice financiamiento a corto plazo con o sin garantías para financiar necesidades estacionales de fondos en aumento correspondientes a cuentas por cobrar o inventarios.

Administración Financiera de Cuentas por Pagar

Douglas (2000, p.546) señala, “el crédito comercial, es el que una compañía extiende a otra por la venta de bienes y servicios”. Es la fuente individual más grande de fondos a corto plazo y representan aproximadamente una tercera parte del pasivo circulante de las corporaciones financieras.

Stephen (2001, p.683) también alude en que” las cuentas por pagar se refieren a operaciones que la empresa ha efectuado para la compra de bienes no destinados a la venta y el uso de servicios, de los cuales no ha vencido el plazo para su pago”.

Según Madroño (2004), las fuentes de financiamiento a corto plazo son las siguientes:

Crédito Comercial

Es el uso que se le hace a las cuentas por pagar de la empresa, del pasivo a corto plazo acumulado, como los impuestos a pagar, las cuentas por cobrar y del financiamiento de inventario como fuentes de recursos.

El crédito comercial tiene su importancia en que es un uso inteligente de los pasivos a corto plazo de la empresa a la obtención de recursos de la manera menos costosa posible. Por ejemplo las cuentas por pagar constituyen una forma de crédito comercial. Son los créditos a corto plazo que los proveedores conceden a la empresa. Entre estos tipos específicos de cuentas por pagar figura la cuenta abierta, la cual permite a la empresa tomar posesión de la mercancía y pagar por ellas en un plazo corto determinado.

Las ventajas del crédito comercial pueden ser que es un medio más equilibrado y menos costoso de obtener recursos, da oportunidad a las empresas de agilizar sus operaciones comerciales. Y algunas de sus desventajas serían que existe siempre el riesgo de que el acreedor no cancele la deuda, lo que trae como consecuencia una posible intervención legal, si la negociación se hace a crédito se deben cancelar tasas pasivas.

Crédito Bancario

Es un tipo de financiamiento a corto plazo que las empresas obtienen por medio de los bancos, con los cuales establecen relaciones funcionales.

El Crédito bancario es una de las maneras más utilizadas por parte de las empresas hoy en día de obtener un financiamiento necesario. Casi en su totalidad son bancos comerciales que manejan las cuentas de cheques de la

empresa y tienen la mayor capacidad de préstamo de acuerdo con las leyes y disposiciones bancarias vigentes en la actualidad y proporcionan la mayoría de los servicios que la empresa requiera. Como la empresa acude con frecuencia al banco comercial en busca de recursos a corto plazo, la elección de uno en particular merece un examen cuidadoso. La empresa debe estar segura de que el banco podrá auxiliar a la empresa a satisfacer las necesidades de efectivo a corto plazo que ésta tenga y en el momento en que se presente.

Para la utilización de un crédito bancario existen tanto ventajas como desventajas. Las ventajas serían, si el banco es flexible en sus condiciones, habrá más probabilidades de negociar un préstamo que se ajuste a las necesidades de la empresa, lo cual la sitúa en el mejor ambiente para operar y obtener utilidades, permite a las organizaciones estabilizarse en caso de apuros con respecto al capital. Y las desventajas serían, si un banco es muy estricto en sus condiciones, puede limitar indebidamente la facilidad de operación y actuar en detrimento de las utilidades de la empresa, un Crédito Bancario acarrea tasas pasivas que la empresa debe cancelar esporádicamente al banco por concepto de intereses.

Pagaré

Es un instrumento negociable el cual es una "promesa" incondicional por escrito, dirigida de una persona a otra, firmada por el formulante del pagaré, comprometiéndose a pagar a su presentación, o en una fecha fija o tiempo futuro determinable, cierta cantidad de dinero en unión de sus intereses a una tasa especificada a la orden y al portador.

Los pagarés se derivan de la venta de mercancía, de préstamos en efectivo, o de la conversión de una cuenta corriente. La mayor parte de los

pagarés llevan intereses el cual se convierte en un gasto para el girador y un ingreso para el beneficiario. Los instrumentos negociables son pagaderos a su vencimiento, de todos modos, a veces que no es posible cobrar un instrumento a su vencimiento, o puede surgir algún obstáculo que requiera acción legal.

Ahora bien, los pagares como todas las demás fuentes de financiamiento tiene sus ventajas y desventajas. Sus ventajas serian es pagadero en efectivo, hay alta seguridad de pago al momento de realizar alguna operación comercial. Y las desventajas de los pagare puede surgir algún incumplimiento en el pago que requiera acción legal.

Línea de Crédito

La Línea de Crédito significa dinero siempre disponible en el banco, durante un período convenido de antemano. Es importante ya que el banco esta de acuerdo en prestar a la empresa hasta una cantidad máxima, y dentro de cierto período, en el momento que lo solicite. Aunque por lo general no constituye una obligación legal entre las dos partes, la línea de crédito es casi siempre respetada por el banco y evita la negociación de un nuevo préstamo cada vez que la empresa necesita disponer de recursos.

Las ventajas de la línea de crédito son que es un efectivo "disponible" con el que la empresa cuenta y sus desventajas es que se debe pagar un porcentaje de interés cada vez que la línea de crédito es utilizada, este tipo de financiamiento, esta reservado para los clientes mas solventes del banco, y sin embargo en algunos casos el mismo puede pedir garantía colateral antes de extender la línea de crédito. se le exige a la empresa que mantenga la línea de crédito "Limpia", pagando todas las disposiciones que se hayan hecho.

Papeles Comerciales.

Es una fuente de financiamiento a corto plazo que consiste en los pagarés no garantizados de grandes e importantes empresas que adquieren los bancos, las compañías de seguros, los fondos de pensiones y algunas empresas industriales que desean invertir a corto plazo sus recursos temporales excedentes.

Las empresas pueden considerar la utilización del papel comercial como fuente de recursos a corto plazo no sólo porque es menos costoso que el crédito bancario sino también porque constituye un complemento de los préstamos bancarios usuales. El empleo juicioso del papel comercial puede ser otra fuente de recursos cuando los bancos no pueden proporcionarlos en los períodos de dinero apretado cuando las necesidades exceden los límites de financiamiento de los bancos. Hay que recordar siempre que el papel comercial se usa primordialmente para financiar necesidades de corto plazo, como es el capital de trabajo, y no para financiar activos de capital a largo plazo.

Los papeles comerciales como fuente de financiamiento tiene sus ventajas las cuales son que el Papel comercial es una fuente de financiamiento menos costosa que el Crédito Bancario, sirve para financiar necesidades a corto plazo, por ejemplo el capital de trabajo. Y las desventajas son que las emisiones de Papel Comercial no están garantizadas, deben ir acompañados de una línea de crédito o una carta de crédito en dificultades de pago, la negociación acarrea un costo por concepto de una tasa prima.

Financiamiento por medio de la Cuentas por Cobrar

Es aquel en la cual la empresa consigue financiar las cuentas por cobrar consiguiendo recursos para invertirlos en ella. Es un método de financiamiento que resulta menos costoso y disminuye el riesgo de incumplimiento. Aporta muchos beneficios que radican en los costos que la empresa ahorra al no manejar sus propias operaciones de crédito. No hay costos de cobranza, puesto que existe un agente encargado de cobrar las cuentas; no hay costo del departamento de crédito, como contabilidad y sueldos, la empresa puede eludir el riesgo de incumplimiento si decide vender las cuentas sin responsabilidad, aunque esto por lo general más costoso, y puede obtener recursos con rapidez y prácticamente sin ningún retraso o costo.

Las ventajas de esta fuente de financiamiento serían que es menos costoso para la empresa, disminuye el riesgo de incumplimiento, no hay costo de cobranza, y sus desventajas es que existe un costo por concepto de comisión otorgado al agente, existe la posibilidad de una intervención legal por incumplimiento del contrato.

Financiamiento por medio de los Inventarios

Es aquel en el cual se usa el inventario como garantía de un préstamo en que se confiere al acreedor el derecho de tomar posesión garantía en caso de que la empresa deje de cumplir. Es importante, ya que le permite a los directores de la empresa usar el inventario de la empresa como fuente de recursos, gravando el inventario como colateral es posible obtener recursos de acuerdo con las formas específicas de financiamiento usuales, en estos casos, como son el depósito en almacén público, el almacenamiento en la fábrica, el recibo en custodia, la garantía flotante y la hipoteca.

Su ventaja es que permite aprovechar una importante pieza de la empresa como es el Inventario de Mercancía, brinda oportunidad a la organización de hacer más dinámica sus actividades, y sus desventajas es que le genera un costo de financiamiento al deudor, el deudor corre riesgo de perder el Inventario dado en garantía en caso de no poder cancelar el contrato.

bdigital.ula.ve

MAPA DE VARIABLES

Objetivo general: Analizar la administración del capital de trabajo en las empresas ferreteras del Municipio Trujillo, estado Trujillo	Variable	Dimensiones	Indicadores	Ítems	
Objetivos específicos Caracterizar las empresas ferreteras del municipio Trujillo	ADMINISTRACIÓN DE CAPITAL DE TRABAJO		Características de las Empresas Ferreteras	<ul style="list-style-type: none"> - Denominación Jurídica - Estructura organizativa - R.R.H.H. - Patrimonio - Nivel de Ventas 	<p style="text-align: center;">1</p> <p style="text-align: center;">2-3</p> <p style="text-align: center;">4</p> <p style="text-align: center;">5-6-7</p> <p style="text-align: center;">8</p>
			Administración del efectivo	<ul style="list-style-type: none"> -Cuentas (composición) - Funciones - Políticas -Métodos de Análisis 	<p style="text-align: center;">9</p> <p style="text-align: center;">10</p> <p style="text-align: center;">11-12</p> <p style="text-align: center;">13</p>
Explorar la administración del efectivo de las empresas ferreteras del municipio Trujillo.			Administración de cuentas por cobrar	<ul style="list-style-type: none"> - Cuentas - Políticas - Técnicas 	<p style="text-align: center;">14</p> <p style="text-align: center;">15-16</p> <p style="text-align: center;">17</p>
			Administración del inventario	<ul style="list-style-type: none"> - Cuentas (tipos) - Razones - Técnicas de administración 	<p style="text-align: center;">18</p> <p style="text-align: center;">19-20</p> <p style="text-align: center;">21</p>
Describir la administración del inventario de las empresas ferreteras del municipio Trujillo.			Administración de las cuentas por pagar	<ul style="list-style-type: none"> - Cuentas - Garantía 	<p style="text-align: center;">22</p> <p style="text-align: center;">23</p>

Fuente: Núñez (2010)

CAPITULO III

MARCO METODOLOGICO

En la realización de cualquier investigación debe estar presente el apoyo que tiene el investigador en algún tipo de estrategia metodológica, que le permita afinar la tarea de recoger y analizar los datos o elementos acerca del problema planteado.

3.1 Tipo de investigación

El estudio es de carácter descriptivo, ya que según Chávez (2007, p.63), “plantea que la investigación descriptiva es aquella que consiste en describir y evaluar ciertas características de una situación particular en uno o mas puntos del tiempo”. El carácter descriptivo de la investigación está dado porque se describen los fenómenos que conforman el problema, se determina, predice e identifica la variable de estudio en referencia. De allí que la investigación busca analizar el capital de trabajo de las empresas ferreteras del municipio Trujillo.

3.2 Diseño de la Investigación

En base a los objetivos planteados en la investigación, se obtuvo la información directamente de la fuente primaria, partiendo de la aplicación de un instrumento metodológico diseñado exclusivamente para la recolección de los datos. En tal sentido, se consideró conveniente diseñar una estrategia que permitiera responder a las interrogantes planteadas, las cuales consistieron en comunicarse directamente con las personas, dirigiéndose hasta el sitio donde realizan sus actividades para aplicarles el instrumento.

Por ello, en esta investigación de campo los datos de interés se recogieron en forma directa de la realidad, mediante el trabajo concreto del investigador. Estos datos, obtenidos directamente de la experiencia empírica, son llamados primarios, denominación que alude al hecho de que son datos de primera mano, originales producto de la investigación en curso sin la intermediación de ninguna naturaleza. En este punto, Arias (2004, p.136), define al diseño de campo como “estudios científicos que buscan las relaciones y pruebas de variables que no sean experimentadas y que se lleven a cabo en situaciones diversas de la vida como: comunidades, escuelas, fabricas, organizaciones, entre otras”.

Esta investigación es de tipo no experimental, transeccional, descriptiva. No se puede manipular la variable objeto de estudio, los datos a reunir se obtendrá del personal gerencial, propietarios y contadores de las empresas ferreteras del municipio Trujillo. Y transeccional ya que la recolección de datos se realizo en un solo tiempo específico.

Hernández, Fernández y Baptista (2006, p.161) indican que la investigación no experimental, es la que se realiza sin manipular deliberadamente variables; lo que se hace en este tipo de investigación es observar fenómenos tal y como se dan en su contexto natural, para después analizarlos.

Kerlinger y Lee (2003), citado por Hernández, y otros (2006), “En la investigación no experimental no es posible manipular las variables o asignar aleatoriamente a los participantes o a los tratamientos”.

Es transeccional o transversal, ya que según Hernández, y otros (2006,), “Los diseños de investigación transeccional o transversal recolecta datos en un solo momento, en un tiempo único. Su propósito es describir variables y analizar su incidencia e interrelación en un momento dado”.

Por consiguiente, los diseños transeccionales descriptivos, según Hernández, y otros (2006), tienen como objetivo “indagar la incidencia de las modalidades o niveles de una o más variables en una población.

3.3 Población

Chávez (2007:98), expresa que la población está constituida por la totalidad de las unidades de análisis sobre las que versa la investigación. “Es la totalidad de un conjunto de objetos o elementos que poseen algunas características comunes; características, definidas en función al objeto de estudio o naturaleza de la investigación”.

Por lo anteriormente dicho, es conveniente comentar, que la población objeto de estudio en la presente investigación, se constituyó de quince empresas ferreteras del municipio Trujillo registradas durante el año 2011 en el departamento de rentas de la Alcaldía del Municipio Trujillo, Estado Trujillo, en las cuales se consultó a los quince gerentes, propietarios o contadores públicos de dichas empresas.

La muestra, según Balestrini (2006), corresponde a una parte de la población o sea, un número de individuos u objetos seleccionados científicamente. La muestra es obtenida con el fin de investigar a partir del conocimiento de sus características particulares, las propiedades de la población a la cual conforman. Debido a que la población es limitada y de fácil acceso, no se requiere aplicar técnicas de muestreo, por esta razón, se estudió la población en su totalidad, realizándose un censo poblacional. Al respecto Méndez (2006), sostiene que la población puede ser abordada a través de un censo poblacional, el cual consiste en investigar el número y

características del universo en estudio. De igual manera, expone el autor, que el censo es un recuento de todos los elementos de la población.

3.4 Técnica e Instrumento de recolección de datos

Las técnicas de recolección de datos son las distintas formas o maneras de obtener la información Arias (2004) la define como el procedimiento o forma particular de obtener información; son particulares y específicas de una disciplina, por lo que sirven de complemento al método científico, el cual posee una aplicabilidad general.

La técnica aplicada en la presente investigación fue la encuesta, que consiste en la interrogación de los miembros de la población sobre datos de interés, para el investigador, como instrumento básico esta el cuestionario. De esta manera la encuesta es un conjunto de preguntas con respecto a una o más variables a medir, al respecto, Méndez (2006, p. 46), afirma que: La recolección de información por la encuesta, se hace a través de formularios, los cuales tienen aplicación en aquellos problemas que se pueden investigar por métodos de observación, análisis de fuentes documentales, y demás sistemas de conocimiento.

Según, Hernández y otros (2006, p.308) el cuestionario consiste en un "conjunto de preguntas pueden ser abiertas y cerradas con dos (2) o varias alternativas de respuestas". En el estudio se aplicó un cuestionario, diseñados por el investigador referido a la variable Administración de capital de trabajo, con el fin de explorar y obtener información con alternativas.

Es por ello, que el cuestionario se formuló en base a los objetivos establecidos para la investigación, y consto de veintitrés preguntas de respuestas simples y múltiples, así como a las dimensiones e indicadores tratados en el marco teórico, el mismo se aplicó para obtener la relación de concordancia y discrepancia entre las opiniones.

3.5 Validez

Hernández y otros (2006, p.346), señala que la validez “en términos generales, se refiere al grado en que un instrumento realmente mide la variable que pretende medir”.

Para obtener la Validez de los instrumentos se procedió a obtener la validez de contenido, considerada por los autores antes mencionados como la verificación del dominio de las áreas específicas del trabajo de investigación a través de la opinión de los jueces expertos en relación a la estructuración del instrumento, quienes expresaron sus opiniones objetivas de cada uno de los ítems. Se presentó a tres expertos en el área el instrumento que fue revisado y evaluado en cuanto su relación con el tipo de investigación y resultados que se desea obtener, garantizando así que estén medidos todos los aspectos de interés para la misma, para ello se les proporcionó el cuestionario y el mapa de variables con objetivo general y específicos.

3.6 Tratamiento de la Información

En lo que respecta al presente trabajo, se realizó a través de la estadística descriptiva, luego de aplicado el instrumento se procedió a su respectiva tabulación y organización en cuadros, luego fue analizada la información recopilada desde el punto de vista estadístico, tabulándola y graficándola así como confrontándola con la fundamentación teórica. Se plantearon las conclusiones, las recomendaciones inherentes a la investigación,

CAPÍTULO IV

ANÁLISIS DE RESULTADOS

4.1 Análisis e Interpretación de los Resultados

El análisis presentado en este capítulo es el resultado de toda la información recopilada en la investigación de las diferentes respuestas obtenidas de los gerentes, propietarios o contadores públicos de las empresas ferreteras en el municipio Trujillo

Para este análisis se utilizaron los aportes de la estadística descriptiva, como son frecuencia absoluta y frecuencia relativa en forma de porcentajes. Los resultados obtenidos se presentan en forma de tablas y gráficos, para una mejor comprensión de la información.

A continuación se presenta los resultados de la encuesta aplicada a los gerentes, propietarios o contadores públicos de las empresas ferreteras en el municipio Trujillo con el propósito de analizar la administración del capital de trabajo en dichas empresas.

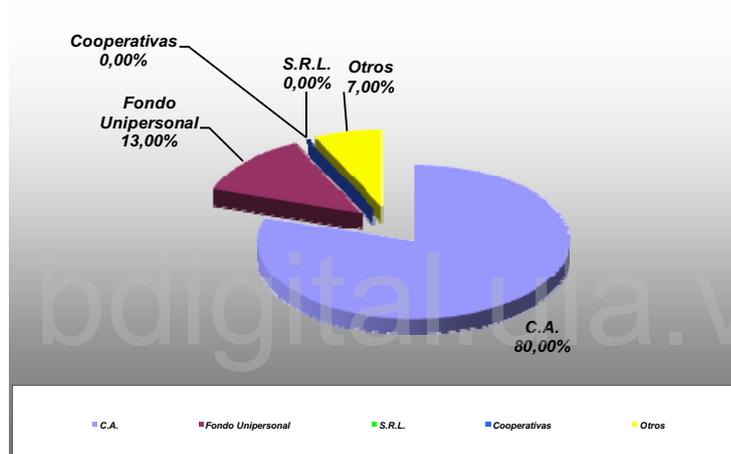
Con respecto a la dimensión característica de las empresas ferreteras del municipio Trujillo, se consultó sobre la denominación jurídica, estructura organizativa, los recursos humanos, patrimonio y el nivel de ventas. Obteniéndose los siguientes resultados.

TABLA 1 Denominación jurídica de la empresa

PREGUNTA 1	F(a)	F(r)
C.A.	12	80%
Fondo Unipersonal	2	13%
S.R.L.	0	-
Cooperativas	0	-
Otros	1	7%
TOTAL	15	100%

Fuente: Datos obtenidos de la aplicación del instrumento

GRAFICO 1. Denominación jurídica de la empresa.



Fuente. Datos tomados de la Tabla 1

De las empresas encuestadas, se puede observar que en su mayoría, el 80%, están conformadas como Compañías Anónimas y un 20% por una persona con fondos propios. Para Catacora (2000), la empresa es el ente económico integrado por patrimonio y persona que persiguiendo un fin común y bajo una forma jurídica dada, desarrolla a efecto un esfuerzo coordinado. En esta investigación la forma jurídica que predomina en las empresas ferreteras es las compañías anónimas y según el Código de Comercio en sus artículos 211 en adelante, en este tipo de empresas las

obligaciones sociales están garantizadas por un capital determinado y en las que los socios no están obligados, sino por el monto de su acción

TABLA 2 Estructura organizativa formal

PREGUNTA 2	F(a)	F(r)
SI	7	47%
NO	8	53%
TOTAL	15	100%

Fuente: Datos obtenidos de la aplicación del instrumento

GRAFICO 2. Estructura organizativa formal.



Datos tomados de la Tabla 2

El 47% de las empresas ferreteras encuestadas tienen una estructura organizativa formal mientras que el 53% no. Con respecto a los resultados se evidencia que no concuerda con lo dicho por Silva (1993) quien indica que toda empresa consta necesariamente de una estructura organizacional o una forma de organización de acuerdo a sus necesidades, por medio de la cual se pueden ordenar las actividades, los procesos y en si el funcionamiento de la empresa. Se parte de que la estructura formal son las partes fundamentales de una empresa. Estos resultados generan algunos inconvenientes en las empresas ferreteras, tales como posibles conflictos de

competencias, dificultad para atribuir potestad de decisión, retrasos en la acción debido al fraccionamiento de control y responsabilidades, entre otras.

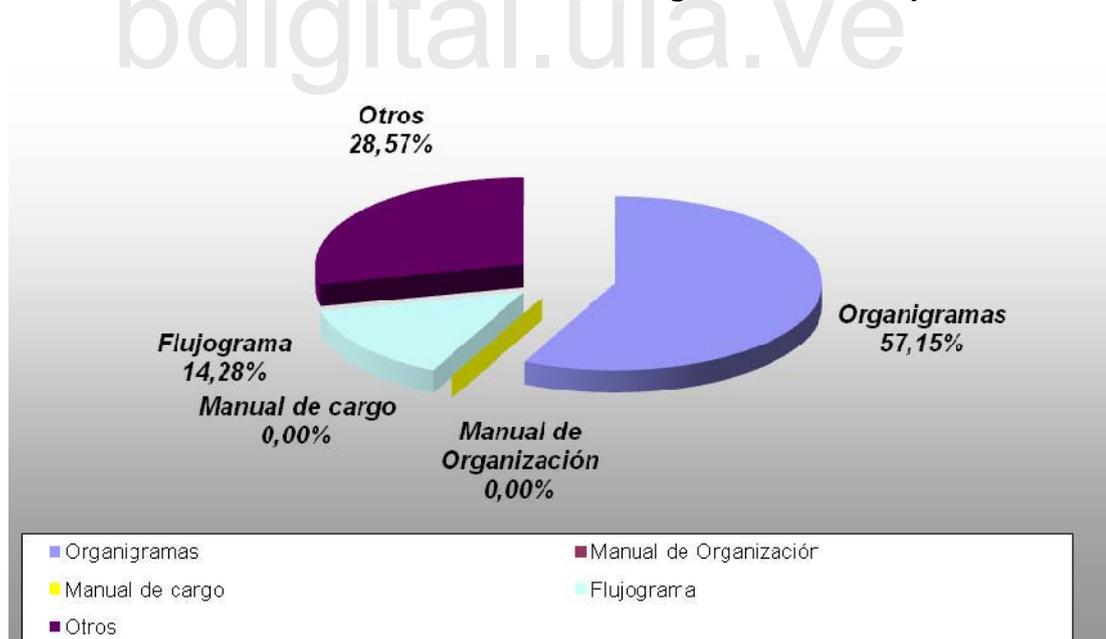
Cabe destacar que para la próxima pregunta sólo se consideran los casos que respondieron que si tienen una estructura organizativa formal.

TABLA 3 Herramientas de la estructura organizacional empleada

PREGUNTA 3	SI	
	F(a)	F(r)
Organigramas	4	57.15%
Manual de Organización	-	-
Manual de cargo	-	-
Flujograma	1	14.28%
Otros	2	28.57%

Fuente: Datos obtenidos de la aplicación del instrumento

GRAFICO 3 Herramientas de la estructura organizacional empleada



Datos tomados de la Tabla 3

De las empresas ferreteras encuestadas, solo siete (7) poseen alguna estructura organizativa. Un 57.15% utiliza como herramienta de la estructura organizacional el organigrama, 14,28 % utiliza el flujograma y un 28.57% contestó otros no identificando ninguna herramienta distinta a la presentada en el cuestionario. Cabe destacar de las empresas ferreteras no utilizan los manuales de organización ni de cargo, pero si utilizan los organigramas.

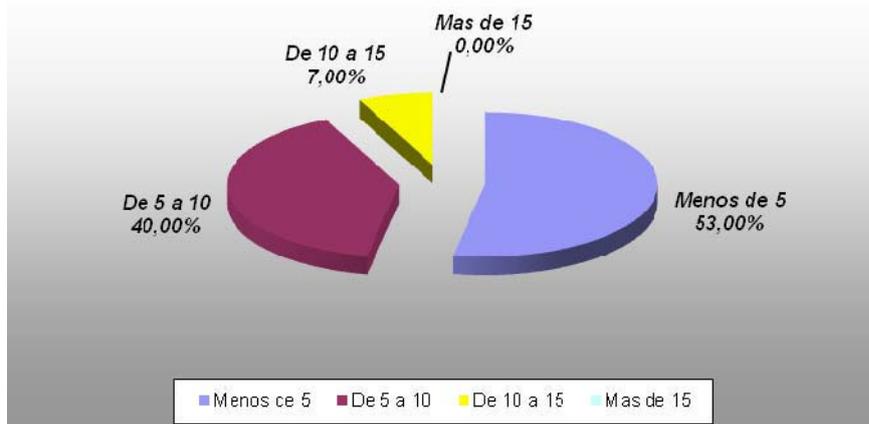
Esta posición de la gerencia coincide con la postura de Silva (1993) donde indica que un organigrama es la representación gráfica de la estructura de una empresa u organización. Representa las estructuras departamentales y, en algunos casos, las personas que las dirigen, hacen un esquema sobre las relaciones jerárquicas y competenciales de vigor en la organización. El organigrama es un modelo abstracto y sistemático, que permite obtener una idea uniforme acerca de la estructura formal de una organización.

TABLA 4 Personal que labora en la empresa

PREGUNTA 4	F(a)	F(r)
Menos de 5	8	53%
De 5 a 10	6	40%
De 10 a 15	1	7%
Mas de 15	-	-
TOTAL	15	100%

Fuente: Datos obtenidos de la aplicación del instrumento

GRAFICO 4 Personal que labora en la empresa



Datos tomados de la Tabla 4

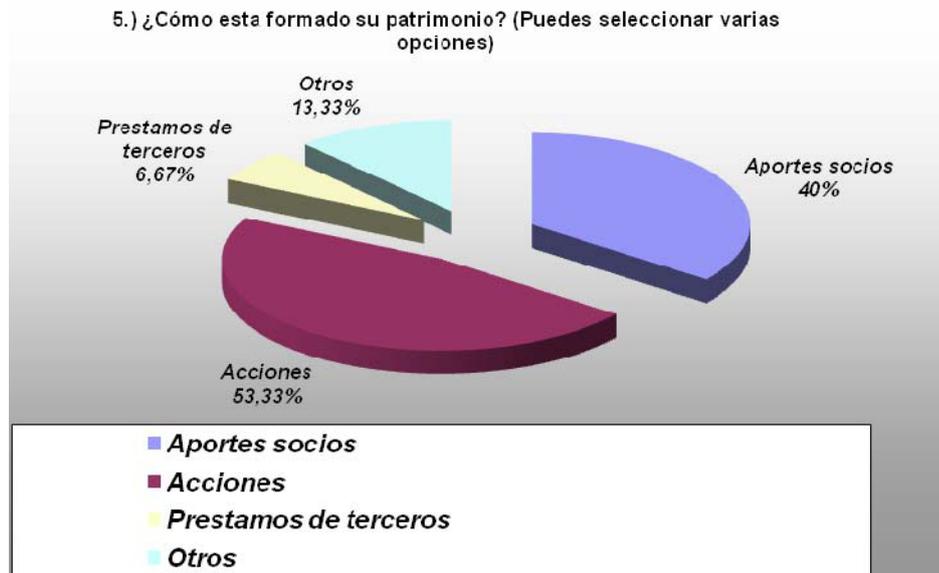
Como se observa un 53% de las empresas ferreteras encuestadas cuentan con menos de cinco (5) empleados, el 40% poseen entre cinco (5) y diez (10) empleados y un 7 % entre diez (10) y quince (15) empleados. Se observa que las empresas ferreteras son relativamente pequeñas, por lo tanto se clasifica según el número de trabajadores como pequeñas empresas.

CUADRO N° 5 Formación de patrimonio.

PREGUNTA 5	SI	
	F(a)	F(r)
Aportes socios	6	40%
Acciones	8	53.33%
Prestamos de terceros	1	6.67%
Otros	2	13.33%

Fuente: Datos obtenidos de la aplicación del instrumento

GRAFICO 5 Formación de patrimonio.



Datos tomados de la Tabla 5

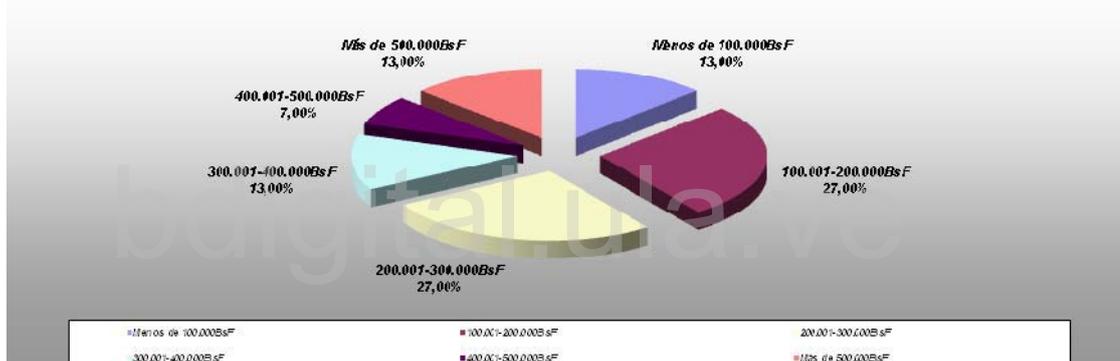
El patrimonio de las empresas estudiadas está formado por recursos de diversos orígenes: en un 40% por los propietarios y socios, un 53,33% por acciones, otras formas de patrimonio con un 13,33% especificando que la empresa es Sociedad en nombre colectivo y un 6,67% prestamos a terceros. Esto quiere decir que la mayoría de las empresas ferreteras están formadas por acciones, esto concuerda con denominación jurídica de las empresas ferreteras que son compañías anónimas. Al respecto, Silva (1999) expresa que las acciones son participaciones que otorgan el derecho de propiedad sobre una empresa. Representan, por lo tanto, cada una de las partes en que se divide el capital de una sociedad mercantil.

TABLA 6 Inversión total

PREGUNTA 6	F(a)	F(r)
Menos de 100.000	2	13%
100.001-200.000	4	27%
200.001-300.000	4	27%
300.001-400.000	2	13%
400.001-500.000	1	7%
Mas de 500.000Bs	2	13%
TOTAL	15	100%

Fuente: Datos obtenidos de la aplicación del instrumento

GRAFICO 6 Inversión total



Datos tomados de la Tabla 6

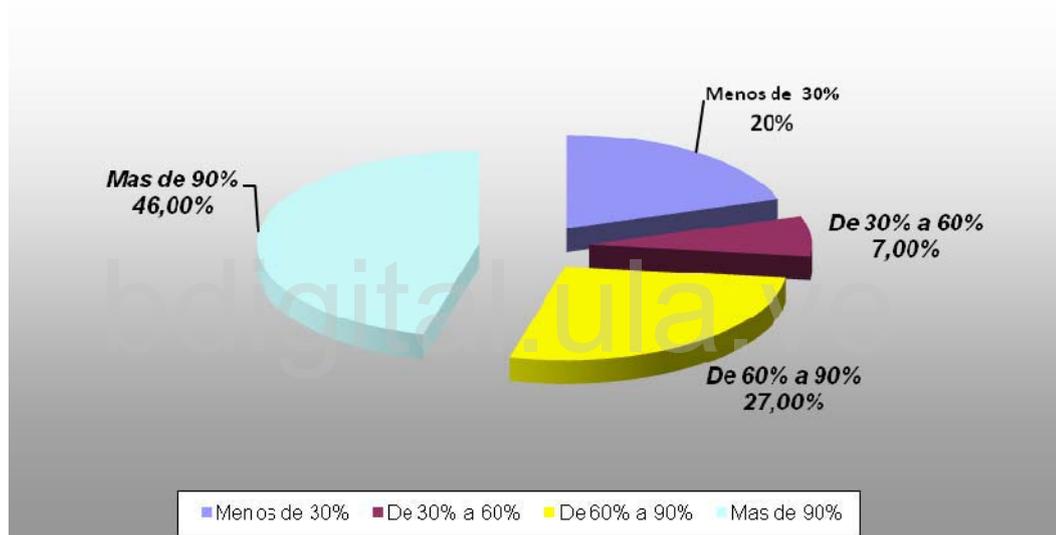
Con base a los resultados de ésta pregunta, se observa que el 27% de las empresas ferreteras encuestadas, realizaron una inversión entre 100.000 y 200.000 mil, y de 200.001 a 300.000 mil, un 13 % invierten menos de 100.000, un 13% de 300.001 a 400.000, al igual trabajan con una inversión mayor de 500.000 BsF, finalmente un 7% invierte 400.001 a 500.000 BsF. Esto significa que las empresas ferreteras realizan inversiones menores a 300.000BsF.

TABLA 7 proporción aproximada de capital propio sobre el ajeno

PREGUNTA 7	F(a)	F(r)
Menos de 30%	3	20%
De 30% a 60%	1	7%
De 60% a 90%	4	27%
Mas de 90%	7	46%
TOTAL	15	100%

Fuente: Datos obtenidos de la aplicación del instrumento

GRAFICO 7 proporción aproximada de capital propio sobre el ajeno



Datos tomados de la Tabla 7

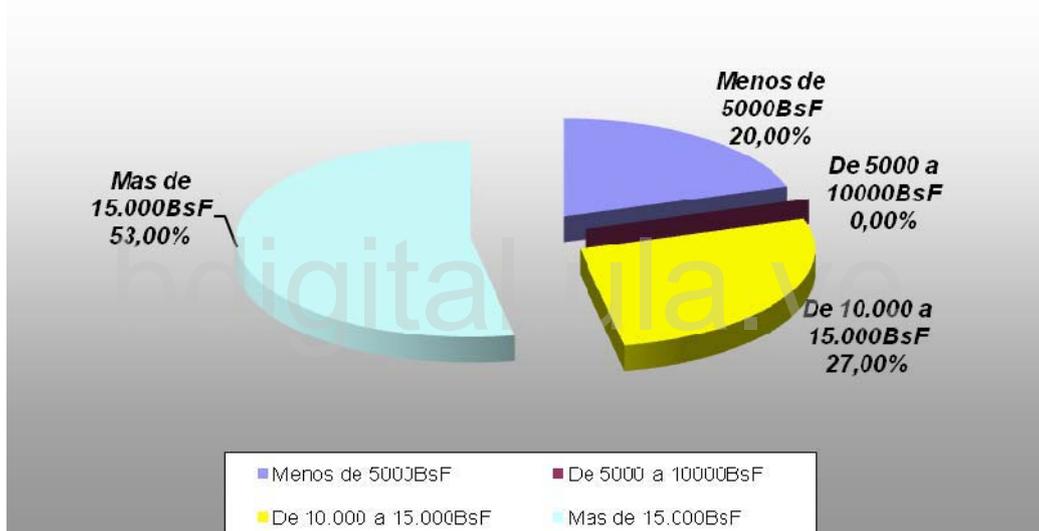
Se observa que para la mayoría de los propietarios de las empresas ferreteras encuestadas, su capital de apoyo a la misma supera el 90%, un 27% entre 60%-90%, un 20% de las empresas ferreteras menos de 30% de capital propio y un 7% entre 30%-60%. Esto indica que la mayoría de las empresas ferreteras cuentan con capital propio para su inversión. Esto coincide con los resultados del ítem 5 donde el patrimonio de la empresa está conformado por las acciones de los propietarios.

TABLA 8 Nivel de venta promedio mensual aproximado

PREGUNTA 8	F(a)	F(r)
Menos de 5.000BsF	3	20%
De 5.000 a 10.000BsF	-	-
De 10.000 a 15.000BsF	4	27%
Mas de 15.000BsF	8	53%
TOTAL	15	100%

Fuente: Datos obtenidos de la aplicación del instrumento

GRAFICO 8 Nivel de venta promedio mensual aproximado



Datos tomados de la Tabla 8

Se puede evidenciar con los resultados de ésta pregunta, que el 80% de las empresas ferreteras encuestadas, supera las ventas mensuales en diez mil 10.000 bs e inclusive, la gran mayoría de ellas, un total de ocho (8) empresas, alcanza ventas de más de quince mil (15.000) bs mensuales. Sin embargo, un 20 % (tres ferreterías) tienen un nivel de ventas menor a 500 Bs.

Con respecto a los resultados se evidencia que el nivel de ventas de las empresas ferreteras es relativamente alto, con respecto a la escala presentada en la encuesta.

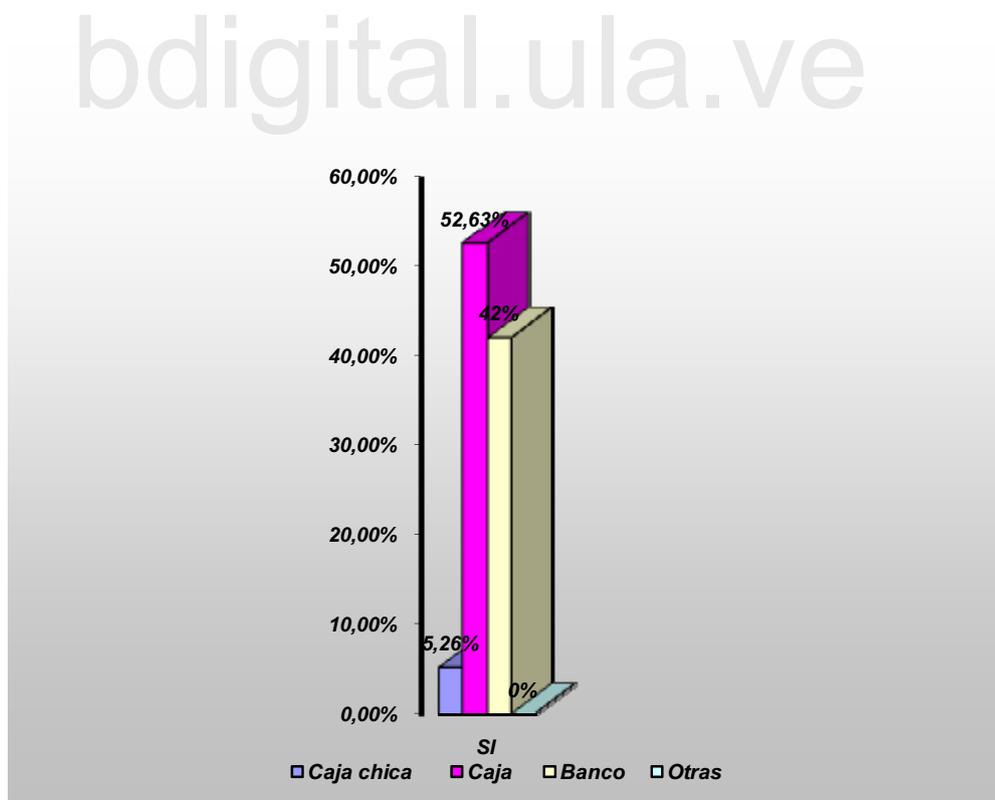
Con respecto a la Dimensión Administración del efectivo de las Empresas ferreteras del municipio Trujillo, se consultó sobre la composición de las cuentas, funciones, políticas y métodos de análisis. Obteniéndose los siguientes resultados:

Tabla 9 Cuentas que se emplea para el Manejo del Efectivo

PREGUNTA 9	F(a)	F(r)
caja chica	1	5.26%
caja	10	52.63%%
banco	8	42.10%
otras	-	-

Fuente: Datos obtenidos de la aplicación del instrumento

GRAFICO N° 9 Cuentas que se Emplea para el Manejo del Efectivo



Datos tomados de la Tabla

Se observa que los gerentes de las empresas ferretera del municipio Trujillo en un 52; 63 % emplea para el manejo del efectivo la cuenta caja, 42, 0 % la cuenta banco, tan solo el 5,26 % utiliza caja chica. Se evidencia que la mayoría de los gerentes emplea para el manejo del efectivo las cuentas caja y banco.

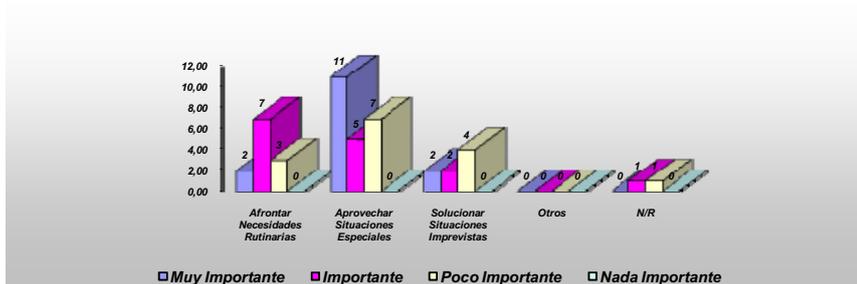
Ahora bien, Madroño (2004), señala que dentro de la administración financiera del capital de trabajo, un punto de vital importancia son, los fondos con que se cuenta para cubrir sus obligaciones ante terceros. De esta manera, el efectivo le permitirá a la empresa adquirir nuevas mercancías o liquidar sus compromisos.

TABLA 10 la importancia de las funciones que tiene el efectivo en su empresa.

PREGUNTA 10	Muy l.	F(r)	Imp	F(r)	Poco imp.	F(r)	Nada Imp.	N/R	F(r)	TOTAL
Afrontar necesidades rutinarias	2	13.33%	11	73.33%	2	13.33%	-		-	15
solucionar situaciones imprevistas	7	46.66%	5	33.33%	2	13.33%	-	1	6.66%	15
aprovechar situaciones especiales	3	20%	7	46.66%	4	26.66%	-	1	6.66%	15
otros	-		-		-		-	-		15

Fuente: Datos obtenidos de la aplicación del instrumento

GRAFICO 10 la importancia de las funciones que tiene el efectivo en su empresa.



Datos tomados de la Tabla 10

Los resultados muestran con respecto a la importancia de las funciones que tiene el efectivo en su empresa debe señalarse en el caso de Afrontar necesidades rutinarias 86.66% empresas consideran entre muy importante e importante este aspecto, 13.33% de ellas indican que es poco importante. Para el aspecto solucionar situaciones imprevistas 79.99% encuestados lo consideran entre muy importante e importante, 13.33% lo consideran poco importante. En el aspecto de aprovechar situaciones especiales 66.66% encuestados lo consideran importante y 26.66% indican que es poco importante.

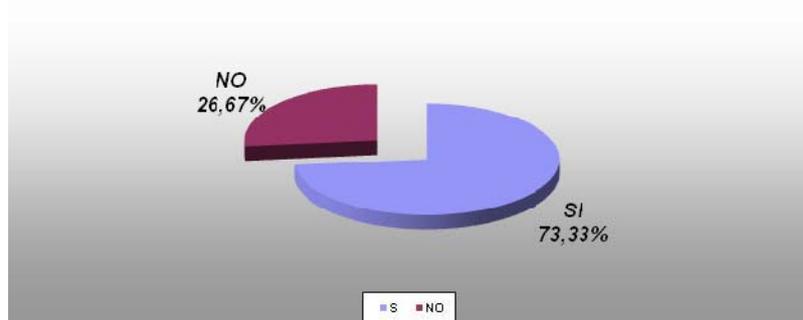
Con respecto a las funciones que cumple el efectivo en las empresas ferreteras se considera importante para la administración del efectivo. En concordancia con lo expresado por Gómez (2003) señala que las funciones del efectivo pueden dividirse en tres categorías a saber, transacción, precaución y la especulación.

TABLA 11 Existen políticas sobre la administración del efectivo en su empresa

PREGUNTA	F(a)	F(r)
11		
SI	11	73.33%
NO	4	26.67%
TOTAL	15	100%

Fuente: Datos obtenidos de la aplicación del instrumento

GRAFICO 11 Existen políticas sobre la administración del efectivo en su empresa



Datos tomados de la Tabla 11

Como se observa en el gráfico el 73.33% de las empresas ferreteras encuestadas indican que si existen políticas sobre la administración del efectivo y tan solo un 26.67% no las poseen. Con respecto a los resultados la gerencia de las empresas ferreteras existen políticas de efectivo.

Debe señalarse que para la próxima pregunta solo se consideran los casos que respondieron que sí existen políticas de efectivo en la empresa.

TABLA 12 Qué aspectos contiene la política del efectivo

PREGUNTA 12	F(a)	F(r)
Liquidar las cuentas por pagar	2	18,18%
Aprovechar descuentos	9	88,82%
Anticipación del cobro de las cuentas por cobrar	-	-
Manejo de excedentes		
Otros	-	-

Fuente: Datos obtenidos de la aplicación del instrumento

GRAFICO 12 Qué aspectos contiene la política del efectivo



Datos tomados de la Tabla 12

La información de la tabla y gráfico 12 muestran los siguientes resultados en las empresas ferreteras encuestadas un 88,82% aprovechan los descuentos, un 18,18% para liquidar cuentas por pagar. Se observa que el aspecto que contiene la política de efectivo es aprovechar descuentos.

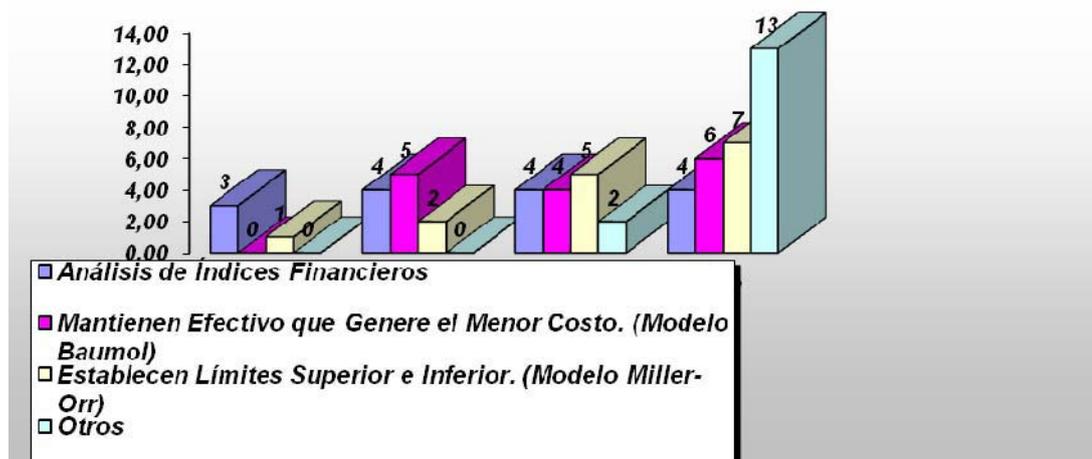
Esta posición de la gerencia coincide con la postura de Madroño (2004) donde indica que las políticas de efectivo permiten liquidar cuentas por pagar en forma diferida, aprovechar los descuentos por pronto pago, anticipar el cobro de cuentas por cobrar, recuperar clientes y canalizar los excedentes de efectivos a inversiones.

TABLA 13 Con qué frecuencia son empleadas en su empresa los siguientes métodos para la administración del efectivo

PREGUNTA 13	Siempre	Algunas veces	Nunca	N/R	TOTAL
Análisis de Índices Financieros.	3	4	4	4	15
Mantiene Efectivo que Genere el Menor Costo. (Modelo Baumol)	-	5	4	6	15
Establecen Límites Superior e Inferior. (Modelo Miller-Orr)	1	2	5	7	15
Otros	-	-	2	13	15

Fuente: Datos obtenidos de la aplicación del instrumento

GRAFICO 13 Con qué frecuencia son empleadas en su empresa los siguientes métodos para la administración del efectivo



Datos tomados de la Tabla 13

Considerando el indicador métodos para la administración del efectivo, se observa en cuanto al análisis de índices financieros, tres empresas lo utilizan siempre, cuatro algunas veces y cuatro nunca; hay que resaltar que cuatro gerentes de empresas no contestaron.

Con respecto, al modelo Baumol que trata de mantener el efectivo que genere el menor costo, cinco de los encuestados contestaron que algunas veces lo utilizan, cabe destacar que cuatro gerentes nunca lo utilizan y siete no contestaron. En relación al modelo Modelo Miller-Orr donde se establecen límites superior e inferior de efectivo, un gerente siempre lo utiliza, dos algunas veces, cinco nunca y siete no contestaron. Cabe destacar, que en la alternativa otros dos respondieron nunca y 13 no respondieron.

De los métodos para la administración del efectivo el más utilizado es el Análisis de índices Financieras, coincide con lo expresado por Madroño (2004) este indica que son relaciones existentes entre los diversos elementos que integran los Estados Financieros utilizados en forma lógica, a través de la prueba de acido o liquidez que expresa, cuál es la capacidad de la empresa para cubrir sus compromisos en dado caso con terceros. Sin embargo la mayoría de las empresas ferreteras no emplea métodos.

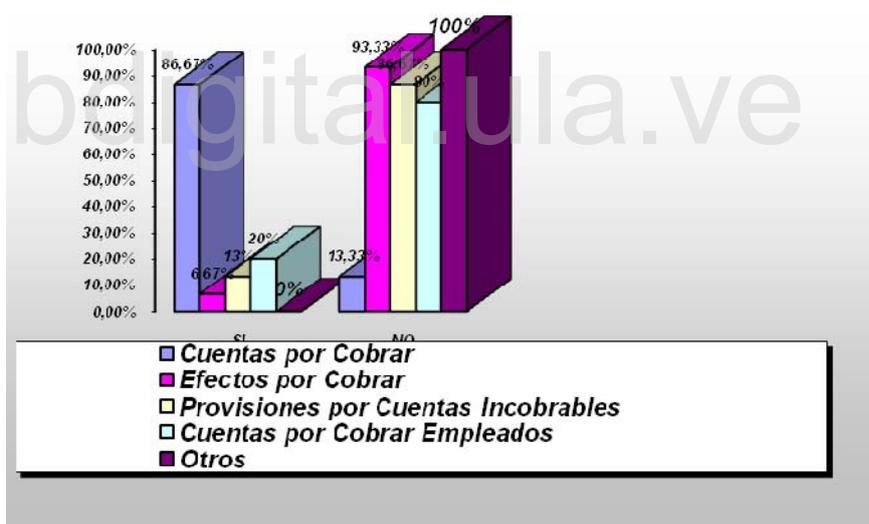
Con respecto a la Dimensión Administración de las cuentas por cobrar de las Empresas ferreteras del municipio Trujillo, se consulto sobre cuentas, políticas y técnicas. Obteniéndose los siguientes resultados

TABLA 14 Seleccione las Cuentas que Emplea para el Manejo de las Cuentas por Cobrar.

PREGUNTA 14	SI		TOTAL
	F(a)	F(r)	
			15
Cuentas por Cobrar	13	86.67%	15
Efectos por Cobrar.	1	6.67%	15
Provisiones por Cuentas Incobrables.	2	13.33%	15
Cuentas por Cobrar Empleados	3	20%	15
Otros	-	-	15

Fuente: Datos obtenidos de la aplicación del instrumento

GRAFICO 14 Seleccione las Cuentas que Emplea para el Manejo de las Cuentas por Cobrar.



Datos tomados de la Tabla 14

Con respecto a las cuentas que se emplea para el manejo de las cuentas por cobrar, los encuestados indican en un 86,67 % que la utilizan, mientras que un 13,33% no las utilizan, en lo que se refiere a los efectos por cobrar el 93,33% no emplea esa cuenta, tan solo un 6,67 si la utiliza. La situación es similar en el caso de las Provisiones por Cuentas Incobrables, un 86,67 no lo utilizan y un

13,33 % las utilizan. Con relación a las cuentas por cobrar a empleados un 20 % la utilizan y un 80% no.

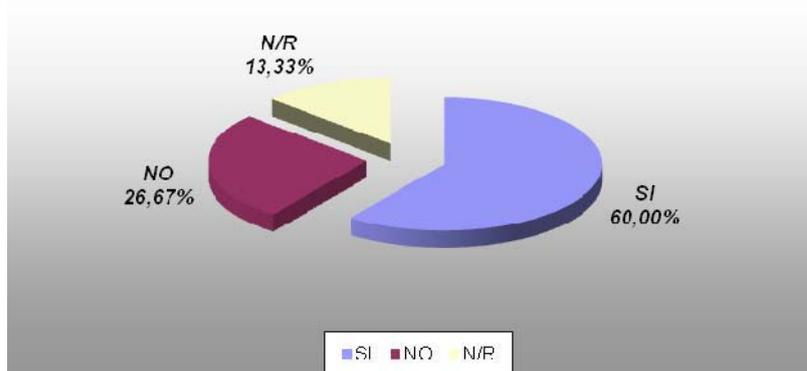
Se observa los gerentes, propietarios o contadores de las empresas ferreteras en relación al manejo de las cuentas por cobrar emplean las cuentas. Al respecto, Madroño (2004), refiere que las cuentas por cobrar representan en toda organización, el crédito que concede la empresa a sus clientes, sin más garantía que la promesa de pago a un plazo determinado.

TABLA 15 Existen Políticas Sobre la Administración de las Cuentas por Cobrar en su Empresa.

PREGUNTA 15	F(a)	F(r)
SI	9	60%
NO	4	26.67%
N/R	2	13.33%
TOTAL	15	100%

Fuente: Datos obtenidos de la aplicación del instrumento

GRAFICO 15 Existen Políticas Sobre la Administración de las Cuentas por Cobrar en su Empresa



Datos tomados de la Tabla 15

Se puede evidenciar con los resultados de ésta pregunta, que en el 60% de las empresas ferreteras encuestadas existen políticas sobre la administración de las cuentas por cobrar, un 26.67% no poseen dichas políticas. Cabe destacar que la mayoría de los gerentes de las empresas ferreteras indican que existen políticas sobre la administración de las cuentas por cobrar, como lo expresa

Besley y Brigham (2003) es un conjunto de decisiones que comprende las normas de crédito de una empresa, los términos de crédito, los métodos empleados para cobrar las cuentas de crédito y los procedimientos para controlar los créditos

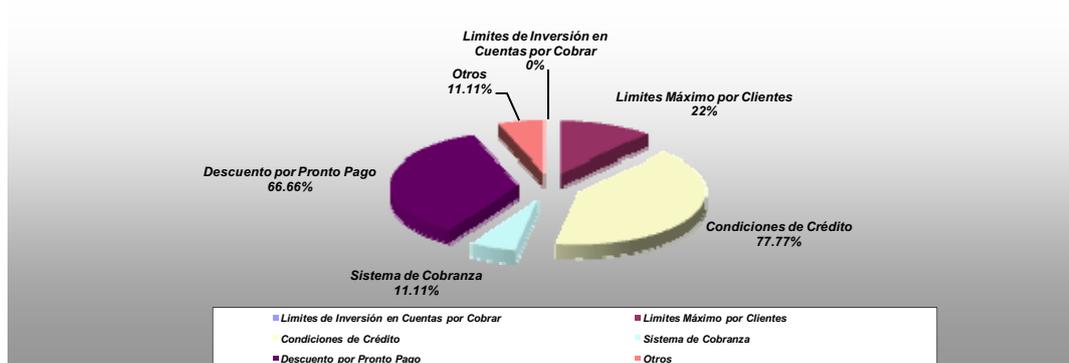
Debe señalarse que para la próxima pregunta solo se consideran los casos que respondieron que si existen políticas sobre la administración de las cuentas por cobrar en la empresa.

TABLA 16 Señale que aspectos contiene las políticas sobre las cuentas por cobrar.

PREGUNTA 16	F(a)	F(r)
Límites de inversiones	-	-
Límites máximos por clientes	2	22%
Condiciones de crédito	7	77.77%
Sistema de cobranza	1	11.11%
Descuento por pronto pago	6	66.66%
Otros	1	11.11%

Fuente: Datos obtenidos de la aplicación del instrumento

GRAFICO 16 Señale que aspectos contiene las políticas sobre las cuentas por cobrar.



Datos tomados de la Tabla 16

Se observa en los resultados de la interrogante sobre los aspectos que contiene las políticas de las cuentas por cobrar. 22% de los encuestados utilizan límites máximos por clientes, 77,77% manejan las condiciones de crédito, el 11,11% el sistema de cobranza, 66,66% el descuento por pronto

pago y 11,11% considera otros. Se evidencia que la mayoría de los encuestados manejan las condiciones de crédito y descuento por pronto para incentivar a los clientes.

TABLA 17 Con qué Frecuencia son Empleadas en su Empresa las Sigüientes Técnicas en la Administración de las Cuentas por Cobrar

PREGUNTA 17	siempre	Algunas veces	Nunca
Análisis del Solicitante del Crédito	6	3	3
Análisis del Costo de Cobranza (Modelo Bolten)	1	3	3
Análisis de Índices financieros	-	4	3
Otros	-	-	

Fuente: Datos obtenidos de la aplicación del instrumento

GRAFICO 17 Con qué Frecuencia son Empleadas en su Empresa las Sigüientes Técnicas en la Administración de las Cuentas por Cobrar



Datos tomados de la Tabla 17

Se visualiza en los resultados de las encuestas con respecto a la frecuencia en que se emplean las técnicas en la administración de las cuentas por cobrar lo siguiente: seis (6) de los gerentes encuestados realizan siempre el análisis del Solicitante del Crédito, tres algunas veces y tres nunca. Un gerente utiliza siempre el análisis del Costo de Cobranza, tres

algunas veces y tres nunca lo utilizan. Cuatro algunas veces utilizan el análisis de Índices financieros y tres nunca

Con respecto a los resultados para este indicador se evidencia que la mayoría de las empresas ferreteras emplean el análisis del solicitante de crédito guiándose por los aspectos aportados Madroño (1998) donde indica que el análisis del solicitante del crédito; se realiza para conocer si el cliente es o no sujeto del crédito, siendo para tal efecto necesario conocer aspectos como estabilidad, capacidad de pago, prueba de acido o liquidez, cuantificación del riesgo y las condiciones.

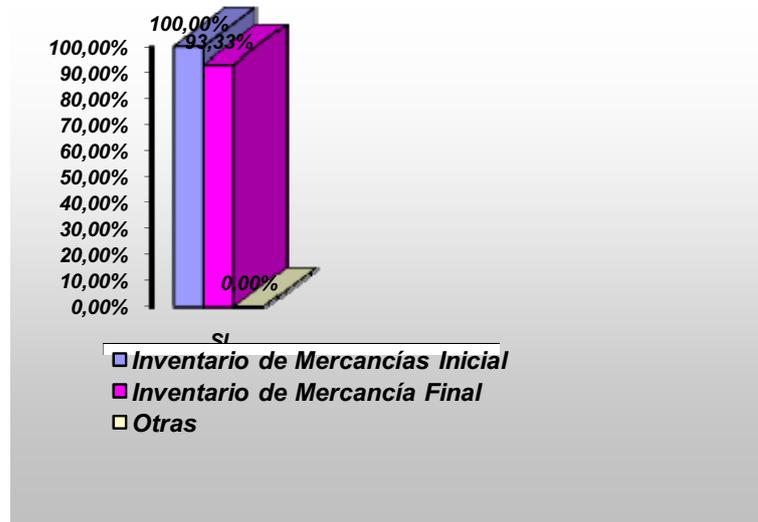
Con respecto a la Dimensión Administración del inventario de las Empresas ferreteras del municipio Trujillo, se consulto sobre las cuentas, razones y técnicas de administración del inventario. Obteniéndose los siguientes resultados

TABLA 18 las cuentas que emplea en la administración del inventario

PREGUNTA 18	F(a)	F(r)
Inventario de mercancía inicial	15	100%
Inventario de mercancía final	14	93.33%
Otras	-	-

Fuente: Datos obtenidos de la aplicación del instrumento

GRAFICO 18 las cuentas que emplea en la administración del inventario



Datos tomados de la Tabla 18

La información de la tabla y gráfico 18 muestra los siguientes resultados en las empresas ferreteras encuestadas con respecto al indicador cuentas que emplea en la administración del inventario. Se observa que el 100% de los encuestados trabajan con el inventario inicial de mercancía, así mismo 93,33 % utilizan el inventario final de mercancía.

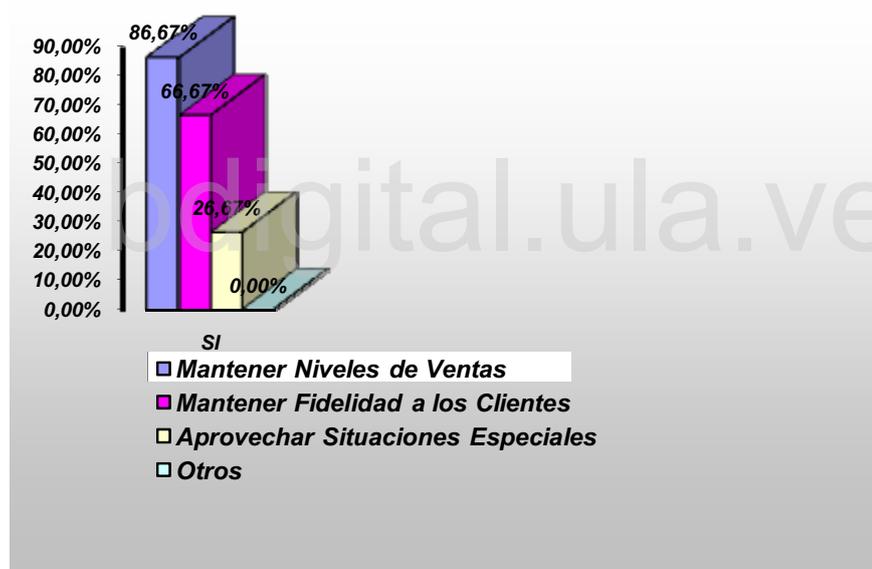
Los resultados obtenidos para este indicador permiten deducir que los gerentes de las empresas ferreteras concuerdan con lo dicho por Luque (2000) indica que las empresas dedicadas a la compra y venta de mercancías, por ser esta su principal función y la que dará origen a todas las restantes operaciones necesitaran de una constante información resumida y analizada sobre sus inventarios.

TABLA 19 Razones que tiene su empresa para mantener inversión en inventario.

PREGUNTA 19	SI		TOTAL
	F(a)	F(r)	
19.1 Mantener niveles de ventas	13	86.67%	15
19.2 Mantener fidelidad a los clientes	10	66.67%	15
19.3 Aprovechar situaciones especiales	4	26.67%	15
19.4 otros	-	-	15

Fuente: Datos obtenidos de la aplicación del instrumento

GRAFICO 19 Razones que tiene su empresa para mantener inversión en inventario.



Datos tomados de la Tabla 19

Se observa que en el indicador razones que tiene la empresa para mantener inversión en inventario. Los encuestados en un 86,67 % mantienen los niveles de ventas y un 13,33 % no mantienen niveles de ventas. Un 66,67% mantienen la fidelidad a los clientes mientras que el 33,33% no lo realizan. Finalmente el 26,67% aprovecha situaciones especiales y un 73,33 no aprovecha las situaciones especiales.

De los resultados se evidencia que la mayoría de los gerentes encuestados utilizan razones para mantener la inversión en inventario, la que destaca es mantener niveles de ventas que le permite contar con los productos necesarios para la venta.

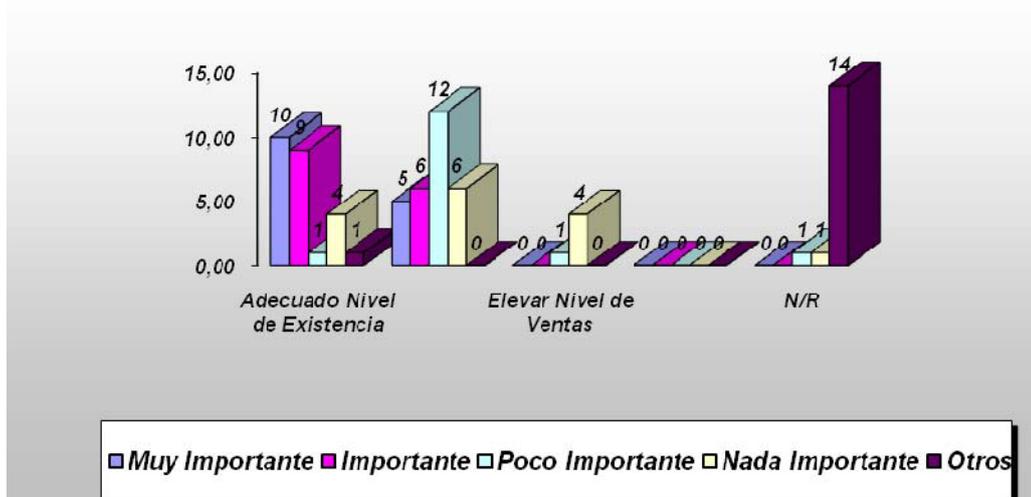
TABLA 20 Importancia de las siguientes razones para el manejo del inventario

PREGUNTA 10	Muy I.	F(r)	Imp	F(r)	Poco imp.	F(r)	Nada Imp.	N/R	F(r)	TO TAL
Adecuado nivel de existencia	10	66.66%	5	33.33%	-	-	-	-	-	15
Elevar nivel de ventas	9	60%	6	40%	-	-	-	-	-	15
Determinar inversión optima	1	6.66%	12	80%	1	6.66%	-	1	6.66%	15
Evitar situaciones inesperadas	4	26.66%	6	40%	4	26.66%	-	1	6.66%	15
Otros	1	6.66%	-	-	-	-	-	14	93.33%	

Fuente: Datos obtenidos de la aplicación del instrumento

GRAFICO 20 Importancia de las siguientes razones para el manejo del inventario

20.) Señale la Importancia de las Sigüientes Razones para el Manejo del Inventario



Datos tomados de la Tabla 20

Los resultados del indicador razones para el manejo de los inventarios indican el 100% de los encuestados consideran muy importante e importante contar con un adecuado nivel de existencia, al igual que elevar el nivel de ventas. 86.66% de los encuestados también consideran importante determinar la inversión óptima, así mismo consideran importante evitar situaciones inesperadas.

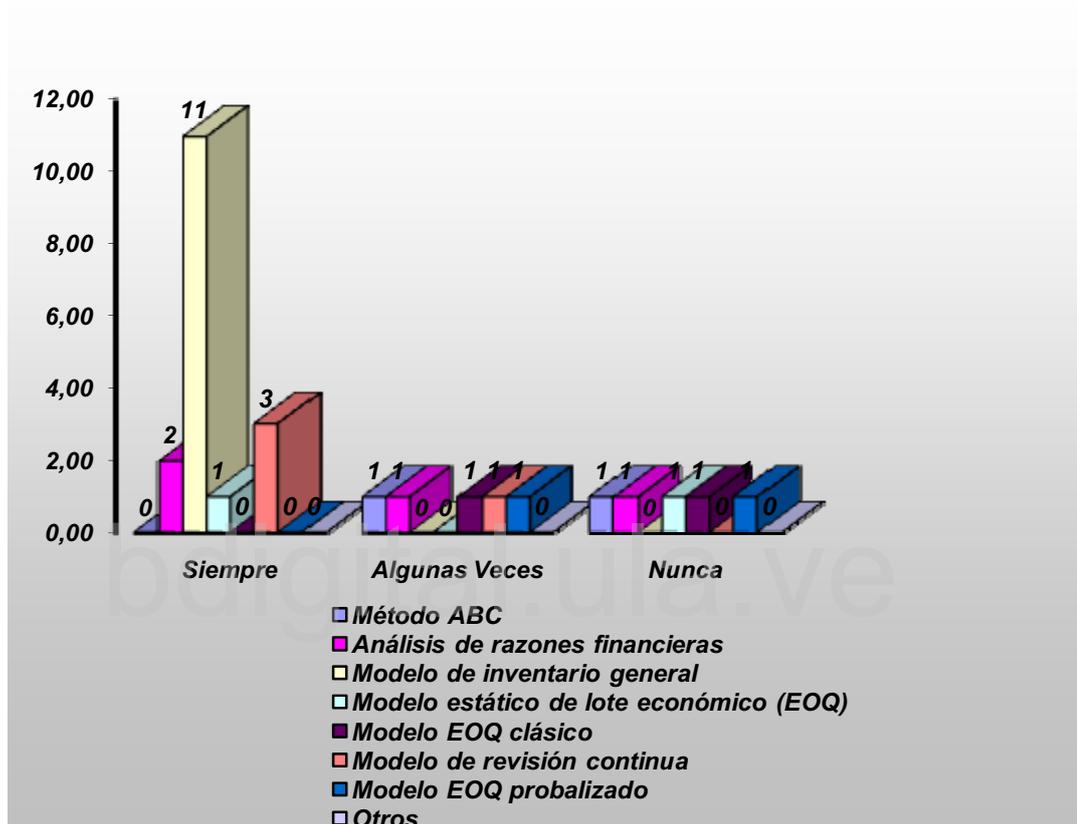
Se evidencia que los gerentes de las empresas ferreteras consideran importante contar con un adecuado nivel de existencia para así elevar el nivel de ventas en las empresas.

TABLA 21 Con qué frecuencia son empleadas en su empresa las siguientes técnicas de la administración del inventario

PREGUNTA 21	SIEMPRE	ALGUNAS VECES	NUNCA
21.1 Método ABC	-	1	1
21.2 Análisis de razones financieras	2	1	1
21.3 Modelo de inventario general	11	-	-
21.4 Modelo estático de lote económico	1	-	1
21.5 Modelo EOQ clásico	-	1	1
21.6 Modelo de revisión continua	3	1	-
21.7 Modelo EOQ probalizado	-	1	1
21.8 Otros	-	-	-

Fuente: Datos obtenidos de la aplicación del instrumento

GRAFICO 21 Con qué frecuencia son empleadas en su empresa las siguientes técnicas de la administración del inventario



Datos tomados de la Tabla 21

Con respecto al indicador con qué frecuencia son empleadas en la empresa las siguientes técnicas de la administración del inventario, se observa en la información suministrada por los encuestados que el modelo de inventario general es la técnica más utilizada por 11 de los gerentes de las empresas ferreteras encuestados. Concuera con lo expresado por Madroño (2004) donde indica que el modelo de inventario general consiste en hacer y recibir pedidos de determinados volúmenes, repetidas veces y a niveles determinados. Cabe destacar que los encuestados posiblemente desconocen la mayoría de los modelos de inventarios.

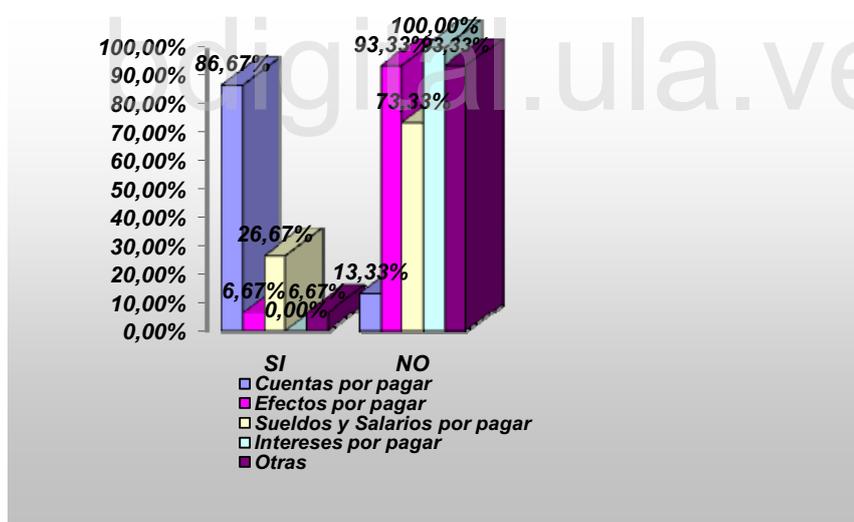
En cuanto a la Dimensión Financiamiento a corto plazo de las Empresas ferreteras del municipio Trujillo, se consultó sobre las cuentas que se emplean y las garantías. Obteniéndose los siguientes resultados.

TABLA 22 las cuentas que emplea en el financiamiento a corto plazo.

PREGUNTA 22	SI		NO		TOTAL
	F(a)	F(r)	F(a)	F(r)	
Cuentas por pagar	13	86.67%	2	13.33%	15
Efectos por pagar	1	6.67%	13	93.33%	15
Sueldos y salarios por pagar	4	26.67%	8	73.33%	15
Intereses por pagar	-	-	14	100%	15
Otras.	1	6.67%	9	93.33%	15

Fuente: Datos obtenidos de la aplicación del instrumento

GRAFICO 22 las cuentas que emplea en el financiamiento a corto plazo.



Datos tomados de la Tabla 22

Considerando en indicador cuentas que se emplean en el financiamiento a corto plazo se observa que el 86,67 % de los encuestados emplea las cuentas por pagar y un 13,33% no. En cuanto a los efectos por

pagar un 93,33% no la utilizan mientras que 6,67 se la emplean. Con respecto a los sueldos y salarios por pagar el 73,33% emplea la cuenta y un 26,67 no la utiliza. Finalmente el 100% de los encuestados no utiliza la cuenta interés por pagar.

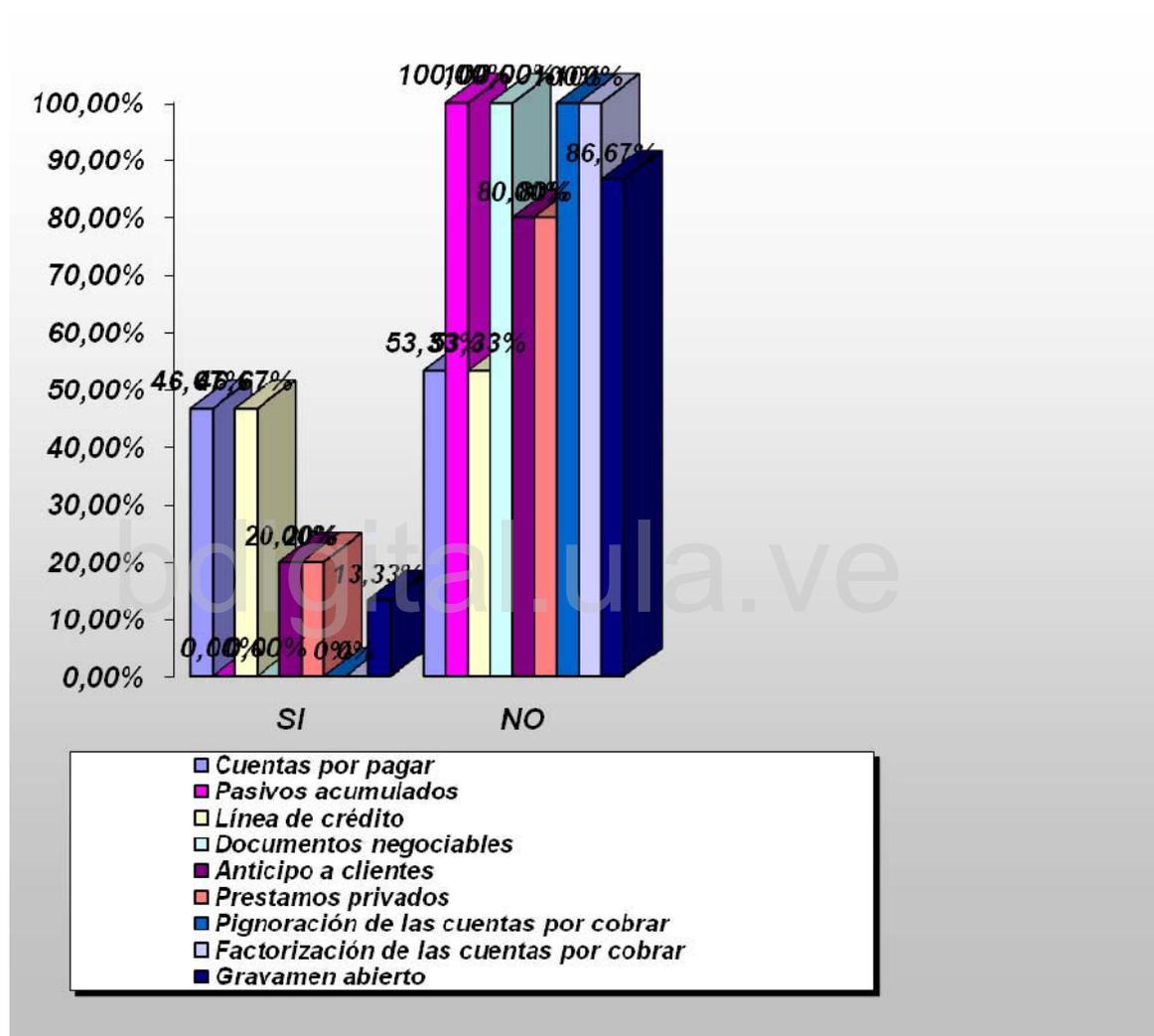
Se evidencia que la mayoría de los gerentes de las ferreterías encuestados utiliza las cuentas por pagar en el financiamiento a corto plazo. Esto concuerda con Stephen (2001) también alude en que las cuentas por pagar se refieren a operaciones que la empresa ha efectuado para la compra de bienes no destinados para la venta y el uso de servicios, de los cuales no ha vencido el plazo para su pago.

TABLA 23 De los siguientes instrumentos señale los que han requerido garantía.

PREGUNTA 23	SI		NO		TOTAL
	F(a)	F(r)	F(a)	F(r)	
	7	46.67%	8	53.33%	15
Cuentas por pagar	7	46.67%	8	53.33%	15
Pasivos acumulados	-	-	15	100%	15
Línea de crédito	7	46.67%	8	53.33%	15
Documentos negociables	-	-	15	100%	15
Anticipo a clientes	3	20%	12	80%	15
Préstamos privados	3	20%	12	80%	15
Pignoración de las cuentas por cobrar	-	-	15	100%	15
Factorización de las cuentas por cobrar	-	-	15	100%	15
Gravamen abierto (Inventarios)	2	13.33%	13	86.67%	15

Fuente: Datos obtenidos de la aplicación del instrumento

GRAFICO 23 De los siguientes instrumentos señale los que han requerido garantía.



Datos tomados de la Tabla 23

Considerando el indicador instrumentos para obtener garantías, se observa el 46,67 % utiliza las cuentas por pagar al igual que la línea de crédito y un 53,33 % no los utilizan. Un 20 % utiliza el anticipo a clientes y préstamos privados mientras el 80 % no lo utilizan, así mismo un 13,33% utiliza el gravamen abierto mientras que el 86,67 % no.

En cuanto a las cuentas por Pagar representan el crédito en cuenta abierta que ofrecen los proveedores a la empresa y que se originan generalmente por la compra de materia prima. En cuanto a la línea de crédito es un acuerdo que se celebra entre un banco y un prestatario en el que se indica el crédito máximo que el banco extenderá al prestatario durante un período definido.

bdigital.ula.ve

CAPITULO V

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1 CONCLUSIONES

De acuerdo a los resultados obtenidos, mediante la aplicación del instrumento de recolección de datos; se presentan las conclusiones para cada uno de los objetivos establecidos.

Con respecto al objetivo específico, caracterizar las empresas ferreteras del municipio Trujillo. Los resultados obtenidos en la dimensión característica se evidencia que su denominación jurídica es Compañías Anónimas, en su mayoría no tienen una estructura organizativa formal, y las que la poseen utilizan como herramienta organizacional el organigrama. Cabe destacar que el personal que labora en estas empresas es relativamente bajo, menos de cinco trabajadores, el patrimonio en su mayoría está conformado por acciones, con una inversión menor a trescientos mil bolívares fuertes (300BsF), un noventa por ciento (90%) de capital propio, y ventas mensuales mayores a quince mil bolívares fuertes (15.000BsF). Finalmente se puede decir, son empresas con poca capacidad tecnológica e inversión de capital, para llevar a cabo sus actividades económicas.

Para el objetivo específico explorar la administración del efectivo de las empresas ferreteras del Municipio Trujillo, la mayoría de los gerentes de las empresas ferreteras del municipio Trujillo emplean para el manejo del efectivo las cuentas caja y banco, con respecto a las funciones que tiene el efectivo consideran muy importante el afrontar necesidades rutinarias y solucionar situaciones imprevistas.

En la mayoría de las empresas ferreteras existen políticas sobre la administración de efectivo, tales como aprovechar descuentos y liquidar las cuentas por pagar. En cuanto a los métodos para la administración del efectivo utilizan el análisis de índices financieros.

Para el tercer objetivo específico; describir la administración de las cuentas por cobrar de las empresas ferreteras del Municipio Trujillo, la mayoría de los gerentes de las empresas ferreteras del municipio Trujillo emplea las cuentas por cobrar, Cabe destacar que la mayoría de los gerentes de las empresas ferreteras indican que existen políticas sobre la administración de las cuentas por cobrar, con respecto a los aspectos que contienen las políticas sobre las cuentas por cobrar mayoría de los encuestados manejan las condiciones de crédito y descuento por pronto para incentivar a los clientes. Finalmente, la mayoría de las empresas ferreteras emplean el análisis del solicitante de crédito como técnicas para la administración.

En el cuarto objetivo específico: describir la administración del inventario de las empresas ferreteras del Municipio Trujillo, los gerentes de las empresas ferreteras del municipio Trujillo emplean el inventario inicial y final, la mayoría de los gerentes encuestados utilizan razones para mantener la inversión en inventario, la que destaca es mantener niveles de ventas que le permite contar con los productos necesarios para la venta. Consideran importante contar con un adecuado nivel de existencia para así elevar el nivel de ventas en las empresas, finalmente el modelo de inventario general es la técnica más utilizada.

En el quinto y último objetivo específico, estudiar el financiamiento a corto plazo de las empresas ferreteras del Municipio Trujillo, los gerentes de

las empresas ferreteras emplean las cuentas por pagar en el financiamiento a corto plazo.

5.2 RECOMENDACIONES

De acuerdo a las conclusiones obtenidas, se sugieren las siguientes recomendaciones las cuales están orientadas a los gerentes de las empresas ferreteras, en conformidad con lo siguiente:

- Dar a conocer los resultados de la investigación a los Gerentes de las empresas ferreteras del municipio Trujillo, con el propósito de socializar el conocimiento y como un aporte para el mejoramiento de la administración del capital de trabajo.

- Diseñar en las empresas que no la poseen una estructura organizativa formal, así como la utilización de herramientas organizacionales como organigramas, manuales de organización, de cargos, flujogramas, entre otras.

- En cuanto a la administración del inventario es importante contar con un adecuado nivel de existencia para así elevar el nivel de ventas en las empresas ferreteras.

- Generar estudios en otros aspectos de las empresas, tal como oportunidades de inversión, financiamiento, estrategias financieras que permitan ampliar servicios y por ende mejorar la rentabilidad.

BIBLIOGRAFIA

Arias, F (2004) Manual de Trabajos de Grado, Maestría y Tesis Doctorales. Caracas.

Balestrini, M. (2006). Cómo se Elabora el Proyecto de Investigación. Consultores Asociados. Caracas. Venezuela.

Baptista, F. (2001), "El control interno en la Administración de Inventario en las empresas ferreteras del Municipio Valera, Estado Trujillo". Trabajo Especial de Grado presentado ante la Ilustre Universidad de los Andes.

Besley, S. y Brigham, E. (2003) Administración financiera. Editorial Mc Graw Hill. México.

Briceño, J. (2004) "El control interno de las cuentas por cobrar en las PYME'S Ferreteras del Municipio Pampanito Estado Trujillo". Trabajo Especial de Grado presentado ante la Ilustre Universidad de los Andes.

Catacora, F (2000). Contabilidad. Editorial Mc Graw Hill. México

Chávez (2007) Investigación educativa. Zulia. La Universidad del Zulia. Editorial KAPELUZ. Zulia

Douglas, E. (2000) Fundamento de la Administración Financiera. Manacalpan de Juárez. Prentice Hall. México.

Gómez, G. (2001) Gestión empresarial. Editorial Arroyomolinos. Madrid.

González, C. (2001), "El manejo del capital de trabajo de las empresas rentables de la Universidad de los Andes". Trabajo Especial de Grado presentado ante la Ilustre Universidad de los Andes.

Higuerey, A. (2009) Administración del capital de trabajo. Universidad de los Andes. Material compilado.

Hernández, Fernández y Baptista (2006). Metodología de la Investigación. McGrawHill-Interamericana. Tercera Edición. México.

Luque, A. (2000). Contabilidad Básica. Editorial Arroyomolinos. Madrid

Madroño, M. (2004) Administración Financiera. Editorial lunes. Madrid.

Méndez, C. (2006), Metodología. Guía para elaborar diseños de Investigación en ciencias económicas, contables y administrativas. Santa Fede Bogotá. Mc. Graw Hill.

Moyer, R. Mcguigan, J. y Kretlow, W. (2000) Administración Financiera Contemporánea. Editorial Business & Economics. Londres.

Silva (1993) Empresas Competitivas. Editorial Pearson. México

Stephen, R. (2001) Fundamentos de Finanzas Corporativa. 5ta. Edición. Mac Graw Hill. México

Van Horne, J. (2003) Administración Financiera. Prentice Hall. México

Van Horne, J y Wachowich, J. (2003) Fundamentos de la Administración Financiera. Editorial Prentice Hall. México

Weston, J. y Brigham, E. (2000) Fundamentos de Administración Financiera. Editorial Mc Graw Hill. México.

Weston, J. (2002) Fundamentos de Administración Financiera. Editorial Interamericana. México

bdigital.ula.ve



**CUESTIONARIO:
ADMINISTRACIÓN DE CAPITAL DE TRABAJO.**

Estimado amigo(a):

Al ocupar su atención, estoy solicitando su valiosa colaboración para responder el presente cuestionario, el cual ha sido elaborado para recolectar información en relación a una serie de aspectos en cuanto a la administración del capital de trabajo en las empresas ferreteras del municipio Trujillo.

La finalidad de esta investigación es un requisito parcial para optar al título de la Carrera de Licenciatura en Contaduría Pública en la Ilustre Universidad de los Andes.

Por tal motivo, le agradezco responder la totalidad de los planteamientos en forma objetiva y sincera. La información aportada será tratada con la más absoluta confidencialidad y su análisis se realizará de forma global, lo cual no lo comprometerá en ninguna forma.



**CUESTIONARIO:
ADMINISTRACIÓN DE CAPITAL DE TRABAJO.
Instrucciones**

Seguidamente se presenta una serie de planteamientos relacionados con la administración del capital de trabajo en las empresas ferreteras del municipio Trujillo. Léalos con detenimiento y seleccione la alternativa que más se adecúe a la situación de su empresa, marcando con una x la(s) alternativa(s) que considere más probable.

Por favor responda la totalidad de las preguntas, en caso de cualquier duda, diríjase al investigador.

1.) Seleccione la denominación jurídica de su empresa

- a) Compañía Anónima. _____
- b) Fondo unipersonal _____
- c) Sociedad de Responsabilidad Limitada. _____
- d) Cooperativas. _____
- e) Otros ¿Cuáles? _____

2.) ¿Tiene su empresa estructura organizativa formal?

SI _____ NO _____

Si su respuesta es positiva responda la pregunta N° 3 de lo contrario pase a la N° 4

3.) ¿Qué herramientas de la estructura organizacional emplea?

(Puedes seleccionar varias opciones)

Organigramas _____
Manual de Organización _____
Manual de cargo _____
Flujograma _____
Otros _____

4.) ¿Cuánto personal labora en su empresa?

Menos de 5 _____
De 5 a 10 _____
De 10 a 15 _____
Más de 15 _____

5.) ¿Cómo está formado su patrimonio?

(Puedes seleccionar varias opciones)

Aportes socios _____
Acciones _____
Préstamos de terceros _____
Otros _____

6.) ¿Cuál es su inversión total?

Menos de 100.000BsF _____
100.001-200.000BsF _____
200.001-300.000BsF _____
300.001-400.000BsF _____
400.001-500.000BsF _____
Más de 500.000BsF _____

7.) Indique la proporción aproximada de capital propio sobre el ajeno

Menos de 30% _____
De 30% a 60% _____
De 60% a 90% _____
Más de 90% _____

8.) ¿Cuál es su nivel de venta promedio mensual aproximado?

Menos de 5.000BsF _____
 De 5.000 a 10.000BsF _____
 De 10.000 a 15.000BsF _____
 Más de 15.000BsF _____

9.) Seleccione las cuentas que se emplea para el manejo del efectivo.

Caja chica _____
 Caja _____
 Banco _____
 Otras (Indique cuales) _____

10.) Señale la importancia de las funciones que tiene el efectivo en su empresa.

	Muy importante	Importante	Poco importante	Nada importante
Afrontar necesidades rutinarias				
Solucionar situaciones imprevistas				
Aprovechar situaciones especiales				
Otros				

11.) ¿Existen políticas sobre la administración del efectivo en su empresa?

SI _____ NO _____

Si su respuesta es positiva responda la pregunta N° 12 de lo contrario pase a la N° 13

12.) ¿Qué aspectos contiene la política del efectivo?

- a) Liquidar las cuentas por pagar. _____
- b) Aprovechar descuentos. _____
- c) Anticipación del cobro de las cuentas por cobrar. _____
- d) Manejo de excedentes. _____
- e) Otros _____

13.) ¿Con qué frecuencia son empleadas en su empresa los siguientes métodos para la administración del efectivo?

	Siempre	Algunas veces	Nunca
Análisis de índices financieros			
Mantienen efectivo que genere el menor costo. (Modelo Baumol)			
Establecen límites superior e inferior. (Modelo Miller-Orr):			
Otros (Señale)			

14.) Seleccione las cuentas que emplea para el manejo de las cuentas por cobrar.

- Cuentas por cobrar _____
- Efectos por cobrar _____
- Provisiones por cuentas incobrables _____
- Cuentas por cobrar empleados _____
- Otros (señale) _____

15.) ¿Existen políticas sobre la administración de las cuentas por cobrar en su empresa?

SI _____ NO _____

Si su respuesta es positiva responda la pregunta N° 16 de lo contrario pase a la N° 17

16.) Señale que aspectos contiene las políticas sobre las cuentas por cobrar. (Puedes seleccionar varias opciones)

- a) Límites de inversión en cuentas por cobrar _____
- b) Límites máximo por clientes _____
- c) Condiciones de crédito _____
- d) Sistema de cobranza _____
- e) Descuento por pronto pago _____
- f) Otros _____

17.) ¿Con qué frecuencia son empleadas en su empresa las siguientes técnicas en la administración de las cuentas por cobrar?

	Siempre	Algunas veces	Nunca
Análisis del solicitante del crédito			
Análisis del costo de cobranza (Modelo Bolten)			
Análisis de índices financieros			
Otros			

18.) Seleccione las cuentas que emplea en la administración del inventario (Puedes seleccionar varias opciones)

- Inventario de mercancías inicial _____
- Inventario de mercancía final _____
- Otras (Indique) _____

19.) Seleccione las razones que tiene su empresa para mantener inversión en inventario. (Puedes seleccionar varias opciones)

- a) Mantener niveles de ventas _____
- b) Mantener fidelidad a los clientes _____
- c) Aprovechar situaciones especiales _____
- d) Otros _____

20.) Señale la importancia de las siguientes razones para el manejo del inventario

	Muy importante	Importante	Poco importante	Nada importante
Adecuado nivel de existencia				
Elevar nivel de ventas				
Determinar inversión optima				
Evitar situaciones inesperadas				
Otros				

21.) ¿Con qué frecuencia son empleadas en su empresa las siguientes técnicas de la administración del inventario?

	Siempre	Alguna veces	Nunca
Método ABC			
Análisis de razones financieras			
Modelo de inventario general			
Modelo estático de lote económico (EOQ)			
Modelo EOQ clásico			
Modelo de revisión continua			
Modelo EOQ probalizado			
Otros			

22.) Selecciones las cuentas que emplea en el financiamiento a corto plazo. (Puedes seleccionar varias opciones)

Cuentas por pagar _____
 Efectos por pagar _____
 Sueldos y Salarios por pagar _____
 Intereses por pagar _____
 Otras (indique cuales) _____

23.) De los siguientes instrumentos señale los que han requerido garantía. (Puedes seleccionar varias opciones)

Cuentas por pagar	_____
Pasivos acumulados	_____
Línea de crédito	_____
Documentos negociables	_____
Anticipo a clientes	_____
Prestamos privados	_____
Pignoración de las cuentas por cobrar	_____
Factorización de las cuentas por cobrar	_____
Gravamen abierto (Inventarios)	_____

bdigital.ula.ve

Gracias por su atención