UNIVERSIDAD DE LOS ANDES
NÚCLEO "RAFAEL RANGEL"
DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONÓMICAS,
ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES
TRUJILLO

bdigital.ula.ve

ADMINISTRACIÓN DEL ACTIVO CIRCULANTE EN LAS EMPRESAS CONSTRUCTORAS DEL MUNICIPIO TRUJILLO, ESTADO TRUJILLO

Autor: Br. Perdomo R. José G
C.I. 17.597.370

Trujillo, Febrero 2012

UNIVERSIDAD DE LOS ANDES
NÚCLEO "RAFAEL RANGEL"
DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONÓMICAS,
ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES
TRUJILLO

bdigital.ula.ve

ADMINISTRACIÓN DEL ACTIVO CIRCULANTE EN LAS EMPRESAS CONSTRUCTORAS DEL MUNICIPIO TRUJILLO, ESTADO TRUJILLO

Autor: Br. Perdomo R. José G
C.I. 17.597.370
Tutora: Prof. Ivenne Montilla

TRABAJO ESPECIAL DE GRADO PRESENTADO ANTE LA ILUSTRE UNIVERSIDAD DE LOS ANDES COMO REQUISITO PARCIAL PARA OPTAR AL TÍTULO DE LICENCIADO EN CONTADURÍA PÚBLICA

Trujillo, Febrero 2012

DEDICATORIA

A Dios Todopoderoso y a la Virgen María, por iluminarme día a día llenando mi vida de paz, esperanza y fortaleza y por guiarme a lo largo de la carrera.

A mis Padres, María Aurelia y José del Carmen, ejemplos de sabiduría, humildad, esfuerzo y perseverancia gracias por sus consejos, por su amor, a ustedes les dedico este triunfo.

A mis hermanos, Alvaro, Andreina por darme el ejemplo a seguir en los estudios y a Jesús espero que mi esfuerzo te sirva de ejemplo, los quiero.

A mis ahijados, David, Daniel y Adrian, espero que este logro les sirva de ejemplo en el largo camino que están por recorrer.

bdigital.ula.ve

A mis tíos, primos y en general a toda mi familia por su apoyo y porque me han permitido creer en mí y en todo lo que soy capaz de lograr.

A mi novia Verónica quien me ha acompañado y brindado su apoyo en buenos y malos momentos, gracias por tu amor, consejos y compresión. De verdad te amo.

A mis amigos; Yomber, Yuri, Aminta, Rosmary, Yraimi, Mairy, Mirellis, Maoly, Albehidi, Humberto, Christian, Jose Daniel, Manuel, Yusmary, Patricia, Jessica, Dayana, Ana Maria, Morella y a todos aquellos que compartieron conmigo a lo largo de mi carrera, éxitos…

AGRADECIMIENTOS

A Dios Todo Poderoso, Padre celestial gracias por haberme dado salud y endereza para llevar a cabo y en feliz término este proyecto y por haber culminado esta meta.

A mi madre, María Aurelia, tu eres la mujer más linda del mundo gracias por ser una fiel amiga, que me apoyó todos estos años, por tu infinito amor, cariño, comprensión y apoyo, si no fuera por tu sacrificio no estaría celebrando en estos momentos.

A mi Padre, José del Carmen, gracias Carmelo por todo el apoyo que me has dado desde la infancia hasta ahora y porque siempre has trabajado por darnos lo mejor a mis hermanos y a mí, te quiero viejo...

A mis hermanos y tíos, gracias por el gran apoyo que me han brindado.

A la Universidad de los Andes, Núcleo Rafael Rangel, por haberme dado la oportunidad de formar parte de tan importante casa de estudio.

A la profesora Ivenne Montilla, que de manera sincera y desinteresada me aconsejo y me guio para realizar este proyecto de manera eficiente. Gracias!.

A los demás profesores y validadores en especial a la profesora Ligia Becerra por ayudarme en la etapa final del proyecto.

Y a todos aquellos que han puesto un grano de arena para que hoy halla obtenido este triunfo, muchísimas gracias…

bdigital.ula.ve

UNIVERSIDAD DE LOS ANDES.
NÚCLEO "RAFAEL RANGEL".
DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONÓMICAS,
ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES
TRUJILLO

ADMINISTRACIÓN DEL ACTIVO CIRCULANTE EN LAS EMPRESAS CONSTRUCTORAS DEL MUNICIPIO TRUJILLO, ESTADO TRUJILLO

Autor: Br. Perdomo R. José G
Tutora: Prof. Ivenne Montilla
Año: 2012

bdigital.ula.ve

RESUMEN

El propósito de esta investigación fue analizar la administración del activo circulante en las empresas constructoras del municipio Trujillo del Estado Trujillo. La metodología empleada fue de tipo descriptiva, con un diseño de campo, transaccional descriptivo no experimental. Dicha población estuvo comprendida por 27 empresas. El instrumento para recolección de datos estuvo constituido por un cuestionario de preguntas semi-cerradas, con varias alternativas de opción simple y múltiple. La validez del mismo se determinó a través del juicio de tres (3) expertos, un (1) en metodología y dos (2) en la materia. Los datos se analizaron mediante la estadística descriptiva, para posteriormente establecer que mantienen un control eficiente del efectivo a través de la utilización de varias de las diferentes técnicas existentes, que al momento de otorgar un crédito las empresas manejan un sistema de información que les permite solicitar toda la información concerniente a la disposición financiera del cliente y estas administran sus inventarios de acuerdo a las necesidades de cada organización.

Palabras Clave: Activos circulantes, efectivo, cuentas por cobrar e inventarios.

INDICE GENERAL **Pp.**

ACTA DE VEREDICTO iii
DEDICATORIA iv
AGRADECIMIENTOS v
RESUMEN vi
INDICE GENERAL vii
ÍNDICE DE CUADROS ix
ÍNDICE DE TABLAS x
ÍNDICE DE GRÁFICOS xi
INTRODUCCIÓN 1

CAPITULO I. EL PROBLEMA
Planteamiento del problema 4
Formulación del Problema 10
Sistematización del problema 10
Objetivos de la investigación 11
Objetivo general 11
Objetivos específicos 11
Justificación de la investigación 11
Delimitación de la investigación 12

CAPITULO II. MARCO TEÓRICO
Antecedentes de la investigación 13
Bases teóricas 16
Administración del Activo Circulante 16
Administración del efectivo 19
Motivos para mantener el efectivo 20
Técnicas de administración del efectivo 21
Ciclo de conversión del efectivo 24
Administración de cuentas por cobrar 25
Análisis del solicitante de crédito 27
Políticas de crédito y cobranza 28
Términos y condiciones de crédito 29
Supervisión del crédito 31
Administración de inventarios 31
Tipo de inventarios 32
Política de Administración de Inventarios 34
Costos inherentes en la administración de Inventarios 34
Técnicas y sistemas del control de inventario 36
Sistemas de control de inventarios 39
Empresas Constructoras 40
Características de las empresas constructoras 41
Definición de Términos Básicos 42
Sistema de Variables (Mapa de variables) 44

bdigital.ula.ve

CAPITULO III. MARCO METODOLÓGICO
Tipo de investigación 45
Diseño de la investigación 46
Población 46
Técnicas e instrumentos de recolección de datos 47
Validez del instrumento 48
Técnicas de Análisis de los datos 49

CAPÍTULO IV
ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LOS RESULTADOS
I Parte Perfil de las Empresas 50
II parte. Administración del efectivo 58
III Parte. Administración de cuentas por cobrar 69
IV. Parte administración de inventarios 78

CAPÍTULO V
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES
Conclusiones 88
Recomendaciones 91

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS 92

ANEXOS
Anexo 1. Listas de Constructoras del Municipio Trujillo 95
Anexo 2. Instrumento de Recolección de datos 97
Anexo 3. Constancias de Validación 106
Anexo 4. Base de datos para el procesamiento de los resultados 110

bdigital.ula.ve

ÍNDICE DE CUADROS

Cuadro		Pp.
1	Tipos de inventarios	32
2	Conteo por ciclos	37
3	Mapa de Variables	44

bdigital.ula.ve

ÍNDICE DE TABLAS

Tablas		Pp.
1	Aspectos que contienen los objetivos de la empresa constructora	50
2	Modalidades para vender las obras	52
3	Origen del capital	53
4	Perfil de la constructora según el tipo de obra	55
5	Frecuencia en la construcción de obras	56
6	Motivos importantes para mantener el efectivo	58
7	Técnicas para el manejo del efectivo	59
8	Técnicas para el análisis del efectivo	61
9	Planificación para el cobro de las cuentas por cobrar	62
9.1	Aspectos considerados para estipular el tiempo de pago	63
10	Planificación para el pago de obligaciones	64
10.1	Aspectos considerados para estipular el tiempo de pago de obligaciones	64
11	Estrategias para administrar el ciclo de conversión del efectivo	65
12	Estrategias para acelerar las entradas de efectivo	67
13	Estrategias para disminuir las salidas de efectivo	68
14	Información solicitada para el otorgamiento de créditos	69
15	Aspectos analizados al momento de otorgar créditos	70
16	Implementa la constructora políticas para el manejo de las cuentas por cobrar	72
16.1	Políticas implementadas por la constructora para el manejo de las cuentas por cobrar	72
17	Frecuencia en el uso de técnicas para el cobro de créditos	73
18	Parámetros de la estructura de las políticas de crédito	75
19	Condiciones de pago para las cuentas por cobrar	76
20	Tiene la empresa definidas las formas de supervisión de créditos	77
21	Tipo de inventario utilizado para la administración del inventario	78
22	Ventajas que proporciona la administración eficiente del inventario	79
23	Políticas formales para administrar el inventario	81
23.1	Contenido de la política implementada	81
24	Costos por la administración de inventarios	82
25	Técnicas utilizadas por la empresa para el control del inventario	84
26	Sistema para el control de inventario	85
27	Ventajas del uso de técnicas para administrar el sistema de control de inventario	86

bdigital.ula.ve

ÍNDICE DE GRAFICOS

Gráficos		Pp.
1	Aspectos que contienen los objetivos de la empresa constructora	51
2	Modalidades para vender las obras	53
3	Origen del capital	54
4	Perfil de la constructora según el tipo de obra	56
5	Frecuencia en la construcción de obras	57
6	Motivos importantes para mantener el efectivo	59
7	Técnicas para el manejo del efectivo	60
8	Técnicas para el análisis del efectivo	62
9	Aspectos considerados para estipular el tiempo de pago	63
10	Aspectos considerados para estipular el tiempo de pago de obligaciones	65
11	Estrategias para administrar el ciclo de conversión del efectivo	66
12	Estrategias para acelerar las entradas de efectivo	67
13	Estrategias para disminuir las salidas de efectivo	68
14	Información solicitada para el otorgamiento de créditos	70
15	Aspectos analizados al momento de otorgar créditos	71
16	Políticas implementadas por la constructora para el manejo de las cuentas por cobrar	73
17	Frecuencia en el uso de técnicas para el cobro de créditos	74
18	Parámetros de la estructura de las políticas de crédito	75
19	Condiciones de pago para las cuentas por cobrar	76
20	Tiene la empresa definidas las formas de supervisión de créditos	77
21	Tipo de inventario utilizado para la administración del inventario	79
22	Ventajas que proporciona la administración eficiente del inventario	80
23	Contenido de las políticas para administrar el inventario	82
24	Costos por la administración de inventarios	83
25	Técnicas utilizadas por la empresa para el control del inventario	85
26	Ventajas del uso de técnicas para administrar el sistema de control de inventario	87

bdigital.ula.ve

INTRODUCCIÓN

En el contexto empresarial, las organizaciones para dar inicio a sus actividades económicas, requieren de activos circulantes como efectivo, cuentas por cobrar e inventario; los cuales implican la adecuada administración de los mismos con la finalidad de mantener una situación financiera que les permita enfrentar los retos presentes en el entorno competitivo.

En este sentido, la generación de efectivo es uno de los principales objetivos de los negocios, ya que la mayoría de sus actividades van encaminadas a provocar de una manera directa o indirecta, un flujo adecuado de dinero que permita, entre otras cosas, financiar la operación, invertir para sostener el crecimiento de la empresa, pagar, en su caso, los pasivos a su vencimiento, y en general, a retribuir a los dueños un rendimiento satisfactorio. Por ende, los administradores financieros se deben preguntar, ¿Cuánta liquidez debe tener la compañía? y ¿Cuánto se debe mantener en efectivo?, todo esto para no tener efectivo ocioso que puede ser utilizado en distintas inversiones y así generar mayor utilidades.

bdigital.ula.ve

En cuanto a la administración de las cuentas por cobrar, la mayoría de las empresas primero estudian las políticas de crédito y cobranza en forma global y después discuten los procedimientos de crédito y cobranza para la cuenta individual. Así mismo, cuando la empresa es contratada para realizar cualquier obra o prestar un determinado servicio, y el contratante exige que se haga un depósito garantizado que el objetivo de tal contrato será cumplido, es decir, una fianza de fiel cumplimiento; se le requiere un desembolso en efectivo. Sin embargo, cuando la obra es contemplada dentro de los próximos doce meses, se convierte en una cuenta por cobrar.

Ahora bien, el otro activo circulante importante es el inventario, la administración de dicho activo es primordial dentro de un proceso de producción, ya que existen diversos procedimientos que va a garantizarle a

la empresa, lograr la satisfacción para llegar a obtener un nivel óptimo de producción. Dicha política consiste en el conjunto de reglas y procedimientos que aseguran la continuidad de la producción de una empresa, permitiendo una seguridad razonable en cuanto a la escasez de materia prima e impidiendo el acceso de inventario, con el objeto de mejorar la tasa de rendimiento.

Ahora bien, el objetivo de la administración de inventarios, tiene dos aspectos que se contraponen: Por una parte, se requiere minimizar la inversión del inventario, puesto que los recursos que no se destinan a ese fin, se pueden invertir en otros proyectos aceptables que de otro modo no se podrían financiar. Por otra parte, hay que asegurarse de que la empresa cuente con inventario suficiente, para hacer frente a la demanda cuando se presente y para que las operaciones de producción y venta funcionen sin obstáculos.

En síntesis, como en tantas otras actividades, la clave está en gestionar con acierto la cantidad de crédito prestado, el efectivo que se debe mantener, y los controles en los inventarios, para lo que es esencial mantener una actitud proactiva que se base en el conocimiento del negocio y en las perspectivas sobre su evolución futura. Para lograr esta adecuada gestión todo equipo directivo debe analizar y tomar decisiones sobre aspectos tales como: la agilización en los cobros, el retraso en los pagos y las técnicas y métodos de administrar el inventario.

Partiendo de estas percepciones, se estructura el trabajo de investigación de la siguiente manera:

El capítulo I, en el que se realiza el planteamiento, formulación y sistematización del problema, los objetivos: general y específicos, la justificación y la delimitación del mismo.

El capítulo II, denominado marco teórico, donde se incluyen los antecedentes de la investigación, las bases teóricas y la definición de términos básicos, así como también se agrega la sistematización y mapa de

bdigital.ula.ve

variables. Esta estructura permite conceptualizar mediante el abordaje de varios autores, los conceptos y definiciones de los términos de la administración del activo circulante y el contexto de las empresas constructoras.

El capítulo III, comprende la metodología, es decir, detalla la estructura metodológica diseñada para dar forma a la investigación; así como también se describen las técnicas y procedimientos relacionados al manejo y análisis de datos que serán recolectados.

El capítulo IV, contiene los razonamientos provenientes de los datos recolectados a través del instrumento ya procesado, con base en la estadística descriptiva presentados a través de tablas y gráficos con la finalidad de analizar la administración de activos corrientes en las empresas constructoras del municipio Trujillo del Estado Trujillo.

El Capitulo V, expone las conclusiones obtenidas con relación a cada objetivo planteado en la investigación, tomando como base la información suministrada por la población objeto de estudio una vez aplicado el instrumento de recolección de datos

Por último, se presenta las referencias bibliográficas reseñadas alfabéticamente las cuales permiten la identificación de las publicaciones de los autores citados, seguido de los anexos que justifican la investigación.

bdigital.ula.ve

CAPITULO I

EL PROBLEMA

Planteamiento del Problema

La administración aparece desde que el hombre existe en la tierra, sólo que no se le define como tal, encontrándose que cuando el ser humano deja de ser nómada, aparecen las primeras asociaciones a fin de sobrevivir y dividirse el trabajo. Con motivo de la revolución industrial se establece el aprovechamiento al máximo de los recursos de la organización para alcanzar sus fines, originando con ello la administración financiera como tal. Posteriormente, se observa que la administración financiera busca prever, reduciendo el factor incertidumbre a su mínima expresión, lo que permite el manejo de proyectos de inversión.

bdigital.ula.ve

La administración financiera provee todas las herramientas para realizar las operaciones fundamentales de la empresa tanto en el control, en la efectividad para manejar los recursos, en la eficiencia operacional y administrativa, en la confiabilidad de la información financiera, en el cumplimiento de las leyes y regulaciones aplicables, pero sobre todo en la toma de decisiones. Por consiguiente, las finanzas comprenden una serie de técnicas y herramientas de gestión necesarias que permiten la identificación, medición, monitoreo, control y administración de los riesgos financieros.

En este sentido, el foco principal de las finanzas está en las decisiones y acciones que afectan el valor de la empresa, tomando en cuenta como tema central la administración de los activos corrientes, la cual constituye la valuación de la empresa y depende actualmente de la corriente esperada de ganancias que producirá en el futuro, así como del grado de riesgo de estas ganancias futuras proyectadas.

Por lo tanto, la administración de los activos corrientes estudia las decisiones administrativas que conducen a la adquisición y al financiamiento de activos corrientes para la empresa. Como tal, se ocupa de situaciones que requieren de la selección de activos específicos o combinación de activos, así como de los problemas relativos al tamaño y crecimiento de la empresa. El análisis de estas decisiones se basa en los flujos esperados de entrada y salida de fondos, y en sus efectos sobre los objetivos administrativos que la empresa se propone alcanzar.

De igual modo, Ochoa (2006) ha descrito la administración de los activos corrientes como la combinación de arte y ciencia mediante la cual las empresas toman las importantes decisiones que determinan en qué invertir, cómo se va a financiar la inversión y en qué manera se han de combinar, a fin de alcanzar los objetivos propuestos. En efecto, estudia tres aspectos: la administración del efectivo, cuentas por cobrar e inventario. Se infiere entonces, que una buena administración de los activos corrientes contribuye a que las empresas logren sus metas y compitan con mayor éxito con el mercado, con el propósito de superar a los posibles competidores.

bdigital.ula.ve

Cabe resaltar, que según Altuve (2009) los activos corrientes, principalmente el efectivo, cuentas por cobrar e inventarios, son activos que normalmente pueden convertirse en efectivo en menos de un año. Aunque generalmente son más seguros que los de largo plazo, ganan una tasa de rendimiento más baja; por lo tanto, si todos los demás factores como intereses y el valor actual neto se mantienen igual, las empresas en cantidades mayores de activos a corto plazo bien administrados se consideran menos riesgosas que aquellas con cantidades mayores de activos a largo plazo.

En razón de ello, los gerentes y administradores de las empresas cada día hacen más énfasis en la búsqueda de un desempeño eficiente, y desde finales del siglo XX, se ha observado la preocupación en el área financiera por parte de estos, que se traduce en la búsqueda de mejores alternativas

para administrar sus activos corrientes; partiendo de herramientas necesarias para apoyar las metas y objetivos de la organización, mediante la disposición de información que ayude a los administradores a lograr que los planes a corto plazo de la organización se conviertan en realidad.

Los planteamientos anteriores permiten determinar que toda empresa requiere una actitud de permanente alerta, rapidez en la respuesta al cliente, flexibilidad en las estructuras internas, rapidez en las decisiones, aumento en la productividad y optimización de la calidad. Todas ellas forman parte de las habilidades esenciales que una empresa requiere para enfrentar los retos de un mercado globalizado y que pueden dirigirla a un mejor futuro.

Es así como, el efectivo se refiere a los fondos que mantiene una empresa y que puede verse para desembolsos inmediatos, es decir, las cantidades que mantiene una empresa en sus cuentas de cheques, así como la cuantía que mantiene en efectivo y monedas. Las cuentas por cobrar, son cantidades de dinero que los clientes que han comprado bienes o servicios a crédito deben a una empresa; su mantenimiento tiene costos tanto directos como indirectos, pero también tiene un beneficio importante, la concesión del crédito incrementará las ventas.

bdigital.ula.ve

Ahora bien, para Altuve (2009) el problema de cobranzas es uno de los más frecuentes en el ámbito empresarial de muchos países. La falta de información del acreditado, facturación mal elaborada, discrepancias entre ésta y las órdenes de compra y entrega, demoras y alteraciones en la entrega de mercancía, son situaciones que retrasan el cobro de facturas y dan lugar a la acumulación de la cartera vencida. Mes tras mes el departamento de crédito y cobranza se ve constantemente agobiado tratando de detectar y corregir los errores. Si no se cuenta con políticas de crédito se deben crear y darlas a conocer con toda claridad a todas las áreas de la compañía, especialmente al área de ventas e implementarlas.

Con respecto a la administración de inventarios, el objetivo de ésta según Gitman (2006, p.501) “es tratar de rotar los inventarios tan pronto

como sea posible sin perder ventas por inexistencias de inventario", es decir, la administración del inventario se refiere a la determinación de la cantidad de inventario que se debería mantener, la fecha en que se deberán colocar las órdenes y la cantidad de unidades que se deberá ordenar. Los inventarios son esenciales para las ventas, y las ventas son necesarias para las utilidades, por lo tanto, los administradores financieros buscan mantener y controlar los niveles óptimos de los inventarios para obtener mayor rentabilidad.

Ahora bien, en cuanto al contexto, según la Cámara Venezolana de la Construcción (C.V.C) durante el año 2010 las empresas constructoras venezolanas tuvieron problemas transversales comunes en muchas áreas, como: laborales, costo de la mano de obra, permisología, y pago por parte del Estado; por lo cual, la C.V.C para el año 2011 pensó participar en un encuentro con el Ejecutivo Nacional, a fin de lograr un acuerdo nacional que impulsara el trabajo conjunto por Venezuela pero no se dio.

bdigital.ula.ve

Otro problema según la C.V.C es el En referencia a la recién aprobada contratación colectiva en el año 2010 que estipula mejoras como el bono de asistencia puntual y perfecta, el incremento de los días de vacaciones, el incremento de la antigüedad por días y el aumento salarial, resulta en un alza del costo de mano de obra cercano al 40%. Este ajuste, según estimaciones de la C.V.C tendría un impacto inmediato de entre un 15 y 20% con respecto a los precios que había en el mes inmediato anterior a que entrara en vigencia.

Además de estos problemas, según el Banco Central de Venezuela para el primer trimestre del año 2010, el sector construcción reportó un retroceso de siete coma ocho por ciento (7,8%), esta cifra roja fue producto de una menor asignación de recursos de los entes del gobierno, la disminución del financiamiento por el agotamiento de la cartera hipotecaria y el Fondo de Ahorro Obligatorio de Vivienda, sin descartar los problemas con

el suministro eléctrico y la cada vez más evidente escasez de los insumos básicos.

Aunado a esto, a la par del descenso de los recursos en el sector privado en la banca, el desabastecimiento también ha influido en la problemática descrita anteriormente, evidenciándose durante el último trimestre del 2009 y el primero del 2010, una importante precesión en el sector construcción con respecto a la adquisición de material, así como también, desacuerdos con el Estado en cuanto a permisologías y financiamientos, generando con ello que el sector construcción perdiera el crecimiento alcanzado durante cinco años. Así mismo, Juan Francisco Jiménez, presidente de la Cámara Venezolana de la Construcción (CVC) reveló que las fallas de materia prima, es más reiterada en el cemento y acero. Sobre el primero, se presenta una baja en la oferta superior al 12%, más en la cabilla la situación es de mayor consideración puesto que es superior al 30%.

bdigital.ula.ve

Además, indicadores del sector e investigaciones propias de la C.V.C, muestran que desde el año 2009, el promedio de pago de las obligaciones o valuaciones de obra ejecutada por parte de los entes contratantes, con las empresas constructoras, supera los siete meses y medio (7,5 meses), lo cual no está establecido en la gran mayoría de las contrataciones públicas, que no contemplan costos de financiamiento en plazos tan extensos. Cuando el artículo 177 del vigente Reglamento de la Ley de Contrataciones Públicas (2009), establece un plazo de pago no mayor de ocho (8) días hábiles.

Por otra parte, según el artículo 131 de Ley de Contrataciones Públicas (2009) el máximo de las sanciones es la suspensión del Registro Nacional de Contratistas por un periodo no mayor de 4 a 5 años, independientemente de la responsabilidad civil, penal o administrativa de sus representantes. El resto de las leyes y reglamentos vigentes, otorgan la posibilidad a cualquier ente contratante de imponer multas, rescindir contratos unilateralmente y tomar acciones legales que incluyen la ejecución de fianzas de fiel cumplimiento,

laborales y de anticipo, en caso de demostrarse el incumplimiento de los compromisos asumidos por la empresa.

Según un acercamiento del investigador, a través de una entrevista exploratoria al personal que labora en las principales empresas constructoras del municipio Trujillo, se pudo observar que como pertenecen al sector construcción venezolano tienen el mismo perfil de las empresas constructoras del país, y por lo tanto presentan los mismos problemas, se han visto afectadas por la escasez de la materia prima, por el retroceso en la demanda, por lo que es importante que administren adecuadamente sus inventarios y con ello evitar la falta de aprovisionamiento de materia prima para la ejecución de las obras.

Por otra parte, como las obras de construcción son costosas, las constructoras trabajan con anticipos por parte del ente contratante, ya sea público o privado, estos anticipos son una forma de trabajar con capital ajeno, y por lo tanto, genera efectivo, en el caso de que el ente contratante sea público por lo general pide las fianzas de fiel cumplimiento que presenta una decisión de desembolso o no de efectivo. Así mismo, al momento de terminada la obra las constructoras cobran la parte faltante para proceder a la entrega del bien, es decir, ahí es donde se hacen necesarios los conocimientos en materia de la administración de las cuentas por cobrar y de las políticas de crédito que tengan las mismas.

bdigital.ula.ve

Ahora bien, en el ámbito del municipio Trujillo, las empresas dedicadas al ramo de la construcción no escapan a la situación planteada anteriormente, pues en su mayoría planifican nuevos urbanismos bajo la política de crédito, es decir, que comienzan la obra con cargo al efectivo que los copropietario cancelan como inicial del bien, desestimando los inconvenientes financieros que se pudieran presentar en relación a costos por inflación en la materia prima.

De manera más concreta, según datos aportados por el gerente de una de las constructoras en exploración, se evidenció que el ciclo de conversión

del efectivo es prolongado, además las políticas de crédito y cobranza parecieran estar un poco desajustadas a la realidad de las empresas, junto al hecho que no se aplican sistemas de control de inventarios que les permita minimizar los costos inherentes. Esto puede deberse al desconocimiento de los aspectos vinculados tanto de la administración del efectivo como de las cuentas por cobrar y del inventario, lo cual puede atentar contra la situación financiera de las empresas constructoras, pues de ello depende su fortaleza para contrarrestar incidencias financieras de mayor peso.

Por todas estas razones, se hace valioso y necesario que los gerentes de las empresas constructoras del municipio Trujillo empleen de manera oportuna y precisa la administración de los activos corrientes, como lo son el efectivo, las cuentas por cobrar y los inventarios, con el fin de tener un control de la gestión que realizan y de tomar decisiones que fortalezcan la rentabilidad de dichas constructoras, pues éstos tienen la responsabilidad de obtener el capital necesario para mantener la rentabilidad general de la empresa y permitir la realización de sus actividades normales de negocios.

bdigital.ula.ve

Formulación del Problema

¿Cómo es la administración del activo circulante en las empresas constructoras del municipio Trujillo del Estado Trujillo?

Sistematización del Problema

¿Cuál es el perfil de las empresas constructoras del municipio Trujillo del Estado Trujillo?

¿Cuáles son las características de la administración del efectivo en las empresas constructoras del municipio Trujillo, Estado Trujillo?

¿Cómo es la manera de administrar las cuentas por cobrar en las empresas constructoras del municipio Trujillo, Estado Trujillo?

¿Cuáles son las características de la administración de inventarios en las empresas constructoras del municipio Trujillo, Estado Trujillo?

Objetivos de la Investigación

Objetivo General

Analizar la administración del activo corriente en las empresas constructoras del municipio Trujillo del Estado Trujillo.

Objetivos Específicos

Diagnosticar el perfil de las empresas constructoras del municipio Trujillo del Estado Trujillo.

Caracterizar la administración del efectivo en las empresas constructoras del municipio Trujillo del Estado Trujillo.

Describir la manera como administran las cuentas por cobrar las empresas constructoras del municipio Trujillo del Estado Trujillo.

Identificar las características la administración de inventarios en las empresas constructoras del municipio Trujillo del Estado Trujillo.

bdigital.ula.ve

Justificación de la Investigación

La investigación se realizó a partir de una revisión y análisis documental en todo lo referente a la administración del activo corriente, dentro de los cuales se resaltaron los más comunes que son el efectivo, las cuentas por cobrar y el inventario, teniendo en cuenta lo expuesto por los autores como:, Gitman (2006), Scott (2005), Weston (2004), Van Horne (2004) y Emery y otros (2000), entre otros; ya que la administración del activo corriente posee gran importancia para las empresas, por cuanto les permite optimizar la disponibilidad de fondos, custodiar e invertir los fondos, realizar eficientes gestiones de crédito y cobranza, minimizar los costos de financiamiento de

cuentas por cobrar e inventarios, alertar sobre las necesidades de capital y sugerir alternativas.

Se empleó la entrevista exploratoria para conocer las causas, síntomas, consecuencias y diagnóstico completo del problema. Por otra parte, se utilizó el cuestionario como herramienta para recoger datos e información relevantes de la investigación. Dicho cuestionario estuvo conformado por una lista de preguntas previamente organizadas, dicha investigación sirve de apoyo metodológico a futuras investigaciones

El conocimiento de la administración del activo corriente, le ayudará a las empresas constructoras, a tener una visión más acertada en el momento de la toma de decisiones, así mismo tener un mayor control de la gestión que se realiza parar generar mayor rentabilidad. En este sentido, desde el punto de vista práctico, la presente investigación pretende proporcionar a las empresas constructoras una idea de como maximizar su patrimonio a corto plazo, mediante la coordinación eficiente del efectivo, cuentas por cobrar e inventario, y de esta manera poder contar con el efectivo necesario para cubrir responsabilidades como mano de obra, materia prima, comprar activos fijos, pagar impuestos, y además poder mantener saldos adecuados que le permitan conservar su competitividad en el mercado.

bdigital.ula.ve

Delimitación de la Investigación

La investigación corresponde a la línea de finanzas, dicha investigación es de tipo descriptiva y de campo. La investigación se efectuó en las empresas constructoras del municipio Trujillo, teniendo en cuenta los tres (03) últimos periodos económicos es decir, desde el año 2008 al año 2010. Con el fin de analizar el proceso de administración del activo circulante aplicada por los gerentes y/o contadores de dichas empresas, la misma se realizó a partir del mes de Abril de 2011 hasta Febrero de 2012.

CAPITULO II

MARCO TEORICO

El siguiente capítulo está constituido por los antecedentes de la investigación, las bases teóricas, definición de términos básicos, sistematización de la variable con su respectivo Mapa de variables.

Antecedentes de la Investigación

A continuación se presentan algunos antecedentes, con sus respectivas conclusiones y aportes al proyecto de investigación.

Araujo (2008) “Incidencia de la administración del efectivo en las ventas alcanzadas por la Cooperativa de Comercialización Agrícola la Montaña durante los años 2003, 2004, 2005 y 2006”. Trabajo Especial de Grado presentado a la Ilustre Universidad de los Andes como requisito para optar al título de Licenciado de Contaduría Pública. El estudio tuvo como finalidad evaluar las técnicas utilizadas por la Cooperativa Agrícola La Montaña para generar y administrar su efectivo con el propósito de determinar su incidencia en las ventas alcanzadas durante los periodos económicos 2003, 2004, 2005 y 2006. Dicha investigación corresponde a un estudio de tipo descriptivo y diseño de campo, la técnica utilizada fue la entrevista y la guía de observación. Los resultados obtenidos determinaron que la cooperativa administra su efectivo sobre la base de técnicas muy sencillas, además encontró que los controles utilizados no se encuentran establecidos en el control interno, sin embargo, este si comprende las limitaciones para otorgar préstamos rápidos y controlar los fondos de ahorros que pudieran poner en peligro la liquidez de la organización.

El aporte de la investigación de Araujo (2008) al presente estudio, se basó en que la misma proporciona una idea a seguir en cuanto a los

bdigital.ula.ve

aspectos que pueden influir en la administración del efectivo, a fin de proporcionar recomendaciones ajustadas a la realidad de las empresas que constituyen el contexto investigativo.

Morillo (2007) “Administración de Inventario en las Empresas del Sector Farmacéutico del Municipio Trujillo Estado Trujillo”. Trabajo Especial de Grado presentado a la Ilustre Universidad de los Andes como requisito para optar al título de Licenciado de Contaduría Pública. El objetivo general de la investigación fue determinar las características de la administración de inventario en las empresas del sector farmacéutico del municipio Trujillo Estado Trujillo. El estudio fue de tipo descriptivo con un diseño de campo, empleándose como instrumento de recolección de datos una guía de entrevista a seis administradores de estas empresas. Los resultados obtenidos determinaron que, el inventario de las empresas del sector farmacéutico de Trujillo se caracteriza porque está automatizado, lo cual ofrece ventajas como celeridad y menor propensión a errores. Sin embargo, en lo que se refiere al control y a los costos presentan algunas inconsistencias cuyos efectos pueden disminuir las posibilidades de la gerencia de saber que cuentan con unidades suficientes para cubrir su demanda y cualquier eventualidad que pueda disminuir las utilidades de las empresas.

bdigital.ula.ve

El aporte de la investigación de Morillo (2007) al presente estudio, es que permitió conocer los posibles y diversos procedimientos de la administración del inventario que garantizan a las empresas lograr la satisfacción de tener un buen control y cómo llegar a un nivel óptimo, además de mantener los costos de manejo, preparación y ordenamiento al más bajo nivel posible.

Montiel (2007) en su trabajo de grado titulado “Sistema de Administración de Inventario de Mercancía en las PyME del Municipio Trujillo, Estado. Trujillo”. Trabajo Especial de Grado presentado a la Universidad de los Andes Núcleo Universitario “Rafael Rangel” para optar al título de

Licenciada en Contaduría Pública, el cual tuvo como objetivo general analizar el sistema de administración de inventario de mercancía que poseen las PyME del Municipio Trujillo Estado, Trujillo. La población estuvo conformada por dieciséis (16) PyME comerciales del Municipio Trujillo según datos aportados por la Cámara de Comercio del Estado Trujillo. Aplicó como instrumento de recolección de datos un cuestionario de dieciséis (16) ítems, el cual fue previamente validado en su contenido por expertos.

Del análisis de resultados, la autora concluye que el Sistema de administración de Inventario de las PyME del Municipio Trujillo, Estado Trujillo, es primario, pues la mayor parte de los procesos relacionados con el mismo, se realizan manualmente. El dispositivo usado con más frecuencia para el control de inventario de las PyME comerciales se refiere a los departamentos separados, sólo usan el método de valuación para verificar el precio de compra; ocurre una dualidad de funciones, en tanto, un mismo empleado o departamento realiza funciones que por su naturaleza son incompatibles de ser llevados a cabo por una sola persona o unidad, entre otras recomendaciones, sugirió implementar un sistema de control interno de inventario computarizado, con el fin de mejorar tanto la operatividad como garantizar la confiabilidad del mismo.

bdigital.ula.ve

De manera general, este antecedente aportó información relevante para este estudio, no sólo mediante los conceptos y definiciones que presenta en su marco teórico, sino también en sus conclusiones, pues las mismas revelan que el sistema de administración de inventario de la mayoría de empresas del estado Trujillo, es primario, pues la mayor parte de los procesos relacionados con el mismo, se realizan manualmente; lo que de cierta manera pudo evidenciarse en las empresas comerciales en estudio.

Valecillos (2005) en su trabajo de grado titulado **"**Situación financiera de la cuentas por cobrar particulares de la compañía anónima de electricidad de los Andes (C.A.D.E.L.A) Zona Trujillo". Trabajo especial de Grado para optar al título de licenciado en Contaduría Pública en la ilustre Universidad de Los

Andes, con el objetivo general de analizar la situación financiera de las cuentas por cobrar particulares de la compañía anónima de electricidad de los andes (CADELA), zona Trujillo. El estudio fue de tipo descriptivo, como instrumento se usaron matrices de recolección de datos, conformada por 7 tablas, utilizando como muestra la gerencia de la Oficina. Se pudo determinar que existe un aumento en las cuentas por cobrar mes a mes lo que indica que a la empresa cada día se le hace menos probable recibir el dinero por el servicio prestado, también se evidencia que el sector comercial presenta un índice de rotación de las cuentas mejor que los demás, por lo que es más efectivo, los demás presenta una rotación de las cuentas por cobrar muy baja indicando que la empresa orienta su política de crédito hacia el servicio comercial.

El estudio anterior sustentó esta investigación por cuanto hace referencia a las cuentas por cobrar, las cuales forman parte de los activos corrientes; a su vez, determina que las mismas presentan debilidades en cuanto a la manera de administrarlas, afectando así la situación financiera de la empresa.

bdigital.ula.ve

Bases Teóricas

En esta parte del capítulo se presentan las bases teóricas fundamentales, recopiladas por autores básicos de la teoría de la administración de los principales activos circulantes, además en un apartado se conceptualiza el contexto.

Administración del Activo Circulante

De acuerdo con lo establecido en la estructura de las Normas de Información Financiera (NIF) A-5 (2007) un activo es un recurso controlado por una entidad, identificado, cuantificado en términos monetarios y del que

se esperan beneficios económicos futuros derivados de operaciones ocurridas en el pasado. Un activo se clasifica en circulante y no circulante.

Ochoa (2006) menciona que el activo se refiere a todos aquellos recursos económicos que posee una empresa y que son registrados y medidos de acuerdo con los principios contables generalmente aceptados. Es muy importante, además de ser útil, clasificar el activo como circulante y no circulante. La diferencia básica está en la frecuencia con que pueden tomarse decisiones administrativas relativas al destino del capital para diferentes usos.

Esta oportunidad surge cuando un activo se convierte en efectivo. El activo circulante es convertido en efectivo con mucha mayor frecuencia que el activo no circulante. La diferencia entre partidas de activo circulante y no circulante es relativa; la clasificación depende del tiempo que trascurra antes de que la partida de activo se convierta en efectivo o se consuma completamente

bdigital.ula.ve

Según Scott (2005, p.632) "la cantidad relativa que se invierte en activos a corto plazo es resultado de las decisiones que se toman en relación a la administración del efectivo y los valores negociables, las cuentas por cobrar e inventarios". Así mismo, se puede decir que el objetivo de la administración eficaz de los activos circulantes es maximizar la ganancia neta proveniente de esos activos y minimizar los costos (por bolívar de activo) relacionados con el activo circulante, lo cual significa lograr el nivel óptimo de activos circulantes para reducir al mínimo los costos asociados con ellos.

Se puede decir entonces, que si una empresa pudiese realizar pronósticos perfectos, mantendría exactamente el efectivo justo para hacer los desembolsos a medida que se requieran, exactamente los suficientes inventarios para satisfacer los requerimientos de producción y de venta, exactamente la cantidad de cuentas por cobrar que implicara una política óptima de crédito y no mantendría valores negociables a menos que los

rendimientos de intereses sobre tales activos excedieran al costo de capital de la empresa (una situación poco probable).

El nivel de activos circulantes que se mantendría en el caso de pronósticos perfectos sería el mínimo teórico que necesitaría una empresa para maximizar sus utilidades. Cualquier aumento en el nivel de estos activos aumentaría el activo total de la empresa sin un incremento proporcional en los rendimientos, y de este modo bajaría su rendimiento sobre la inversión.

Cualquier nivel de tenencia más pequeño significaría la inhabilidad para pagar las cuentas a tiempo, ventas perdidas o paros en la producción debido a faltantes de inventarios, y ventas perdidas debido a una política de crédito demasiado restringida. Cuando la incertidumbre se introduce dentro de este panorama, la administración del activo circulante involucra la determinación de los saldos mínimos requeridos para cada tipo de activo y la adición de un inventario de seguridad para tener en cuenta el hecho de que los pronósticos son imperfectos.

bdigital.ula.ve

Perdomo (2005) explica que la administración de los activos circulantes tiene por objeto maximizar el patrimonio de una empresa a corto plazo, mediante la obtención de recursos financieros por aportaciones de capital u obtención de créditos, su correcto manejo y aplicación, así como la coordinación eficiente del capital de trabajo, inversiones y resultados, mediante la presentación e interpretación para tomar decisiones acertadas.

Partiendo de lo expuesto, se puede decir entonces, que una buena administración de los activos circulantes puede contribuir a que las empresas logren sus metas y compitan con mayor éxito en el mercado.

Sánchez (2004) comenta que dentro de la administración del activo circulante es excepcionalmente importante la administración del efectivo, cuentas por cobrar y de los inventarios, estos últimos son las cuentas grandes dentro del activo y comprenden más de la mitad del mismo.

De forma general, se puede decir que la administración del activo circulante busca optimizar la disponibilidad de fondos, custodiar e invertir los

fondos, realizar eficientes gestiones de crédito y cobranza, minimizar los costos de financiamiento de cuentas por cobrar e inventarios, alertar sobre las necesidades de capital y sugerir alternativas.

Ahora bien, tomando en cuenta las NIF C-1 y NIF C-3 (2007), así como los criterios por autores como: Madroño (2003), Van Horne (2004), Gitman (2006), entre otros; se procede a conceptualizar la administración de los tres principales activos circulantes y todas sus características:

Administración del efectivo

De acuerdo con lo establecido por la NIF C-1 (2007) el renglón del efectivo debe estar constituido por monedas de curso legal o sus equivalentes propiedad de una entidad y disponibles para la operación, tales como: caja, billetes y monedas, depósitos bancarios en cuentas de cheques, giros bancarios, telegráficos o postales, remesas en tránsito, monedas extranjeras y metales preciosos.

bdigital.ula.ve

Madroño (2003) explica que el control de la inversión en el activo circulante empieza con la administración del efectivo, en este sentido, lo forman las propiedades de la empresa en forma de moneda y depósitos a la vista, siendo los últimos los más importantes. Se infiere entonces que las empresas deben disponer primeramente del efectivo como activo circulante para el inicio de sus actividades tanto operativas como financieras.

Según Van Horne (2004, p.271) “la administración del efectivo involucra el cobro del efectivo y la inversión temporal del efectivo mientras este se encuentra dentro de la empresa”. Por tanto, se puede determinar la garantía de las operaciones corrientes de una empresa para el pago de la mano de obra y las materias primas, para las compras de activos fijos o pago de todas sus obligaciones.

Es decir, la administración del efectivo es de principal importancia en cualquier negocio, porque es el medio para obtener mercancías y servicios. Se requiere una cuidadosa contabilización de las operaciones con efectivo

debido a que este rubro puede ser rápidamente invertido. La administración del efectivo generalmente se centra alrededor de dos áreas: el presupuesto de efectivo y el control interno de contabilidad.

De acuerdo a Madroño (2003) la administración del efectivo comprende el manejo del dinero de la organización y obtener así la mayor disponibilidad de efectivo y el máximo de ingresos por intereses sobre cualquier fondo que no se esté utilizando. En el extremo, la función comienza cuando un cliente extiende su cheque para pagarle a la organización una cuenta por cobrar; la función termina cuando un proveedor, un empleado o el gobierno obtiene fondos cobrados por la organización para el pago de una cuenta por pagar o una acumulación.

Todos los activos entre estos dos puntos caen dentro de la esfera de la administración del efectivo. Los esfuerzos de la organización para hacer que los clientes paguen sus cuentas en tiempo determinado caen dentro de la administración de las cuentas por cobrar. Por otra parte, su decisión sobre cuando pagar las cuentas incluye la administración de las cuentas por pagar y las acumulaciones.

bdigital.ula.ve

Motivos para mantener el efectivo

Según Van Horne (2004, p.271) existen tres motivos por los cuales mantener el efectivo los cuales son:

Motivo de transacciones: hacer frente a pagos que surgen en el curso normal del negocio, tales como compras, sueldos, impuestos y dividendos. Tienen como finalidad capacitar a la empresa a realizar sus operaciones ordinarias como hacer compras y ventas. En el curso de los negociones en que las facturas por pagar pueden distribuirse durante el mes (como gastos generales), los flujos de entrada de efectivo pueden programarse y sincronizarse según la época y las necesidades de los desembolsos de efectivo.

Motivo especulativo: tomar ventaja de oportunidades temporales, tales como una súbita baja en el precio de una materia prima. En este caso, es el efectivo que podría mantenerse para aprovechar oportunidades de buenos negocios que pudieran surgir, este aspecto no es recomendable por cuanto se aparta de los objetivos de la organización.

Motivo de precaución: mantener un colchón de seguridad o amortiguador para hacer frente a necesidades de efectivo no esperadas. Entre más predecibles sean los flujos de entrada y salida de efectivo para una empresa, menos efectivo necesita mantener para las necesidades de precaución. Es decir, fundamenta la tenencia de efectivo se relaciona primordialmente con el pronóstico de los flujos de entrada y salida de efectivo. Si el pronóstico es alto, se necesitará mantener una menor cantidad de efectivo para urgencias o cualquier otra contingencia.

De forma general, se puede decir, que el efectivo debe controlarse, para tenerlo en orden, pues generalmente las empresas tienen un responsable de la caja chica a quien se le entrega periódicamente un monto de dinero en efectivo, quien debe efectuar rendiciones acerca del uso de los fondos recibidos. O sea, las empresas requieren de efectivo y activos líquidos para hacer frente a sus obligaciones en el corto y largo plazo, por lo que deben mantener, suficiente efectivo para conservar la confianza de sus proveedores y acreedores y así poder pagar sus obligaciones cuando éstas se venzan.

bdigital.ula.ve

Técnicas de administración del efectivo

De acuerdo a Madroño (2003) el objetivo que persiguen las técnicas de la administración del efectivo, es el de disminuir o minimizar las necesidades de financiamiento negociado de la empresa, aprovechando ciertos defectos de los sistemas de cobros y pagos.

A continuación, tomando en cuenta a Madroño (2003) se hace referencias a algunas de las técnicas que una empresa puede aplicar en la administración del efectivo:

a.- Son fondos enviados por un pagador, pero que aún están en una forma en que el beneficiario pueda gastar, es decir que aún no se ha efectuado el débito por el banco. Entre ellas se tienen: flotación de cobro: el retraso entre el momento en que un pagador deduce un pago de su libro mayor de cuentas de cheques y el momento en que el beneficiario recibe realmente este fondo en una forma en que lo pueda pagar. Flotación de desembolso: El tiempo que existe entre el momento que un pagador deduce un pago de su libro mayor de cuentas de cheques y el momento en que este fondo realmente se retira de la cuenta.

b.- Aceleración de Cobro: La empresa no solo desea impulsar a sus clientes a pagar pronto, sino también a poder convertirlo lo más pronto posible en dinero para poder gastar e invertir, en otras palabras minimiza la flotación de cobro.

bdigital.ula.ve

c.- Demora en los desembolsos: En relación con las cuentas por pagar, la empresa no solo desea pagar sus cuentas tan tarde como sea posible, sino también demorar la disponibilidad de fondo para los proveedores y empleados, una vez expedido el pago, es decir, maximizar la flotación de desembolso.

En efecto, se puede decir, que la determinación de la cantidad óptima de efectivo que el negocio debe mantener constituye una de las decisiones más importantes que se debe enfrentar el directivo financiero, toda vez que la tenencia de efectivo tiene como beneficio la conveniencia de poder liquidar las deudas, y por otro lado, el mantenimiento del efectivo tiene un costo (de oportunidad) referido al ingreso por interés que se puede recibir por la inversión en valores negociables u otro tipo de colocación.

Por tanto, la empresa actual ha de ser capaz de aplicar técnicas eficientes y capaces que le permitan enfrentarse a la búsqueda de la

solución más conveniente, siendo objetivo de este trabajo exponer las vías más interesantes y sus aplicaciones prácticas.

Ahora bien, existen varias técnicas de análisis para determinar el saldo óptimo de efectivo usando los conceptos de la cantidad económica de la conversión.

Madroño(1998) citado por Araujo (2008), explica que las técnicas de análisis que existentes para administrar el efectivo son:

1. **Técnicas Usuales:** Son las que se pueden aplicar en forma genérica y que no requieren de información compleja. Dentro de las técnicas usuales tenemos:
   1.1) Análisis de razones financieras
   1.2) Ciclo de caja
   1.3) Rotación de caja
   1.4) Saldo promedio de actividades normales
   1.5) Ahorro de tiempo administrativo
   1.6) Otras técnicas ante problemas financieros temporales y restringidos.
2. **Técnicas Matemáticas:** Requieren de modelos matemáticos para su aplicación. Entre este tipo de técnicas tenemos:
   2.1) Modelo de Baumol
   2.2) Modelo de Miller-Orr
3. **Análisis Bursátil:** Es el empleado por las casas de bolsa
4. **Técnicas Económicas:** Son aquellas que tienden a disminuir pérdida del poder adquisitivo del dinero.

En cuanto a las técnicas matemáticas, Gitman (2006) define al modelo de Baumol como un método simple para la deducción de saldos de efectivo de transacción de costo eficiente, mediante la determinación de la cantidad optima de conversión en efectivo. Este método considera al efectivo como un concepto de inventario cuya demanda futura para la liquidación de transacciones puede ser prevista con toda certeza.

bdigital.ula.ve

Para Weston y Brigham (2004) el modelo de Baumol es un modelo económico que determina el saldo óptimo de efectivo usando los conceptos de la cantidad económica de la orden. El modelo de Baumol supone que la empresa utiliza una tasa de efectivo predecible y estable.

El modelo de Miller-Orr según Gitman (2006) da como resultados saldos de efectivo de transacción de costo eficiente mediante la determinación de un límite superior (es decir, de un monto máximo) y un punto de rendimiento para los saldos de efectivo. El modelo de Miller-Orr es conviene usarlo cuando los flujos de efectivo son inciertos, es decir cuando la empresa no puede pronosticar con exactitud sus entradas y salidas de efectivo, aunque es más difícil de aplicar, por lo general es considerado como más realista y apropiado que el modelo de Baumol.

Ciclo de conversión del efectivo

bdigital.ula.ve

Emery y Otros (2000, p.586) señalan que el ciclo de efectivo es “el tiempo que transcurre entre el pago de cuentas por pagar y el recibo de efectivo de cuentas por cobrar”. En otras palabras, se tiene que la disponibilidad del efectivo va a depender de la temporalidad en que una empresa reciba de parte de sus clientes el pago por concepto de cuentas por cobrar.

Para Gitman (2006, p.496) es “la cantidad de tiempo que los recursos de una empresa se mantienen invertidos; se calcula restando del ciclo operativo el periodo promedio de pago”. Se infiere entonces, que el ciclo de conversión de efectivo es el plazo que transcurre desde que se paga la compra de materia prima necesaria para manufacturar un producto hasta la cobranza de la venta de dicho producto.

Según Gitman (2006, p.500) se dan las siguientes estrategias para administrar el ciclo de conversión del efectivo:

a.- Rotar el inventario tan pronto como sea posible sin inexistencias de inventarios que den como resultado una pérdida en ventas.

b.- Cobrar las cuentas por cobrar tan pronto como sea posible sin pérdida de ventas por técnicas de cobranza de alta presión.

c.- Administrar los tiempos de envió, procesamiento y compensación para reducirlos cuando se cobre a los clientes e incrementarlos cuando se pague a los proveedores.

d.- Pagar las cuentas por pagar tan lento como sea posible sin dañar la calificación de crédito de la empresa.

De forma general, el ciclo de conversión del efectivo, es una herramienta que nos permite calcular de manera precisa las necesidades de capital de trabajo de un negocio. Sin embargo, es necesario conocer el porcentaje de compras y ventas realizadas al crédito y que estas sean realizadas en igual porcentaje. De no ser así, basta con determinar la diferencia entre las partidas más relevantes tanto del activo como del pasivo circulante; y financiar un máximo, que podría ser el 100% para clientes antiguos y el 80% para clientes nuevos.

bdigital.ula.ve

Administración de cuentas por cobrar

De acuerdo con lo establecido por la NIF C-3 (2007) las cuentas por cobrar representan derechos exigibles originados por ventas, servicios prestados, otorgados por préstamos o cualquier otro concepto análogo. Se pueden formar dos grupos de cuentas por cobrar: (a) a cargo de clientes y (b) a cargo de otros deudores. Dentro del primer grupo, se deben presentar los documentos y cuentas a cargo de clientes de la entidad, derivados de la venta de mercancía. En el segundo grupo las cuentas se originan por transacciones distintas a aquellas para las cuales fue constituida la entidad tales como: préstamos a accionistas, a funcionarios y empleados.

Es decir, las cuentas por cobrar constituyen una muy importante aplicación de fondos a corto plazo. Como en el caso del efectivo e

inversiones en valores, su administración incluye un equilibrio entre costos y beneficios; los beneficios son las utilidades incrementales provenientes de los más altos niveles de ventas en un sistema de ventas a crédito; y los costos representan los gastos incrementales que resultan de la cobranza, cuentas malas y costos de oportunidad.

Según Gitman (2006, p.505) el objetivo de la administración de las cuentas por cobrar "es cobrar dichas cuentas lo antes posible sin perder ventas por aplicar técnicas de cobranza de alta presión". Explicando lo expuesto por el autor, se tiene entonces que las cuentas por cobrar ameritan de una adecuada administración, de tal manera, las empresas no se vean obligadas a ejercer presión ante sus deudores.

Madroño (2003) añade que los objetivos de la administración de cuentas por cobrar son: (a) fijar el límite máximo de inversión en cuentas por cobrar, (b) establecer límites máximos por clientes, (c) establecer condiciones del crédito en forma clara, (d) evitar al máximo la cartera vencida, (e) disminuir costos de cobranza, (f) evitar que el otorgamiento de descuentos por pronto pago se convierta en una carga adicional, a los egresos por concepto de cobranzas, dando como resultado quesea un costo no controlable.

bdigital.ula.ve

Se infiere entonces, que es importante la buena administración de las cuentas por cobrar, ya que es una herramienta que utilizan las empresas con el fin de mantener a sus clientes habituales y atraer a nuevos. Usualmente el crédito se relaciona con credibilidad y confianza. Por tanto, para alcanzar este objetivo se debe, primero que nada analizar la situación del cliente solicitante del crédito, luego seleccionar las normas y políticas de crédito, definir los términos y condiciones de crédito y realizar la supervisión del crédito. En este sentido, los aspectos a considerar en la administración de las cuentas por cobrar son:

Análisis del solicitante de crédito

El procedimiento de evaluación del crédito Según Van Horne (2004, p.310) “incluye obtener información sobre el solicitante, analizar esta información para determinar el valor del crédito del solicitante y tomar la decisión del crédito”. Dentro de las fuentes de información se tienen: los estados financieros del cliente, las clasificaciones e informes de crédito, la comprobación de los bancos, la verificación mercantil y la propia experiencia de la empresa.

De acuerdo a Jonson (2004), en el análisis del solicitante del crédito se analiza y evalúa en forma metódica la información histórica, optativa, administrativa, económica y financiera de una persona física o moral , o de cada uno de los integrantes de un grupo de personas físicas o morales que por sus nexos patrimoniales o de responsabilidad impliquen riesgos comunes.

bdigital.ula.ve

En este sentido, permite al otorgante de crédito conocer con profundidad los factores internos y externos que le afecten en su desarrollo como entre económico, sus fortalezas y debilidades así como sus necesidades financieras para así tomar una decisión profesional y oportuna en cuanta a la calidad crediticia del sujeto de análisis y determinar cuál o cuáles productos financieros son los que satisfacen sus necesidades.

Weston y Brigham (2004) sugieren que para analizar al solicitante del crédito, el administrador financiero debe considerar las cinco C de crédito:

1. Carácter: Es la probabilidad de que un cliente trate de hacer honor a sus obligaciones. Este factor es de considerable importancia, porque toda transacción de crédito supone una promesa de pago. Los gerentes experimentados insisten en que el factor moral es el punto más importante en una evolución de crédito.

2. Capacidad: Es un juicio subjetivo de las posibilidades de pago. Está relacionada con los antecedentes crediticios del cliente y complementada

con observación física de la fábrica, el almacén y los métodos comerciales del cliente.

3. El capital: Se mide por la posición financiera general de la empresa.

4. El colateral: Este representado por activos que el cliente puede ofrecer como una garantía de la seguridad del crédito que se le extendió.

5. Las condiciones: Son el efectivo producido en la empresa por las tendencias económicas generales o acontecimientos especiales que pueden afectar a la capacidad del cliente a cumplir con sus obligaciones. La información sobre estos conceptos se obtiene de la experiencia previa de la empresa con el cliente, complementada con un buen sistema de información

Políticas de crédito y cobranza

Scott (2005, p.649), plantea que la política de crédito y cobranza es el "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 el crédito".

bdigital.ula.ve

Según Van Horne (2004, p.271). "las variables de las políticas de cobranza que se estudian incluyen la calidad de las cuentas por cobrar aceptadas, las duración del periodo de crédito, el descuento por pronto pago y el programa de cobros de la empresa". Dentro del programa o técnicas de cobros están; las cartas, las llamadas telefónicas, las visitas personales, el empleo de agencias de cobranza y por último la acción legal.

Van Horne y Wachowicz (2002) indican que las políticas de crédito y cobranza de una empresa incluyen varias decisiones como: (a) la calidad de la cuenta aceptada, (b) la duración del periodo de crédito, (c) el descuento por pronto pago otorgado y (d) algunas condiciones especiales tales como calendarizaciones estacionales, nivel de gastos de cobro. También mencionan que debe incluir una comparación de las posibles utilidades de un cambio en política. Para maximizar las utilidades provenientes de las

políticas de crédito y cobranzas, la empresa debe variar estas políticas en forma conjunta hasta obtener una solución óptima.

Garay y González (2005) orientan a estructurar una política de créditos más restrictiva mediante las siguientes acciones:

1. Establecer estándares de crédito con un criterio mínimo que abarque términos de referencias, períodos de pago, e índices financieros que constituyan una base cuantitativa para la selección de clientes.

2. Solicitar a cada cliente el suministro de sus estados financieros de los últimos años, y el mayor de sus cuentas por pagar, con el fin de analizar su estabilidad financiera.

3. Canalizar la obtención de información acerca de la capacidad crediticia del cliente a través de las instituciones bancarias.

Se determina entonces, que las políticas de crédito y cobranza determinan la mejor combinación de estándares de crédito, periodo de crédito, políticas de descuento por pronto pago, condiciones especiales y nivel de gastos de cobro. En este sentido, cuando no existen normas de crédito y se aceptan todos los créditos solicitados, se maximizan las ventas, pero éstas quedan anuladas por las grandes pérdidas por cuentas incobrables, así como por el costo de oportunidad de mantener una posesión muy grande de cuentas por cobrar. Esto último se debe al largo periodo promedio de cobro.

bdigital.ula.ve

Términos y condiciones del crédito

Según Gitman (2006, p.510) las condiciones de crédito “son los términos de venta para clientes a los que la empresa ha extendido un crédito”. En este sentido, los términos de crédito de una empresa incluyen tanto la duración del crédito, como el descuento y los intereses por el mismo.

Es decir, las condiciones de crédito de una empresa especifican los términos de pagos estipulados para todos los clientes que operan a crédito. En consecuencia, de acuerdo al autor citado, comprenden tres aspectos: el

descuento por pronto pago, el periodo de descuento por pronto pago y el periodo de crédito, así los cambios en cualquier cláusula de las condiciones de crédito de la empresa pueden afectar su rentabilidad total.

Las condiciones de crédito ayudan a la empresa a obtener mayores clientes, pero se debe tener mucho cuidado ya que se pueden ofrecer descuentos que en ocasiones podrían resultar nocivos para la empresa. Los cambios en cualquier aspecto de las condiciones de crédito de la empresa pueden tener efectos en su rentabilidad total. Los factores positivos y negativos relacionados con tales cambios y los procedimientos cuantitativos para evaluarlos se presentan a continuación.

Descuentos por pronto pago.- Cuando una empresa establece o aumenta un descuento por pronto pago pueden esperarse cambios y efectos en las utilidades, esto porque el volumen de ventas debe aumentar, ya que si una empresa está dispuesta a pagar al día el precio por unidad disminuye. Si la demanda es elástica, las ventas deben aumentar como resultado de la disminución de este precio.

bdigital.ula.ve

También el periodo de cobro promedio debe disminuir, reduciendo así el costo del manejo de cuentas por cobrar. La disminución en cobranza proviene del hecho de que algunos clientes que antes no tomaban los descuentos por pago ahora lo hagan. La estimación de las cuentas incobrables debe disminuir, pues como en promedio los clientes pagan más pronto, debe disminuir la probabilidad de una cuenta mala, este argumento se basa en el hecho de que mientras más se demore un cliente en pagar, es menos probable que lo haga. Mientras más tiempo transcurra, hay más oportunidades de que un cliente se declare técnicamente insolvente o en bancarrota.

Tanto la disminución en el periodo promedio de cobro como la disminución en la estimación de cuentas incobrables debe dar como resultado un aumento en las utilidades. El aspecto negativo de un aumento de un descuento por pronto pago es una disminución en el margen de

utilidad por unidad ya que hay más clientes que toman el descuento y pagan un precio menor. La disminución o eliminación de un descuento por pronto pago tendría efectos contrarios. Los efectos cuantitativos de los cambios en descuentos por pronto pago se pueden evaluar por un método por un método similar al de la evaluación de cambios de las condiciones de crédito.

Supervisión del crédito

El último aspecto que la empresa debe considerar en su administración de cuentas por cobrar es la supervisión del crédito. Gitman, (2006, p.513), lo plantea como "la revisión constante de las cuentas por cobrar de una empresa para determinar si los clientes están pagando de acuerdo con las condiciones establecidas en el crédito".

De acuerdo a Jonson (2004) fundamentalmente la supervisión consiste en un proceso que guía la actividad desarrollada hacia un fin determinado de antemano, significa la determinación de si tal actividad está o no logrando los resultados que han sido ya previstos en el plan original. En otras palabras, pudiera decirse que la observación de las actividades de cobranza para lograr el pago de las cuentas por cobrar, podría ser una de las tareas más difíciles para la establecer un criterio sobre el establecimiento de la responsabilidad en el caso del incumplimiento de los clientes.

bdigital.ula.ve

Administración de inventarios

De acuerdo con lo establecido por la NIF C-3 (2007) la cuenta de inventarios la constituyen los bienes de una empresa destinados a la venta o a la producción para su posterior venta, tales como materia prima, producción en proceso, artículos terminados y otros materiales que utilicen en el empaque, envase de mercancía o las refacciones para mantenimiento que se consuman en el ciclo normal de operaciones.

De acuerdo Madroño (2003) al administrador financiero le corresponde captar el financiamiento adecuado a la empresa, que sin demeritar su estructura, le permita satisfacer los requerimientos tanto de producción como de venta.

Se determina entonces que los inventarios representan en la empresa, materia prima que se adquiere para ser transformada, o bien que se adquiere para su venta.

Tipo de inventarios

Según Guajardo (2005) los inventarios son importantes para los fabricantes en general, varía ampliamente entre los distintos grupos de industrias; se han clasificado de acuerdo a su utilización en los siguientes tipos: inventarios de materia prima, inventarios de producción en proceso, inventarios de productos terminados e inventarios de materiales y suministros.

bdigital.ula.ve

Cuadro 1. Tipos de inventarios

Tipo	Descripción
Inventarios de materia prima	Comprende los elementos básicos o principales que entran en la elaboración del producto. En toda actividad industrial concurren una variedad de artículos (materia prima) y materiales, los que serán sometidos a un proceso para obtener al final un artículo terminado o acabado. A los materiales que intervienen en mayor grado en la producción se les considera "Materia Prima", ya que su uso se hace en cantidades los suficientemente importantes del producto acabado.
Inventarios de Productos en Proceso	El inventario de productos en proceso consiste en todos los artículos o elementos que se utilizan en el actual proceso de producción. Es decir, son productos parcialmente terminados que se encuentran en un grado intermedio de producción y a los cuales se les aplico la labor directa y gastos indirectos inherentes al proceso de producción en un momento dado.
Inventarios de Productos Terminados	Comprende estos, los artículos transferidos por el departamento de producción al almacén de productos terminados por haber estos; alcanzado su grado de terminación total y que a la hora de la toma física de inventarios se encuentren aun en los almacenes, es decir, los que todavía no han sido vendidos. El nivel de inventarios de productos terminados va a depender directamente de las ventas, es decir su nivel está dado por la demanda.
Inventarios de Materiales y Suministros.	En el inventario de materiales y suministros se incluye: materias primas secundarias, sus especificaciones varían según el tipo de industria. Además de artículos de consumo destinados para ser usados en la operación de la industria, dentro de estos artículos de consumo los más importantes son los destinados a las operaciones, y están formados por los combustibles y lubricantes, estos en las industria tiene gran relevancia. Los artículos y materiales de reparación y mantenimiento de las maquinarias y aparatos operativos, los artículos de reparación por su gran volumen necesitan ser controladores adecuadamente, la existencia de estos varían en relación a sus necesidades.

Cuadro 1. Tipos de Inventarios (continuación)

Inventarios de mercancías	Lo constituyen todos aquellos bienes que le pertenecen a la empresa bien sea comercial o mercantil, los cuales los compran para luego venderlos sin ser modificados. En esta Cuenta se mostrarán todas las mercancías disponibles para la Venta.

Fuente: adaptado de Guajardo (2005).

Sánchez (2004) expresa que la administración de inventario es la eficiencia en el manejo adecuado del registro, de la rotación y evaluación del inventario de acuerdo a como se clasifique y que tipo de inventario tenga la empresa, ya que a través de todo esto determinaremos los resultados (utilidades o pérdidas) de una manera razonable, pudiendo establecer la situación financiera de la empresa y las medidas necesarias para mejorar o mantener dicha situación.

Según Gitman (2006, p.501) "el objetivo de la administración de inventarios es rotar inventarios tan pronto como sea posible sin perder ventas por inexistencias de inventario". En este sentido, el administrador financiero tiende a actuar como un asesor en asuntos concernientes al inventario, no tiene un control directo sobre el inventario pero proporciona los datos para el proceso de la administración de inventarios.

bdigital.ula.ve

De acuerdo a Madroño (2003) los objetivos de la administración de inventarios son: determinar la inversión óptima de inventarios de acuerdo a las posibilidades financieras de la empresa; hacer coincidir los intereses y posibilidades de producción, ventas y finanzas; amortizando capacidad de producción, penetración en el mercado y capacidad financiera; rotar adecuadamente las existencias para evitar deterioros, obsolescencia, mermas o bien desperdicios; contar con las existencias suficientes para hacer frente a las demandas de los clientes a corto y largo plazo; y evitar al máximo dejar de realizar ventas por falta de mercancía, así como eliminar la posibilidad de detener la producción por falta de materia prima, con los consiguientes costos al desaprovechar la capacidad instalada.

Política de Administración de Inventarios

De acuerdo a Madroño (2003) en la administración del inventario es bueno contar con un conjunto de políticas que consisten en reglas y procedimientos que aseguran la continuidad de la producción de una empresa, permitiendo una seguridad razonable en cuanto a la escasez de materia prima e impida el acceso de inventario, con el objeto de mejorar la tasa de rendimiento.

Dicha política busca establecer relaciones exactas entre las necesidades probables y los abastecimientos de los diferentes productos, definir categorías para los inventarios y clasificar cada mercancía en la categoría adecuada, mantener los costos de abastecimiento al más bajo nivel posible, mantener un nivel adecuado de inventario satisfacer rápidamente la demanda recurrir a la informática.

Según el autor citado, entre las principales políticas se tienen: (a) reducir al máximo la inversión de inventarios, sin afectar las ventas y la producción, (b) obtener el máximo financiamiento (sin costo) a través de los proveedores, (c) fijar el nivel aceptable de surtido de productos en los pedidos de los clientes, (d) mantener las existencias, mediante una administración eficiente y (e) vigilar la exposición de los inventarios ante la inflación y la devaluación.

bdigital.ula.ve

Es decir, las políticas de inventario deben de tener como objetivo elevar al máximo el rendimiento sobre la inversión, satisfaciendo las necesidades del mercado.

Costos inherentes en la administración de Inventarios

La meta de la administración e inventarios consiste en proporcionar los inventarios que se requieren para mantener las operaciones al costo más bajo posible. Según Weston y Brigham (2004, p.556), existen los siguientes costos inherentes en la administración de inventarios:

Costos de mantenimiento, los costos asociados con el mantenimiento del inventario, que incluyen los costos de almacenamiento, de capital y de depreciación; estos costos generalmente aumentan en proporción al monto promedio del inventario que se mantenga. Dentro de este grupo se tienen: costos de los pedidos y costos por auto-abastecimiento, donde los primeros incluyen los componentes que resultan de tramitar los pedidos, como la determinación de la cantidad a solicitarse, la forma de negociación con el proveedor y la forma de pago al mismo; mientras los segundos, son los costos generados por el tiempo muerto en los cambios de proceso de producción, en los trámites necesarios para enviar la orden al área de producción y la inspección, control de calidad, pruebas y diagnósticos de los insumos.

Costo de ordenamiento, los costos de colocar y recibir una orden; estos costos son fijos independientemente del tamaño promedio del inventario, dentro de estos costos están los costos de colocación de la orden, incluyendo los costos de producción y de arranque y los costos de embargue y de manejo. Dentro de este grupo se tienen: costos por almacenamiento, costos por riesgos, costos por seguros y costos por dinero invertido, especificados de la siguiente manera:

bdigital.ula.ve

- Por almacenamiento. Se refiere al espacio necesario para almacenar los inventarios, así como el manejo y protección del almacén y equipos entre otros.
- Por riesgos. Se refiere a los costos de productos que por permanecer almacenados, se echan a perder.
- Por seguros. Se refiere a los costos derivados de la protección de la inversión que representan los inventarios.
- Por el dinero invertido. Se refiere a los costos que ocurren por la ejecución del presupuesto.

Técnicas del control de inventario

Para Chase y Aquilano (2005) el control de inventarios se encarga de regular en forma óptima las existencias en los almacenes tanto de refacciones como de herramientas, materias primas, productos en proceso y terminados; protegiendo a la empresa de costos innecesarios por acumulamiento o falta de existencias en el almacén.

Es decir, las técnicas del control de inventario representan el conjunto de actividades y técnicas utilizadas para mantener la cantidad de artículos (materiales, materias primas, producto en proceso y producto terminado) en el nivel deseado tal que ni el costo ni la probabilidad de faltante sean de una magnitud significativa.

De acuerdo a Gaither (2006) los sistemas de control de inventarios están diseñados para supervisar los niveles de inventario y para diseñar sistemas y procedimientos para la gestión efectiva de inventarios. Por ende, la implantación de sistemas de control de gestión de inventarios, induce al uso de instrumentos de control de inventarios que permiten clasificarlos y registrarlos con exactitud. Entre las técnicas de control señalados por el mismo autor (ob. cit.), se tienen:

bdigital.ula.ve

a.- Técnica de Análisis ABC: Esta es una técnica que clasifica los inventarios de la empresa de acuerdo a tres categorías con base en su volumen anual en bolívares, el cual se calcula como sigue: VAB = demanda anual de cada ítem de inventario X costo por unida. Esta clasificación implica que los artículos de clase A deben tener medidas de control de inventario físico más estrictas, pronósticos más exactos, y que deben involucrar más al proveedor.

En este sentido, una empresa que emplea esté sistema debe dividir su inventario en tres grupos: A, B, C. en los productos “A” se ha concentrado la máxima inversión. El grupo “B” está formado por los artículos que siguen a los “A” en cuanto a la magnitud de la inversión. Al grupo “C” lo componen en

su mayoría, una gran cantidad de productos que solo requieren de una pequeña inversión.

Es decir, la técnica de análisis ABC, permite a una empresa determinar el nivel y tipos de procedimientos de control de inventario necesarios. El control de los productos “A” debe ser el más cuidadoso dada la magnitud de la inversión comprendida, en tanto los productos “B”y”C” estarían sujetos a procedimientos de control menos estrictos.

b.- Conteo por ciclos: Según Gaither (2006), el conteo por ciclos implica una auditoría continua de los artículos de inventario. Esto utiliza la clasificación de los artículos de inventario del análisis ABC. Entre los procedimientos importantes en el conteo por ciclos se tienen: el conteo físico y la verificación de artículos de inventario. El conteo por ciclos se hace de forma regular y sin anunciar. La frecuencia del conteo por ciclos depende de la clasificación de los artículos de inventario, como sigue:

bdigital.ula.ve

Cuadro 2. Conteo por ciclos.

Clasificación	Frecuencia del conteo de ciclos
Clase A	Mensual
Clase B	Trimestral
Clase C	Semestral

Fuente: Adaptado de Gaither (2006)

c.- Técnica de las 5S: La técnica de las 5S es un sistema japonés de técnicas prácticas de economía doméstica que incluye cinco pilares: seiri, seiton, siso, seiketsu y shitsuke, las cuales significan en español: ordenar, sistematizar, barrido, desinfección y todo en uno. Con la aplicación de esta técnica se pretende: mejorar las condiciones de trabajo y la moral del personal. Es más agradable y seguro trabajar en un sitio limpio y ordenado, reducir gastos de tiempo y energía, reducir riesgos de accidentes sanitarios, mejorar la calidad de la producción y seguridad en el trabajo.

Según Gaither (2006) esta técnica se compone esencialmente de dos aspectos fundamentales: acciones y condiciones. Dentro del grupo de acciones se incluye las siguientes: La acción de ordenar artículos y clasificarlos según se necesiten o no. Los artículos que no se necesitan se botan, eliminan o liquidan mientras que los elementos que se necesitan se gestionan y almacenan en forma apropiada. La acción de colocar cada artículo que se necesita en el sitio correcto y asegurarse que está en funcionamiento. Esto incluye el uso de etiquetas, letreros, y sistemas de almacenamiento y archivo para facilitar el almacenamiento y la recuperación de dichos artículos. Y la acción de limpiar el sitio de trabajo totalmente asegurándose que está arreglado y bien presentado.

De forma general, la técnica de las 5S representa acciones que son el fundamento del modelo de productividad, es por esto que es de suma importancia su aplicación, no se trata de una moda sino de un nuevo modelo de dirección o un proceso de implantación que mejora una organización.

bdigital.ula.ve

d.- Modelo de cantidad económica de pedido (EOQ): Es una de las herramientas que se utilizan para determinar el monto óptimo de pedido para un artículo de inventario, tiene en cuenta los diferentes costos financieros y de operación y determina el monto de pedido que minimice los costos de inventario de la empresa.

Gitman (2006) la señala como la técnica de administración de inventarios para determinar el tamaño óptimo del pedido de un artículo, que minimiza el total de sus costos de pedido y de mantenimiento. En este sentido, los costos de pedido incluyen los costos administrativos fijos de colocar y recibir pedidos, mientras que los costos de mantenimiento son los costos variables por unidad de mantener un artículo en inventario durante un periodo específico.

Weston y Brigham (2004) lo definen como el modelo de la cantidad económica de la orden; es la cantidad de inventario óptimo, o de costo mínimo, que debería ordenarse. Cabe saber que algunos costos aumentan

conforme el inventario se vuelve más grande mientras que otros disminuyen, y existen un tamaño óptimo de la orden (y un inventario promedio asociado) el cual minimiza los costos totales del inventario.

En este sentido, el modelo de la cantidad económica de pedido se basa en tres supuestos fundamentales, el primero es que la empresa conoce cuál es la utilización anual de los artículos que se encuentran en el inventario, segundo que la frecuencia con la cual la empresa utiliza el inventario no varía con el tiempo y por último que los pedidos que se colocan para reemplazar las existencias de inventario se reciben en el momento exacto en que los inventarios se agotan.

Sistemas de control de inventario

Según Scott (2005), la administración de los inventarios también implica establecer un sistema de control de estos. Estos sistemas de control pueden ser muy sencillos o muy complejos, lo cual depende del tamaño de la empresa y de la naturaleza de los inventarios. Dentro de estos sistemas tenemos:

bdigital.ula.ve

a. Método de línea Roja: según el cual los artículos se almacenan en una gaveta en cuyo interior se traza una línea roja alrededor para marcar el nivel del punto de reorden. También se puede utilizar en un estante o cualquier otro instrumento de almacenamiento. El encargado debe realizar el pedido cuando aparezca esta línea roja.
b. Sistema computarizado: las compañías grandes, con frecuencia cuentan con sistemas de control de inventarios totalmente integrados, mediante los cuales la computadora adecua los niveles del inventario cuando se alcanza el punto de reorden, y registra la recepción de la orden. Los registros de la computadora también se pueden utilizar para determinar si las

tasas de consumo de artículos del inventario cambian, y así adecuar las cantidades de reorden.

c. Sistema justo a tiempo: el cual ha sido perfeccionado por las empresas japonesas desde hace muchos años, con base en el cual un productor coordina la producción con los proveedores de tal modo que las materias primas de los componentes lleguen en el momento preciso en que se necesitan en el proceso de producción.

Weston y Brigham, (2004), definen al sistema de justo a tiempo como "sistema de tiempo exacto" donde un productor coordina la manufactura con los proveedores de forma tal que la materia prima o las partes componentes lleguen justamente a medida que se necesitan en él proceso de producción y explican que los sistemas de tiempo exacto también están siendo adoptados por las empresas de tamaño pequeño. De hecho algunos expertos del área de producción afirman que las compañías pequeñas se encuentran mejor posicionadas que las empresas grandes en lo que se refieren al uso de métodos de tiempo exacto.

bdigital.ula.ve

Empresas Constructoras

Según Linares (2003), son empresas constructoras las que tienen como objeto:

> La preparación de obras. Demolición y movimientos de tierras, preparaciones y sondeos.
> La construcción general de inmuebles, obras de ingeniería civil, construcción general de edificios y obras singulares de ingeniería civil (puentes, túneles, entre otras), construcción de cubiertas y de estructuras de cerramiento, construcción de autopistas, carreteras, campos de aterrizajes, vías férreas y centros deportivos y otras construcciones especializadas.
> Las instalaciones de edificios y obras, instalaciones eléctricas, aislamiento térmico, acústico y antivibratorio, fontanería e instalación de climatización y otras instalaciones de edificios y obras. El acabado de edificios y obras. Revocamientos,

instalaciones de carpintería, revestimiento de suelos y paredes, acristalamiento y pintura y otros acabados de edificios y obras (p.181).

De acuerdo a Rodríguez (2006, p.37), en la clasificación nacional de actividades económicas, se determina que las empresas constructoras "son aquellas que tienen por objeto la preparación de obras, construcción general de inmuebles y obras de ingeniería civil, el acabado de edificios y obras y el alquiler de equipos de construcción o demolición dotado de operario".

Es decir, las empresas constructoras son personas naturales o jurídicas que se dedican a la elaboración y ejecución de proyectos de construcción, aunque puede darse el caso, que dichos contratos sean adquiridos por terceros, su objetivo principal es la construcción de obras, por tanto, se encarga de la proyección, planificación y ejecución de una obra para un beneficiario, puede ser público o privado.

Características de las Empresas Constructoras

bdigital.ula.ve

Para López (2003) existen dos tipos de características sobre la empresa constructora, distinguiendo aquéllas que son intrínsecas y aquéllas que denominadas básicas.

a.-Características intrínsecas. Son aquellas que hacen alusión a que la venta es anterior a la producción (considerándose la modalidad de la venta, como una venta por anticipado), pues el constructor antes de construir ha de obtener el encargo o adjudicación de tal construcción; además que la propiedad privada y la Administración Pública (y sus proyectistas) deciden cuándo, cómo y qué hay que construir; y por último que cada obra es distinta en su forma, contenido y ubicación.

b.- Las características básicas incluyen: primero, trabajos por pedido; segundo, largo plazo del proceso productivo que puede cifrarse, en términos medios, entre doce y veinticuatro meses para las obras de edificación urbana, y de dos a cuatro años para las obras públicas; tercero,

incertidumbre del precio, debido de un lado, a que el largo plazo de producción obliga a la revisión periódica de precios y, de otro, a la frecuente necesidad de adaptación y modificación del proyecto a lo largo de la ejecución de la obra; cuarto, la importante magnitud de cada pedido, lo que implica, en muchas ocasiones, la necesidad de concentrar en un solo proyecto grandes medios, tanto personales, materiales e instrumentales, como financieros.

Definición de Términos Básicos

Activo: Es un valor que una empresa dispone y que puede ser medido, representado o convertido en dinero en efectivo. Ejemplos de activos pueden ser el mobiliario, productos para su venta, acciones y cualquier tipo de bienes que la empresa posea. Los activos pueden clasificarse en diferentes tipos, siendo la clasificación más común en circulantes y fijos. (Sánchez, 2004, p.16).

bdigital.ula.ve

Activo circulante: Son los derechos, bienes materiales o créditos que están destinados a la operación mercantil o procedente de ésta, que se tienen en operación de modo más o menos continuo y que, como operaciones normales de una negociación pueden venderse, transformarse, convertirse en efectivo, darse en pago de cualquier clase de gastos u obligaciones. Se consideran en el activo circulante conceptos tales como: efectivo, cuentas por cobrar e inventarios. (Jonson, 2004, p.19).

Administración del activo circulante: Es aquella que busca maximizar el patrimonio de una empresa a corto plazo, mediante la obtención de recursos financieros por aportaciones de capital u obtención de créditos, su correcto manejo y aplicación, así como la coordinación eficiente del capital de trabajo, inversiones y resultados, mediante la presentación e interpretación para tomar decisiones acertadas. (Perdomo, 2005, p.245).

Cuentas por cobrar: Al igual que cualquier otro activo, son recursos económicos propiedad de una empresa que la generarán un beneficio en el futuro. Forman parte del activo circulante. Entre las principales cuentas que están incluidas en este rubro se encuentran: clientes, documentos por cobrar, funcionarios y empleados y deudores diversos. (Jonson, 2004; 25).

Efectivo: El efectivo está integrado por aquellas cosas que comúnmente se aceptan como medios de cambio. Para que sea considerada como efectivo, una cosa tiene que ser convertible inmediatamente a dinero, a su valor nominal. (González, 2008; 45).

Inventario: El inventario representa el conjunto de recursos o mercancías en buen estado, que se encuentran almacenados con el objetivo de ser utilizados en un futuro. Estos recursos pueden ser materiales, equipos, dinero, otros. (Chase y Aquilano, 2005; 31).

bdigital.ula.ve

Cuadro 3. Mapa de Variables.

Objetivo General: Analizar la administración de activos corrientes en las empresas constructoras del municipio Trujillo del Estado Trujillo, para mejorar su rentabilidad.

Objetivos Específicos	Variables	Dimensiones	Indicadores	Ítems
Diagnosticar el perfil de las empresas constructoras del municipio Trujillo del Estado Trujillo.	Administración de activos circulantes	Perfil de las empresas	• Objeto de la empresa • Modalidad de la venta • Origen del capital • Tipo de obra • Plazo de producción	1 2 3 4 5
Caracterizar la administración del efectivo en las empresas constructoras del municipio Trujillo del Estado Trujillo.		Administración del Efectivo	• Motivos para mantener el efectivo. • Técnicas de administración del efectivo. • Ciclo de conversión del efectivo.	6 7,8 9,10, 11,12,13
Describir la manera como administran las cuentas por cobrar en las empresas constructoras del municipio Trujillo del Estado Trujillo.		Administración de Cuentas por cobrar	• Análisis del solicitante del crédito. • Políticas de cobranza • Políticas de crédito. • Términos y condiciones del crédito. • Supervisión del crédito.	14,15 16,17 18 19 20
Identificar las características de la administración de inventarios en las empresas constructoras del municipio Trujillo del Estado Trujillo.		Administración de Inventarios	• Tipos de inventarios. • Políticas de administración de inventarios • Costos inherentes en la administración de inventarios • Técnicas para el control de inventarios • sistemas de control de inventarios	21 22,23 24 25 26,27

Fuente: Perdomo (2011).

Biblioteca Digital

CAPITULO III

MARCO METODOLÓGICO

El marco metodológico está referido al momento que alude al proceso de investigación, con el objeto de ponerlos de manifiesto y sistematizarlos; a propósito de permitir descubrir y analizar los supuestos del estudio y de reconstruir los datos, a partir de los conceptos teóricos convencionalmente operacionalizados.

Tipo de Investigación

Esta investigación tuvo como finalidad analizar la administración de activos circulantes en las empresas constructoras del municipio Trujillo del Estado Trujillo. Este tipo de estudio se enmarca en una investigación descriptiva, ya se pretende estudiar solo las características y las maneras en cómo se administran los activos circulantes en las empresas constructoras.

bdigital.ula.ve

Este tipo de investigación es definida por Ramírez (2007, p.71), como "aquellos que tienen por objetivo la descripción con mayor precisión de las características de una determinado individuo, situaciones o grupos, con o sin especificación de hipótesis iniciales acerca de la naturaleza de tales características".

En este sentido, Hernández, Fernández y Baptista (2006, p.102) explican que "los estudios descriptivos buscan especificar las propiedades, características y perfiles de personas, grupos, comunidades, procesos, objetos o cualquier otro fenómeno que se someta a un análisis."

Diseño de la investigación

Para la siguiente investigación se utilizó un diseño de campo el cual según Méndez (2003, p.195) “es cuando los datos se recogen directamente de la realidad”. Al respecto, Balestrini (2005,p.120) señala que la investigación de campo “permite no sólo observar, sino recolectar los datos directamente de la realidad objeto de estudio, en su ambiente cotidiano, para posteriormente analizar e interpretar los resultados de esas indagaciones”.

Esta investigación es de campo porque la información fue recogida directamente de la fuente principal que son los propietarios, gerentes y contadores de las constructoras según el caso, lo que permitió obtener resultados precisos y confiables para emitir las respectivas conclusiones y recomendaciones.

De igual manera, la investigación también fue transaccional descriptiva, ya que según Hurtado (2001) este tipo de estudios recolectan datos en un solo momento, en un tiempo único. Su propósito es describir variables, y analizar su incidencia e interrelación en un momento dado, es decir, que los datos de la presente investigación fueron recogidos en un momento específico con el fin de conocer la realidad de las empresas constructoras con relación a la administración de activos corrientes,

Asimismo se consideró la investigación no experimental, según Hernández, Fernández y Baptista (2006) explican que este tipo de estudios se realizan sin manipular variables intencionalmente, se observa al fenómeno tal y como se presenta en su contexto natural para después analizarlo; es más cercano a la realidad estudiada, posee un control menos riguroso que la experimental.

Población

Hernández y otros (2006, p.136) definen la población desde el punto de vista estadístico como “conjunto de todos los casos que concuerdan con una serie de especificaciones”. De tal manera, la población objeto de estudio

está comprendida por las empresas constructoras del municipio Trujillo del Estado Trujillo, las cuales según el registro de la oficina Jefaturas de rentas municipales de la Alcaldía de Trujillo al 2011, son un total de 27 empresas constructoras, las cuales están todas en funcionamiento (ver anexo 1). La unidad de análisis fueron los gerentes y contadores de dichas constructoras, para un total de 27 sujetos informantes.

En la presente investigación, dadas las características de la población, que por su tamaño, es definida y finita, no se aplicó un proceso muestral, sino que se trabajó con la totalidad de los sujetos integrantes de la población para obtener los datos requeridos, es decir, por los 27 gerentes de las empresas constructoras del municipio Trujillo del Estado Trujillo.

Técnicas e Instrumentos de recolección de datos

bdigital.ula.ve

Según Balestrini (2005) las técnicas de recolección de datos son aquellas que permitirán cumplir con los requisitos establecidos en el paradigma científico, vinculadas al carácter específico de las diferentes etapas del proceso investigativo y especialmente referidas al momento teórico y al momento metodológico de la investigación.

Se utilizó para la recolección de datos en este trabajo de investigación la técnica de la encuesta porque otorga en forma clara y precisa, la verdadera información que se requiere. Con respecto a la encuesta, Hurtado (2001, p.205) explica que “la recolección de información mediante la encuesta se hace a través de formularios, los cuales tienen aplicación a aquellos problemas que se pueden investigar por métodos de observación, análisis de fuentes documentales y demás sistemas de conocimiento”.

Con respecto al instrumento de recolección de datos, Sabino (2000, p.159) manifiesta que “un instrumento de recolección de datos es, en principio, cualquier recurso de que pueda valerse el investigador para

acercarse a los fenómenos y extraer de ellos información." Es decir, sintetiza en sí toda la labor previa de investigación: resume los aportes del marco teórico al seleccionar datos que responden a los indicadores, y por lo tanto, a las variables o conceptos utilizados.

Para esta investigación el instrumento que se utilizó fué el cuestionario ya que presenta la ventaja de requerir relativamente poco tiempo para reunir información sobre un grupo numeroso de encuestados, de acuerdo a Arias, (2006, p.72) "es la modalidad de encuesta que se realiza de forma escrita mediante un instrumento o formato de papel contentivo de una serie de preguntas". Dicho cuestionario está comprendido por preguntas semi-cerradas, con varias alternativas de respuestas de opciones simples y múltiples (ver anexo 2). En este caso, fue aplicado a los gerentes y contadores de las 27 empresas constructoras del municipio Trujillo del Estado Trujillo, mediante administración dirigida donde el investigador aclaró cualquier duda con el fin de obtener información relacionada con la administración de sus activos corrientes.

bdigital.ula.ve

Validez del Instrumento

Según Arias (2006, p.79) la validez del cuestionario significa "que las preguntas o ítems deben tener una correspondencia directa con los objetivos de la investigación. Es decir, las interrogantes consultarán sólo aquello que se pretende conocer o medir". Sobre la base de lo expuesto por el autor citado, se puede entender, que el cuestionario se debe someter a pruebas y criterios para dar medidas confiables de manera que puedan obtenerse los mismos resultados de su múltiple aplicación a la población, en condiciones similares.

En este sentido, de acuerdo a Hernández y otros (2006, p.278), existen "tres tipos de validez esenciales: de contenido, de constructo y de criterio mediante el juicio de expertos". En el caso de la presente investigación se utilizó la validez sustentada en el juicio de expertos, definida por los autores

citados como la validez de contenido, la cual se refiere “al grado en que un instrumento refleja un dominio específico de contenido de lo que se mide”.

Con base a ello, la validez del instrumento en la presente investigación se sustentó en el juicio de tres (03) expertos en la materia, conformados por un (01) metodólogo y dos (02) expertos de contenido, los cuales se encargaron de emitir su apreciación de manera cualitativa y cuantitativa sobre la viabilidad del instrumento, basándose en los criterios de suficiencia, pertinencia, confiabilidad y claridad. A dichos expertos se le entregó el instrumento a fin de establecer la consistencia de las repuestas, estos realizaron una serie de correcciones, originando con ello su aprobación mediante constancia (ver anexo 3)

Técnicas de análisis de los Datos

Los datos obtenidos en el presente estudio, fueron sometidos a procedimientos estadísticos básicos, pertenecientes a la estadística descriptiva, según García (2004, p.53), “se dedica única y exclusivamente al ordenamiento y tratamiento mecánico de la información para su presentación por medio de tablas y de representaciones gráficas, así como la obtención de algunos parámetros útiles para la explicación de la información”.

bdigital.ula.ve

En tal sentido, se realizó el cálculo de la distribución de frecuencia que según Hernández y otros (2006, p.132), “es un conjunto de puntuaciones ordenadas en sus respectivas categorías, para posteriormente presentar los resultados a través de la construcción de tablas, gráficos de torta o histogramas con el fin de facilitar la interpretación, presentándolos de manera clara, precisa y sencilla, ayudando a verificar la validez y confiabilidad de los mismos”. En tal sentido, para el procesamiento de los datos se utilizó el paquete de software computarizado “Excel” creando una base de datos de donde se adquirió a través de verificación manual la frecuencia absoluta de cada opción de cada ítem, con su respectivo porcentaje en relación con el total (ver anexo 4).

CAPÍTULO IV

ANÁLISIS Y PRESENTACIÓN DE LOS RESULTADOS

El presente capítulo contiene los razonamientos provenientes de los datos recolectados a través del instrumento ya procesado, con base en la estadística descriptiva, razón por la cual se diseñaron tablas y gráficos con la finalidad de analizar la administración de activos corrientes en las empresas constructoras del municipio Trujillo del Estado Trujillo.

El análisis de los datos se efectuó a partir de tablas de frecuencia absoluta y relativa, realizando un análisis descriptivo de las mismas observadas en cada uno de los ítems del instrumento.

A continuación se dan a conocer los resultados obtenidos de cada uno de los ítems.

bdigital.ula.ve

I Parte. Perfil de las empresas

Tabla 1. Aspectos que contienen los objetivos de la empresa constructora

Alternativas	Frecuencias	
	Absoluta	**%**
La preparación de obras.	27	100
Demolición y movimientos de tierras, preparaciones y sondeos	5	19
La construcción general de inmuebles obras de ingeniería civil, construcción de carreteras	12	44
La construcción general de edificios y obras singulares de ingeniería civil, construcción de viviendas	6	22
El acabado de edificios y obras	4	15
Otros ¿cuáles?	0	0
Casos Validos:	**27**	

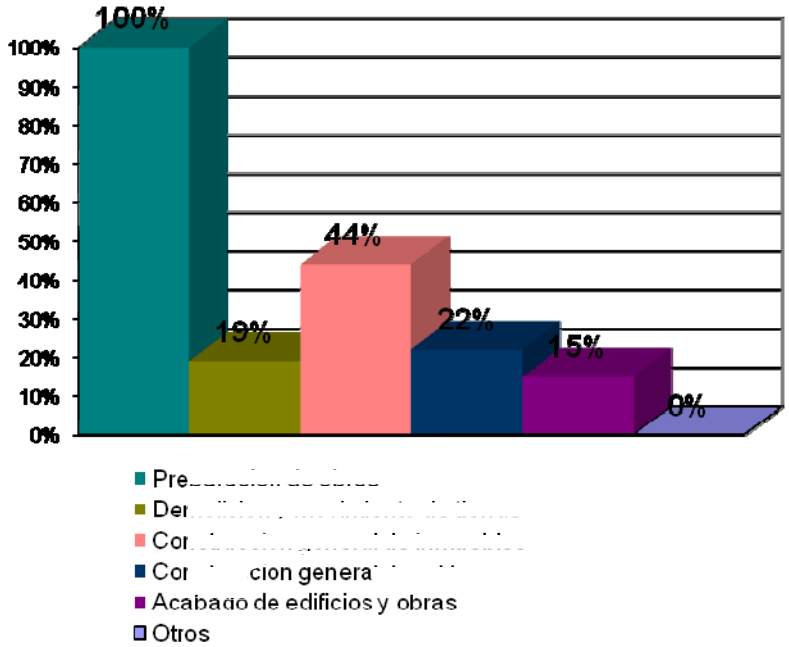
Fuente: datos tomados del instrumento aplicado por el autor (2012)

Los datos de la tabla 1, indican que para el 100% de los encuestados la preparación general de obras de construcción es el principal aspecto de los incluidos en los objetivos de las empresas constructoras del Municipio Trujillo, asimismo el 44% se dedica a la construcción general de inmuebles, obras de ingeniería civil, construcción de carreteras, de igual modo en otro 22% la construcción general de edificios y obras singulares de ingeniería civiles y la construcción de viviendas, por otro lado, es en un 19% de las constructoras que se incluye en la demolición y movimientos de tierras, preparaciones y sondeos y en un 15% el acabado de edificios y obras.

En tal sentido, el objetivo de este tipo de empresas está orientado a la elaboración y ejecución de proyectos de construcción, los cuales se clasifican de acuerdo al tipo de contrato que se suscriba con el cliente o solicitante de la obra pudiendo ser este público o privado.

bdigital.ula.ve

Gráfico 1. Aspectos de los objetivos de la constructora



Fuente: Datos tomados de la tabla 1

Tabla 2. Modalidades para vender las obras

Alternativas	Frecuencias	
	Absoluta	**%**
Contrato sobre obra en construcción	19	70
Venta por anticipado de la obra a construir	27	100
Venta de construcciones terminadas	13	48
Catalogo de edificaciones	0	0
Trabajos por pedido	13	48
Convenio con el Estado	19	70
Convenio con empresa privada	6	22
Convenio mixto (con el estado y empresa privada)	7	26
Otros ¿cuáles?	0	0
Casos Validos:	**27**	

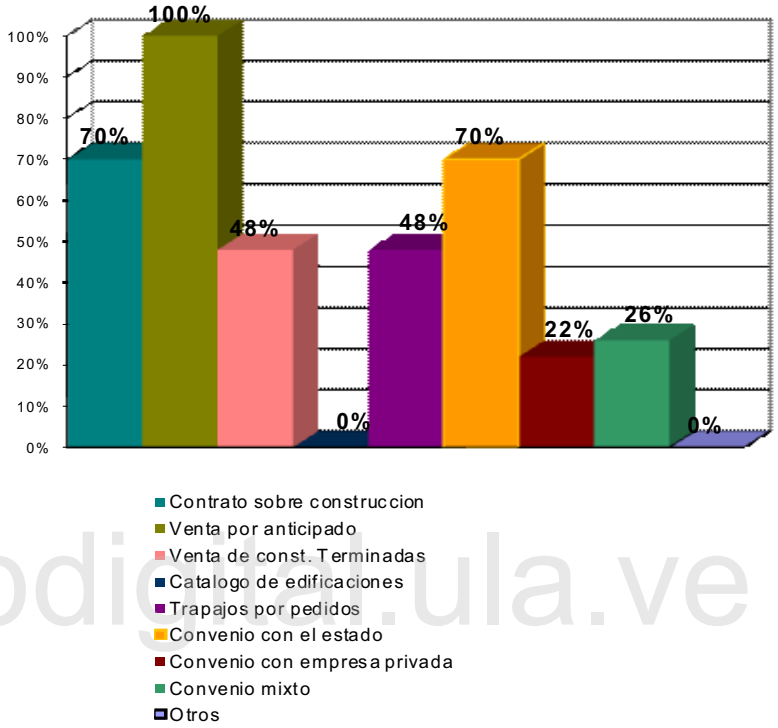
Fuente: datos tomados del instrumento aplicado por el autor (2012)

bdigital.ula.ve

Según los datos expuestos en la tabla 2, la totalidad de las constructoras tomadas como unidad de análisis utilizan como modalidad para vender sus obras la venta por anticipado de la obra a construir. Por otro lado, en un 70% emplean el contrato sobre obra en construcción, en un 48% la venta de construcciones terminadas, en otro 48% los trabajos por pedido, en un 70% en convenio con el estado, en un 26% el convenio mixto, es decir, que realizan acuerdos con empresas del estado y empresas privadas y en un 22% solo convenios con el sector privado.

Esto demuestra que las modalidades de venta utilizadas por las empresas constructoras dependen en líneas generales del tipo de cliente y del proyecto a realizar, es decir, que dependiendo de estos factores se llegan a acuerdos que beneficien a ambas partes, además, es importante destacar que las mismas trabajan independientemente con la empresa privada o pública, por lo que según argumentaciones de los encuestados cada obra es distinta en su forma, contenido y ubicación.

Gráfico 2. Modalidades para vender las obras



bdigital.ula.ve

Fuente: Datos tomados de la tabla 2.

Tabla 3. Origen del capital

Alternativas	Frecuencias	
	Absoluta	**%**
Recursos propios	27	100
Financiamiento del Estado	20	74
Financiamiento privado	13	48
Otro ¿Cuál?	0	0
Casos Validos	**27**	

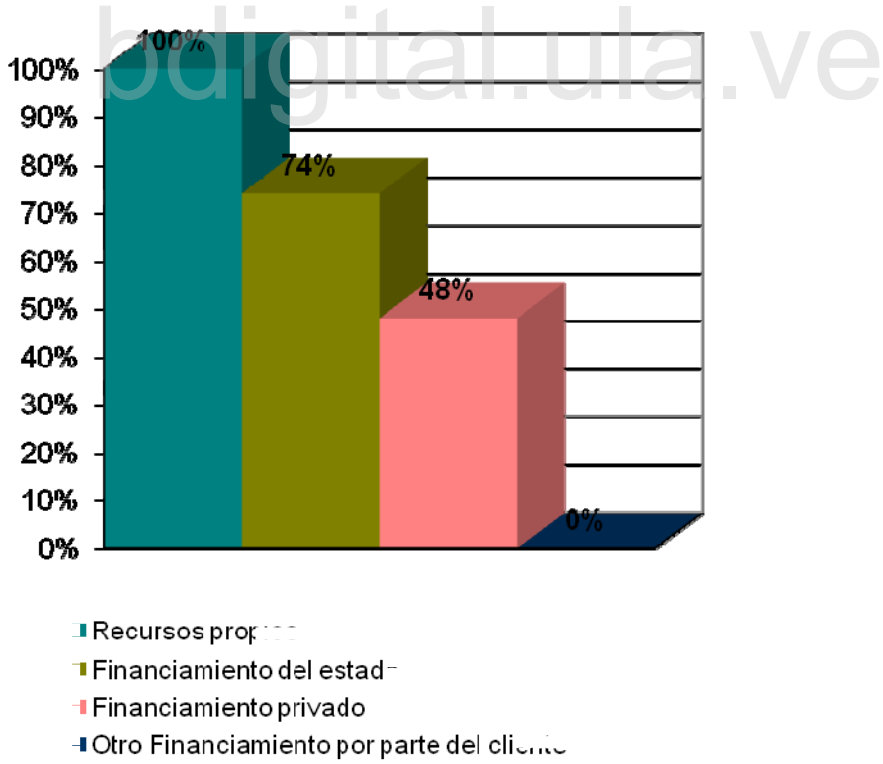
Fuente: datos tomados del instrumento aplicado por el autor (2012)

Tal como se observa en la tabla 3, el 100% de los encuestados indicó que el origen del capital de su constructora en un principio es a través de los

recursos propios, es decir, que al momento de crear la constructora deben contar con un capital propio para obtener una base económica fuerte para empezar con sus operaciones, lo que dificulta en un principio la constitución de la misma, sin embargo, un 74% de éstos señaló que una vez en funcionamiento utilizan el financiamiento del Estado para incrementar dicho capital, asimismo un 48% señaló que utilizan el financiamiento privado por parte del cliente, es decir, que utilizan los aportes realizados por el comprador de la obra como capital.

Lo que demuestra que las empresas constructoras del municipio Trujillo tratan en lo posible de contar con un capital que les permita mantenerse como una empresa competitiva dentro del mercado actual al que pertenecen.

Gráfico 3. Origen del capital



Fuente: Datos tomados de la tabla 3.

bdigital.ula.ve

Tabla 4. Perfil de la constructora según el tipo de obra

Alternativas	Frecuencias	
	Absoluta	**%**
Construcción de complejos habitacionales	8	30
Obras civiles (carreteras, caminerías, canchas deportivas)	18	67
Construcción y acabado de edificios comerciales	20	74
Diseño y construcción de material prefabricado	4	15
Venta y distribución de materiales de construcción	6	22
Alquiler de Maquinaria de construcción	14	52
Otro ¿Cuál?	0	0
Casos Validos	**27**	

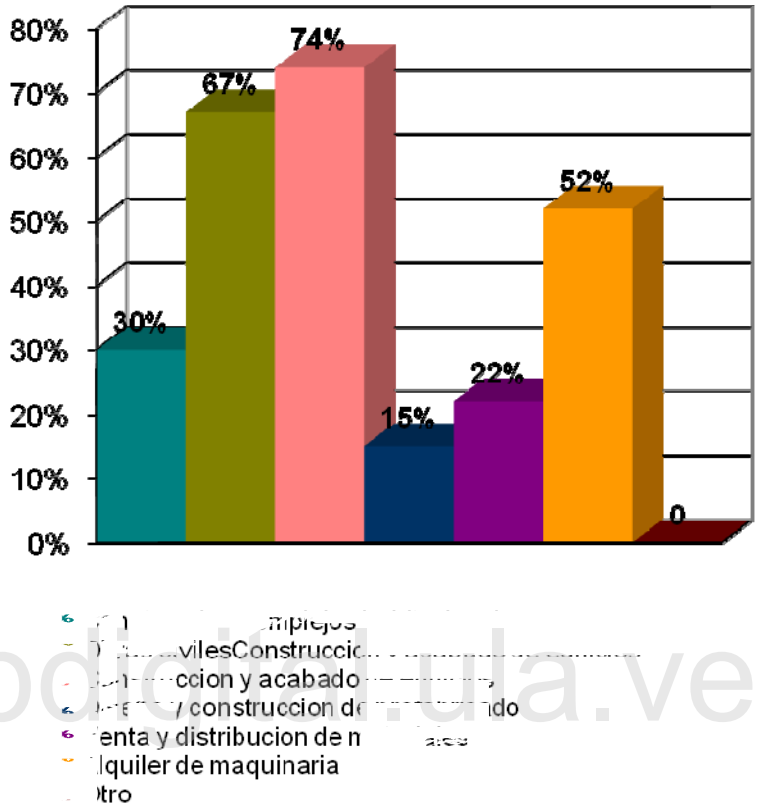
Fuente: datos tomados del instrumento aplicado por el autor (2012)

Según la opinión de los encuestados, en un 74% la construcción y acabado de edificios comerciales es la obra que define el perfil de la empresa; mientras que en un 67% es definido por obras civiles (carreteras, caminerías, canchas deportivas), en un 52% por el alquiler de Maquinaria de construcción, en un 30% la construcción de complejos habitacionales, un 22% la venta y distribución de materiales de construcción y en un 15% el diseño y construcción de material prefabricado.

bdigital.ula.ve

Estos datos permiten evidenciar que el perfil de estas empresas está debidamente establecido dentro del ramo de la construcción, pues todos estos aspectos definen la gama de servicios que engloba este sector empresarial. Además se observó que a pesar de que muchas se dedican a la construcción y acabado de edificios comerciales un gran porcentaje de estas elaboran obras civiles.

Gráfico 4. Perfil de la constructora según el tipo de obra



Fuente: Datos tomados de la tabla 4.

Tabla 5. Frecuencia en la construcción de obras

Alternativas	Siempre		Algunas veces		Nunca	
	Frecuencia		Frecuencia		Frecuencia	
	Abs.	%	Abs.	%	Abs.	%
Menos de 1 año	0	0	0	0	3	11
De 1 a 3 años	19	70	8	30	0	0
De 3 a 6 años	0	0	12	44	5	19
Más de 6 años	0	0	0	0	0	0
Casos Validos:	**27**					

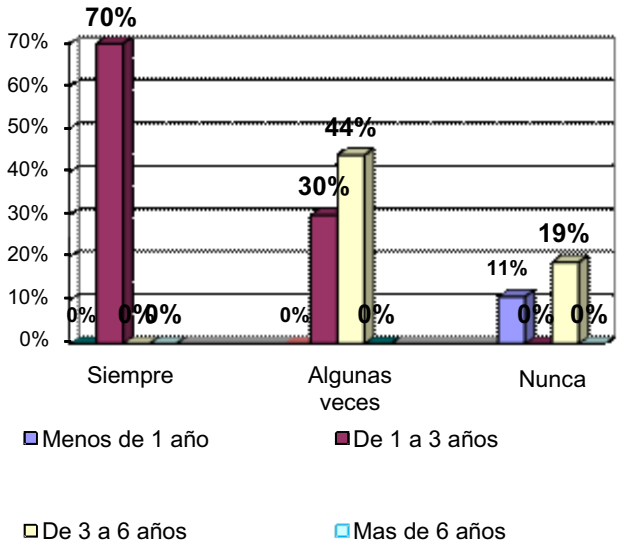
Fuente: datos tomados del instrumento aplicado por el autor (2012)

Según los datos de la tabla 5, el 70% de las constructoras del municipio Trujillo siempre emplean como frecuencia para la construcción de obras de 1 a 3 años, mientras que el 30% indicó que algunas veces frecuentan este periodo para el levantamiento de obras, asimismo, el 44% señaló que algunas veces emplean de 3 a 6 años para la construcción de sus obras, un 19% dijo que nunca han utilizado este periodo de tiempo y un 11% manifestó nunca emplear menos de 1 año para la conclusión de sus obras.

Por lo que se puede decir que el plazo que mayormente es frecuentado para el levantamiento y conclusión de las obras realizadas por las empresas constructoras del municipio Trujillo es de 1a 3 años porque las mayorías de las construcciones realizadas por estas son pequeñas, por otra parte dependiendo del tipo de obra podrían abarcar un poco más hasta alcanzar los 6 años.

bdigital.ula.ve

Gráfico5. Frecuencia en la construcción de obras



Fuente: Datos tomados de la tabla 5.

II parte. Administración del efectivo

Tabla 6. Motivos importantes para mantener el efectivo

Alternativas	Muy importante		Importante		Poco importante		Nada importante	
	Frecuencia		Frecuencia		Frecuencia		Frecuencia	
	Abs	%	Abs	%	Abs.	%	Abs	%
Hacer frente a pagos que surgen en el curso normal del negocio	19	70	8	30	0	0	0	0
Aprovechar oportunidades de buenos negocios que pudieran surgir	11	41	16	59	0	0	0	0
Mantener un colchón de seguridad o amortiguador para hacer frente a necesidades de efectivo no esperadas	14	52	0	0	0	0	0	0
Urgencias o cualquier otra contingencia	0	0	21	78	0	0	0	0
Otros: Evitar la descapitalización	3	11	0	0	0	0	0	0
Casos Validos:	**27**							

Fuente: datos tomados del instrumento aplicado por el autor (2012)

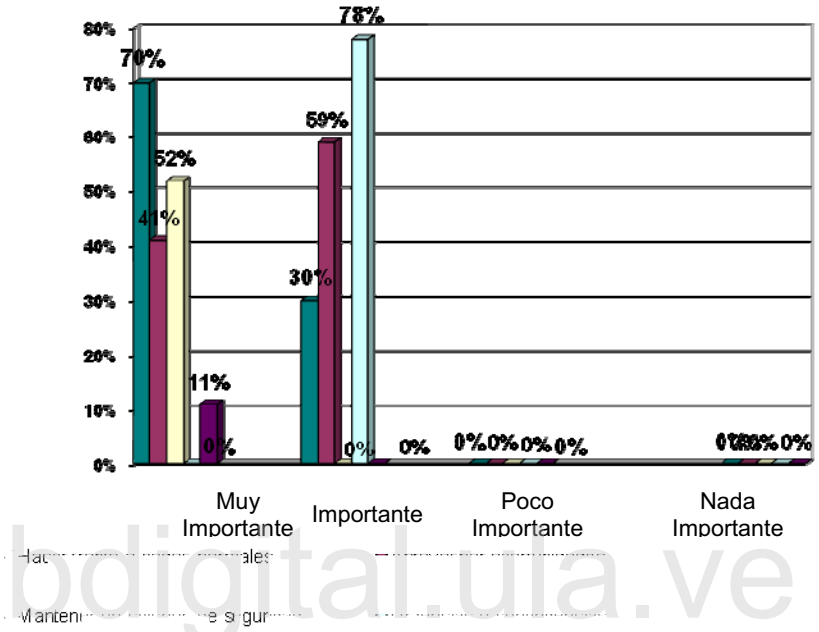
bdigital.ula.ve

Según los resultados obtenidos al ítem 6, el 78% de los encuestados considera que las urgencias o cualquier otra contingencia es un motivo importante para mantener el efectivo, de igual modo el 70% indicó que es muy importante hacer frente a pagos que surgen en el curso normal del negocio, mientras que para el 30% este es un motivo importante. Por otro lado, un 59% considera que aprovechar oportunidades de buenos negocios que pudieran surgir es un motivo importante y el 41% lo considera muy importante, asimismo para un 52% de las empresas constructoras es muy importante mantener un colchón de seguridad o amortiguador para hacer frente a necesidades de efectivo no esperadas.

Es decir, que mantener el efectivo es un factor determinante para la garantía de las operaciones corrientes de una empresa, ya que al contar con este se pueden asegurar pagos inmediatos así como el cumplimiento

efectivo de otras actividades tanto operativas como financieras que requieran la presencia de efectivo dentro de la empresa.

Gráfico 6. Motivos importantes para mantener el efectivo.



bdigital.ula.ve

Fuente: Datos tomados de la tabla 6.

Tabla 7. Técnicas para el manejo del efectivo

Alternativas	Frecuencias	
	Absoluta	**%**
Flotación de cobro (retraso en la deducción de los pagos)	4	15
Flotación de desembolso (retraso en el retiro de cuentas)	0	0
Aceleración de cobro	19	70
Demora en los desembolsos	14	52
Otro ¿Cuál?	0	0
Casos Validos:	**27**	

Fuente: datos tomados del instrumento aplicado por el autor (2012)

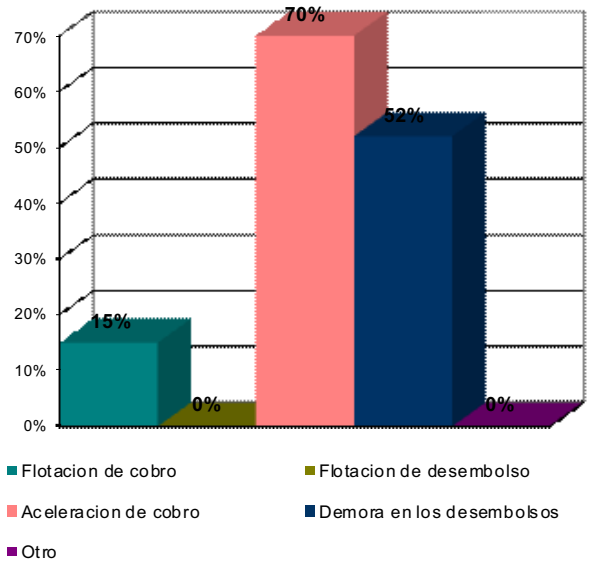
Los datos de la tabla 7, indican que en un 70% las empresas constructoras del municipio Trujillo utilizan la técnica de aceleración de cobro

para el manejo del efectivo, en un 52% la demora en los desembolsos y en un 15% la flotación de cobro (retraso en la deducción de los pagos).

En tal sentido, se puede evidenciar que no utilizan la flotación del desembolso dentro de las técnicas para administrar el efectivo, pero si utilizan técnicas tales como la aceleración del cobro, la demora en los desembolsos y la flotación de cobro, las cuales según Madroño (2003) permiten disminuir o minimizar las necesidades de financiamiento negociado de la empresa, aprovechando ciertos defectos de los sistemas de cobros y pagos, y de esta manera poder mantener fluidez de efectivo para afrontar las necesidades de la empresa. Lo que le permite a las empresas constructoras una ventaja a través de la administración del efectivo como recurso liquido, además, se puede decir que a través de estas técnicas las empresas constructoras cumplen con los principios básicos del manejo del efectivo como lo son la búsqueda del incremento de las entradas de dinero, la aceleración de las mismas y el retraso en los pagos, pagando las cuentas en el momento de su vencimiento

bdigital.ula.ve

Gráfico 7. Técnicas para el manejo del efectivo



Fuente: Datos tomados de la tabla 7.

Tabla 8. Técnicas para el análisis del efectivo

Alternativas	Frecuencias	
	Absoluta	**%**
Análisis de razones financieras	11	41
Análisis del ciclo de caja	8	30
Rotación de caja	3	11
Saldo promedio de efectivo para actividades normales	0	0
Ahorro del tiempo administrativo	0	0
Modelo matemático de Baumol (saldo optimo de efectivo)	9	33
Modelo matemático de Miller-Orr (monto máximo de efectivo)	16	59
Análisis de la inflación	19	70
Otro ¿Cuál?	0	0
Casos Validos:	**27**	

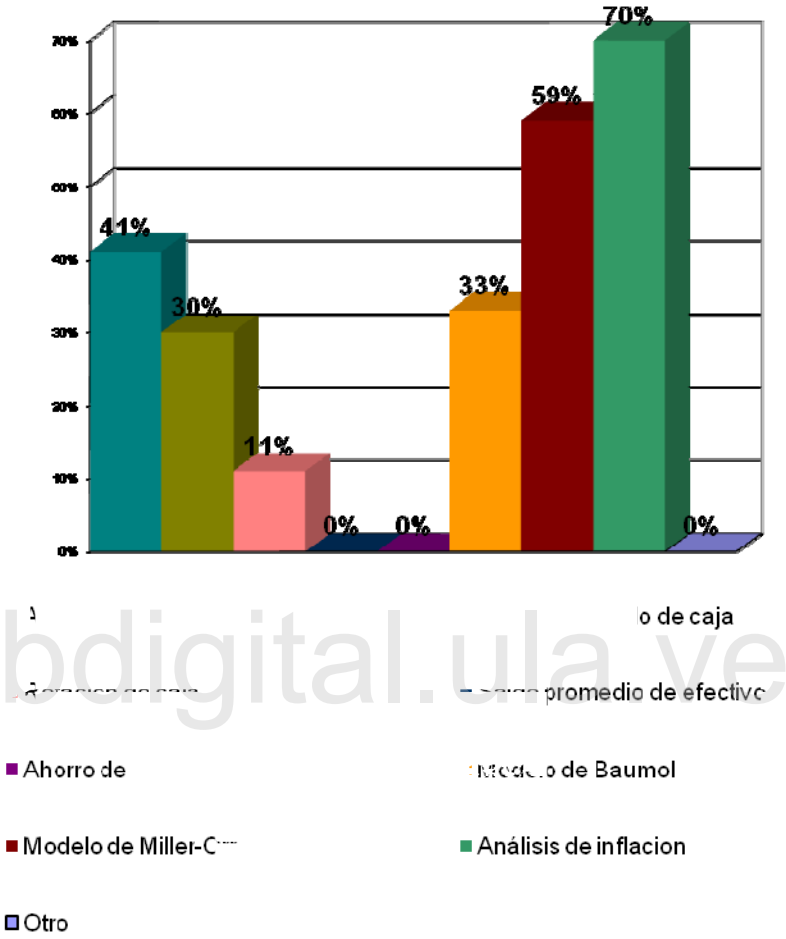
Fuente: datos tomados del instrumento aplicado por el autor (2012)

bdigital.ula.ve

Según los resultados de la tabla 8, en un 70% las empresas constructoras del municipio Trujillo han utilizado el Análisis de la inflación como técnica para el análisis del efectivo, en un 59% de las constructoras utilizan el modelo matemático de Miller-Orr (monto máximo de efectivo), en un 41% el análisis de razones financieras, por otro lado en un 33% el modelo matemático de Baumol (saldo optimo de efectivo), en un 30% el análisis del ciclo de caja y un 11% la rotación de caja.

Estos datos demuestran que las empresas constructoras adaptan el análisis del efectivo a las circunstancias que se presenten con relación al manejo del dinero de la organización, empleando en la mayoría de las veces el análisis de la inflación tratando de disminuir los costos y manteniendo precios competitivos, y de esta manera poder obtener beneficios que le generen mayor disponibilidad de efectivo y por ende máximos ingresos.

Gráfico 8. Técnicas para el análisis del efectivo



bdigital.ula.ve

Fuente: Datos tomados de la tabla 8.

Tabla 9. Planificación del lapso de tiempo para el cobro de las cuentas por cobrar

Alternativas	Frecuencias	
	Absoluta	**%**
Si	27	100%
No	0	0
Total:	**27**	**100%**

Fuente: datos tomados del instrumento aplicado por el autor (2012)

Tabla 9.1 Aspectos considerados para estipular el tiempo de cobro

Alternativas	Frecuencias	
	Absoluta	**%**
Monto del crédito	27	100%
Tipo de cliente	16	59
Otros: Tipo de obra	2	7
Casos Validos:	**27**	

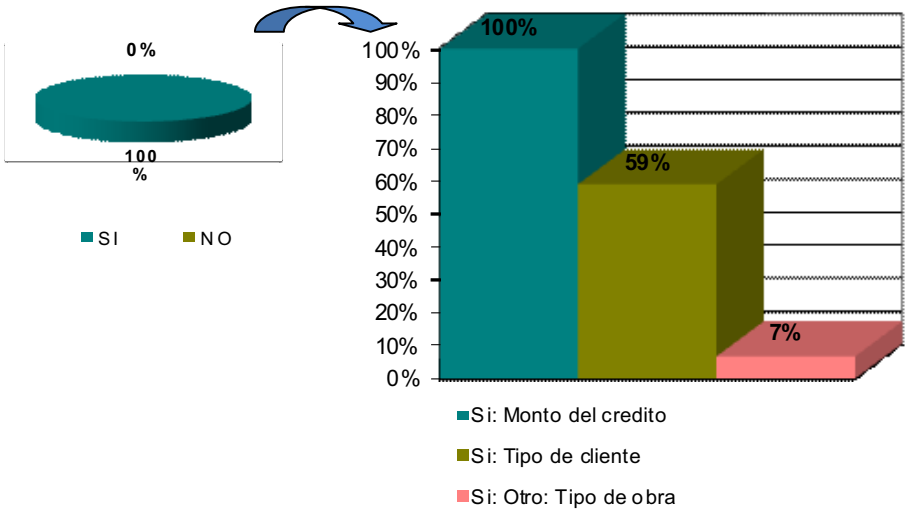
Fuente: datos tomados del instrumento aplicado por el autor (2012)

Los datos de la tabla 9, indican que en un 100% las empresas constructoras que funcionan en el municipio Trujillo, si planifican el lapso de tiempo para el cobro de las cuentas por cobrar. A su vez, Los datos de la tabla 9.1, indican que en un 100% las empresas que planifican el lapso de tiempo para el cobro de las cuentas por cobrar consideran el monto del crédito, en un 59% el tipo de cliente y en un 7% el tipo de obra.

bdigital.ula.ve

Lo que demuestra que las empresas constructoras del municipio Trujillo, si están aplicando estos aspectos al momento de planificar el cobro de las cuentas contraídas con terceros.

Gráfico 9. Aspectos considerados para estipular el tiempo de pago



Fuente: Datos tomados de la tablas 9 y 9.1

Tabla 10. Planificación del lapso de tiempo para el pago de obligaciones

Alternativas	Frecuencias	
	Absoluta	**%**
SI	26	96
NO	1	4
Total	**27**	**100**

Fuente: datos tomados del instrumento aplicado por el autor (2012)

En la tabla 10, se puede visualizar que en un 96% las empresas constructoras del municipio Trujillo si planifican el lapso de tiempo para el pago de sus obligaciones y un 4% restante no lo planifica, el porcentaje que no planifica el lapso de tiempo de pago de las obligaciones se puede ver afectado por problemas con los proveedores

Tabla 10.1 Aspectos considerados para estipular el tiempo de pago de obligaciones

Alternativas	Frecuencias	
	Absoluta	**%**
Monto de la deuda	24	92
Tipo de proveedor	15	58
Tipo de obra	0	0
Otros	0	0
Casos Validos	**26**	

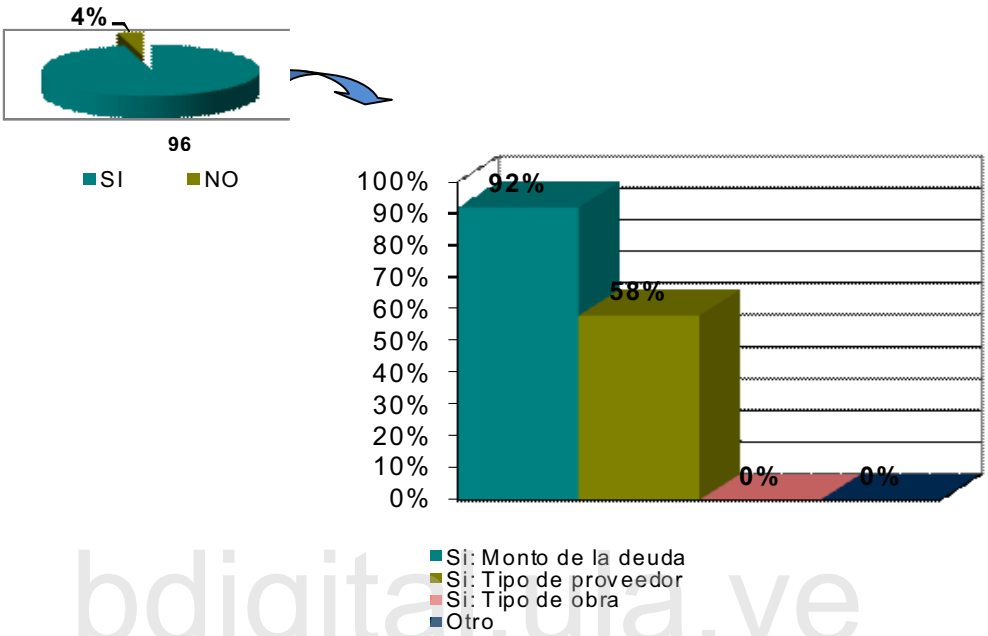
Fuente: datos tomados del instrumento aplicado por el autor (2012)

bdigital.ula.ve

Los datos de la tabla 10.1, indican que en un 92% de las 26 empresas constructoras que planifican el lapso de tiempo para el pago de sus obligaciones consideran aspectos como el monto de la deuda y en un 58% de estos el tipo de proveedor.

Aspectos que son considerados significativos para el control del tiempo de pago de las obligaciones contraídas con sus proveedores, de igual modo se le debe establecer un buen lapso de tiempo de pago en donde el vencimiento coincida con el déficit pronosticado y de esta manera evitar situación que puedan generar mayor inversión o pago de intereses moratorios.

Gráfico 10. Aspectos considerados para estipular el tiempo de pago de obligaciones



bdigital.ula.ve

Fuente: Datos tomados de las tablas 10 y 10.1

Tabla 11. Estrategias para administrar el ciclo de conversión del efectivo

Alternativas	Frecuencias	
	Absoluta	%
Rotar el inventario	7	26
Cobrar las cuentas tan pronto como sea posible sin pérdida de ventas	20	74
Administrar los tiempos de envió, procesamiento y compensación para reducirlos cuando se cobre	0	0
Pagar las cuentas tan lento como sea posible	0	0
Casos Validos:	**27**	

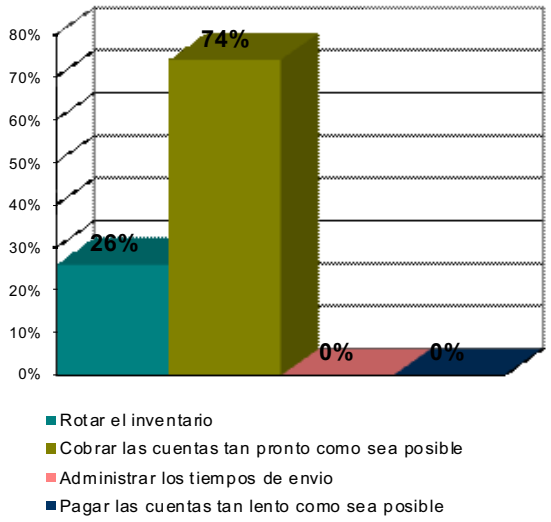
Fuente: datos tomados del instrumento aplicado por el autor (2012)

Según los datos obtenidos al ítem 11, en un 74% de las empresas constructoras, cobrar las cuentas tan pronto como sea posible sin pérdida de ventas es la estrategia mayormente aplicada para administrar el ciclo de conversión del efectivo y en un 7% rotar el inventario.

Esto demuestra que la percepción segura y oportuna de los pagos o compromisos adquiridos con sus clientes es una excelente estrategia para la administración del ciclo de conversión del efectivo, además de que esta técnica es generada a través de una venta, por lo que asegura la rotación del inventario manteniendo a su vez un flujo constante en las actividades productivas y financieras de la empresa. Por otra parte no utilizan las otras técnicas que por lo general lo que les impide reutilizar el efectivo antes de cumplir con obligaciones, tardando los pagos tan lento como sea posible sin dañar la calificación de crédito de la empresa.

Gráfico 11. Estrategias para administrar el ciclo de conversión del efectivo

bdigital.ula.ve



Fuente: Datos tomados de la tabla 11.

Tabla 12. Estrategias para acelerar las entradas de efectivo

Alternativas	Frecuencias	
	Absoluta	**%**
Incrementar las ventas al contado	12	44
Reducir los plazos de crédito	0	0
Acelerar las cobranzas	19	70
Otras	0	0
Casos Validos:	**27**	

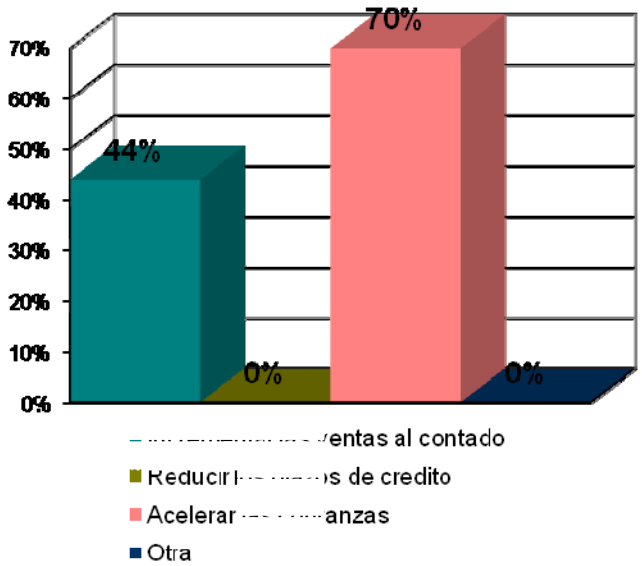
Fuente: datos tomados del instrumento aplicado por el autor (2012)

Según la opinión del 70% de los encuestados, las empresas constructoras del municipio Trujillo, aseguran la entrada de efectivo a través de la aceleración de las cobranzas, y en un 44% con el incremento de las ventas al contado.

Es decir, que hasta ahora estas son las estrategias que les brindan mayor seguridad para incrementar la entrada de efectivo y a la vez mantienen un colchón de seguridad o amortiguador para hacer frente a necesidades de efectivo no esperadas, por otra parte no reducen los plazos de crédito lo que podría tener una desventaja a largo plazo al momento de percibir el efectivo.

bdigital.ula.ve

Gráfico 12. Estrategias para acelerar las entradas de efectivo



Fuente: Datos tomados de la tabla 12

Tabla 13. Estrategias para disminuir las salidas de efectivo

Alternativas	Frecuencias	
	Absoluta	**%**
Aumentar las compras de insumos y materiales a crédito	27	100
Aprovechar promociones y descuentos de los proveedores	9	33
Otro ¿Cuál?	0	0
Casos Validos:	**27**	

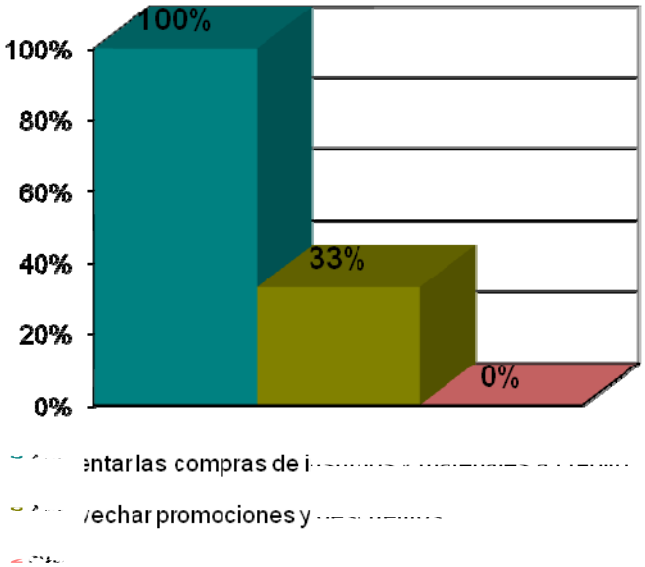
Fuente: datos tomados del instrumento aplicado por el autor (2012)

Según la totalidad de los encuestados, el 100% plantean que cuándo las empresas constructoras del municipio Trujillo, requieren disminuir las salidas de efectivo, aumentan las compras de insumos y materiales a crédito, y en un 33% aprovechan promociones y descuentos de los proveedores.

Estos demuestra que en caso de requerir disminuciones de salida de efectivo que pueda afectar el capital de la empresa constructora, las estrategias antes señaladas han resultado efectiva, sin limitar el perfecto curso de actividades de la empresa y poder incrementar sus inventarios.

bdigital.ula.ve

Gráfico 13. Estrategias para disminuir las salidas de efectivo



Fuente: Datos tomados de la tabla 13.

III Parte. Administración de cuentas por cobrar

Tabla 14. Información solicitada para el otorgamiento de créditos

Alternativas	Frecuencias	
	Absoluta	**%**
Estados financieros del cliente	27	100
Clasificaciones e informes de crédito anteriores	6	22
Referencias bancarias	0	0
La verificación mercantil por la propia experiencia de la empresa	19	70
Otro: Datos personales del cliente, cedula de identidad.	11	41
Casos Validos:	**27**	

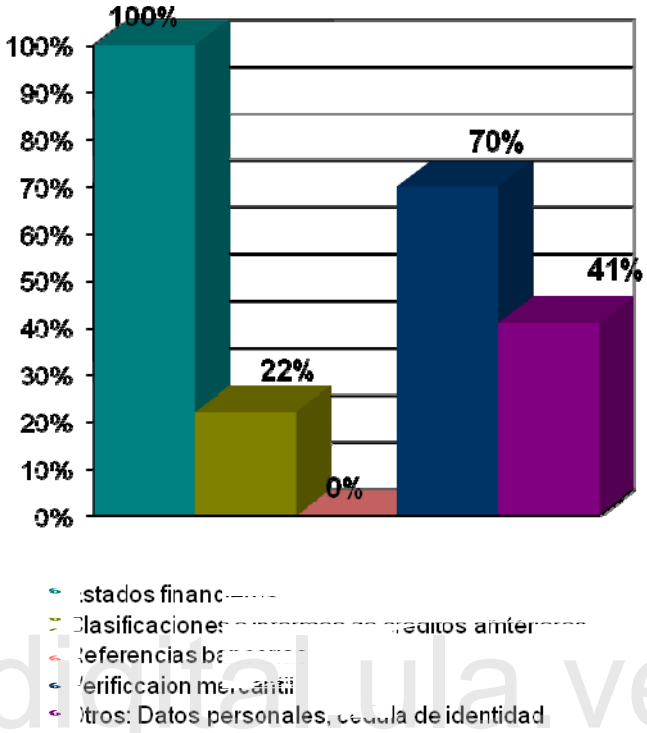
Fuente: datos tomados del instrumento aplicado por el autor (2012)

En relación a las cuentas por cobrar, el 100% de los encuestados señalo que para el otorgamiento de créditos la información que la empresa solicita a sus clientes generalmente son los estados financieros, en un 70% las constructoras solicitan además la verificación mercantil por la propia experiencia de la empresa, en un 41% señalaron que también solicitan los datos personales, cedula de identidad, y en un 22% clasificaciones e informes de créditos anteriores.

bdigital.ula.ve

Estos resultados obedecen a que a pesar de que las políticas para obtener información del cliente no son muy rigurosas, toda esta información es relevante para que las empresas constructoras puedan tener un aval con que respaldar el crédito que están otorgando, tomando en cuenta desde información presentada por los estados financieros hasta obviamente los datos personales del mismo, pudiendo así evaluar las condiciones del crédito y tomar las decisiones pertinentes para establecer otros elementos como plazos de pago, monto del crédito, entre otros.

Gráfico 14. Información solicitada para el otorgamiento de créditos



bdigital.ula.ve

Fuente: Datos tomados de la tabla 14

Tabla 15. Aspectos analizados al momento de otorgar créditos

Alternativas	Frecuencias	
	Absoluta	**%**
Carácter moral del cliente	0	0
Antecedentes crediticios del cliente	0	0
Posición financiera	12	44
Activos que el cliente puede ofrecer como garantía	10	37
Condiciones del crédito	27	100
Otro ¿Cuál?	0	0
Casos Validos:	**27**	

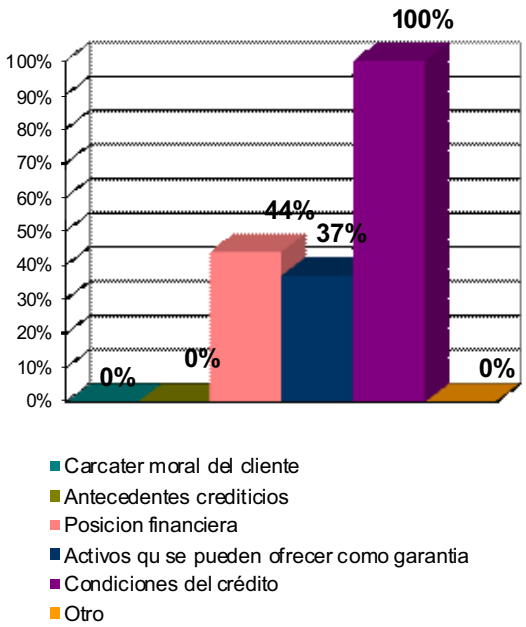
Fuente: datos tomados del instrumento aplicado por el autor (2012)

Ante la interrogante 15, el 100% de los encuestados indicó que entre los aspectos analizados por la empresa al momento de otorgar créditos se considera relevante las condiciones del crédito, asimismo un 44% señaló la posición financiera y un 37% los activos que el cliente pueda ofrecer como garantía.

Es decir que, para la empresa es prioritario contar con un sistema de información que le permita analizar aspectos relacionados con la capacidad del cliente a cumplir con sus obligaciones, puesto que es necesario contar con una garantía que brinde seguridad del cumplimiento de la obligación contraída. Pero sin embargo no toman en cuenta los antecedentes crediticios del cliente los cuales son una de las mejores maneras para saber el manejo de las finanzas del cliente en el pasado y hacer un juicio previo al momento de otorgar el crédito en cuanto a la capacidad y responsabilidad de pago del cliente.

bdigital.ula.ve

Gráfico 15. Aspectos analizados al momento de otorgar créditos



Fuente: Datos tomados de la tabla 15.

Tabla 16. Implementa la constructora políticas para el manejo de las cuentas por cobrar

Alternativas	Frecuencias	
	Absoluta	**%**
SI	27	100
NO	0	0
Total:	**27**	**100**

Fuente: datos tomados del instrumento aplicado por el autor (2012)

Según los datos de la tabla 16, en un 100% las constructoras del municipio Trujillo si implementan políticas para el manejo de las cuentas por cobrar, lo que le ayuda a las mismas a establecer los estándares de los créditos otorgados a los clientes de manera eficiente.

Tabla 16.1 Políticas implementadas por la constructora para el manejo de las cuentas por cobrar

bdigital.ula.ve

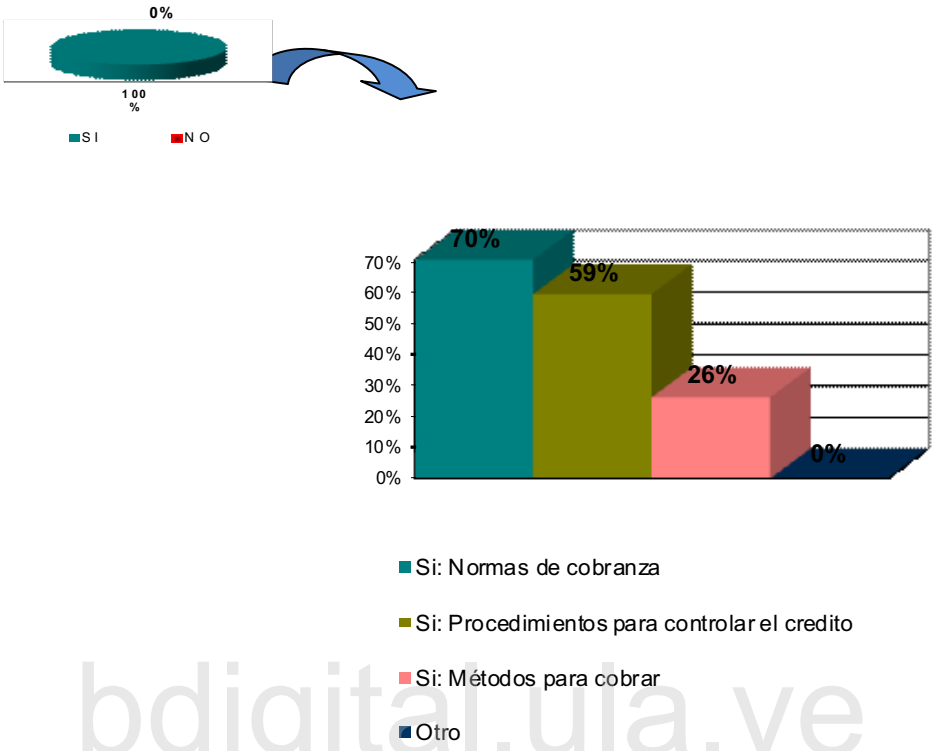
Alternativas	Frecuencias	
	Absoluta	**%**
Normas de Cobranza	19	70
Procedimientos para controlar el crédito	16	59
Métodos para cobrar las cuentas de crédito	7	26
Otra	0	0
Casos Validos:	**27**	

Fuente: datos tomados del instrumento aplicado por el autor (2012)

Los datos de la tabla 16.1, indican que en un 70% de las empresas constructoras del municipio Trujillo que implementan políticas para el manejo de las cuentas por cobrar establecen normas de cobranza, en un 59% realizan procedimientos para controlar el crédito y en un 26% aplican métodos para cobrar las cuentas de crédito.

Lo que permite evidenciar que las empresas analizadas consideran significativo contar con políticas que le aseguren el manejo efectivo de las cuentas por cobrar, de esta manera obtener una solución óptima que maximice sus utilidades

Gráfico 16. Políticas para el manejo de las cuentas por cobrar



bdigital.ula.ve

Fuente: Datos tomados de la tablas 16 y 16.1

Tabla 17. Frecuencia en el uso de técnicas para el cobro de créditos

Alternativas	**Siempre**		**Algunas veces**		**Nunca**	
	Frecuencias		**Frecuencias**		**Frecuencias**	
	Abs.	**%**	**Abs.**	**%**	**Abs.**	**%**
Llamadas telefónicas	5	19	22	81	0	0
Cartas	0	0	27	100	0	0
Visitas personales	11	41	16	59	0	0
Empleo de agencias de cobranza	0	0	0	0	27	100
La acción legal	0	0	13	48	14	52
Otro: Firma de documentos para acordar plazos	3	11	0	0	0	0
Casos Validos:	**27**					

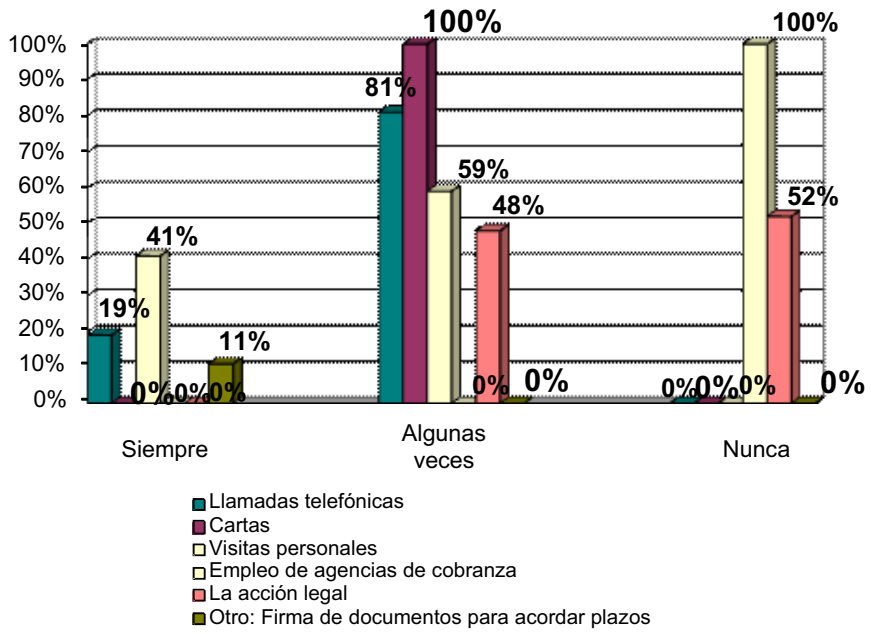
Fuente: datos tomados del instrumento aplicado por el autor (2012)

Según los datos aportados por el 100% de los encuestados algunas veces usan las cartas como técnicas para cobrar las cuentas de crédito de las empresas constructoras, de igual manera el 100% señaló que nunca emplean agencias de cobranza. Ahora bien, en un 81% de estas empresas también utilizan algunas veces las llamadas telefónicas, en un 19% siempre utilizan esta técnica. En cuanto a las visitas personales, el 59% dijo que algunas veces hacen uso de las mismas y el 41% siempre. Por otro lado, el 52% señaló que nunca han usado la acción legal, un 48% opinión que algunas veces y un 11% manifestó que firman documentos para acordar plazos.

Estas respuestas obedecen a que las empresas utilizan técnicas para cobrar las cuentas de crédito, las mismas son implementadas de acuerdo a las necesidades de la empresa, por lo que cada una de ellas considera la más adecuada y la frecuencia de uso.

bdigital.ula.ve

Gráfico 17. Frecuencia en el uso de técnicas para el cobro de créditos



Fuente: Datos tomados de la tabla 17.

Tabla 18. Parámetros de la estructura de las políticas de crédito

Alternativas	Frecuencias	
	Absoluta	**%**
Estándares de crédito	10	37
Solicitudes para el suministro de estados financieros del cliente	18	67
Análisis de la capacidad crediticia del cliente	0	0
Otro ¿Cuál?	0	0
Casos Validos:	**27**	

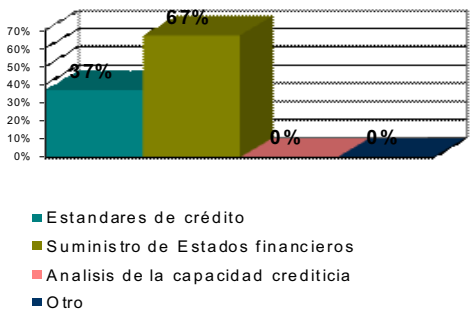
Fuente: datos tomados del instrumento aplicado por el autor (2012)

Los datos expuestos en la tabla 18, indican que en un 67% las empresas constructoras incluyen en su estructura de políticas de crédito las solicitudes para el suministro de estados financieros del cliente y en un 37% estándares de crédito.

Esto demuestra que las empresas implementan políticas de crédito a través de las cuales puedan constituir una base cuantitativa para la selección de clientes, es decir, conocer la estabilidad financiera y referencial de los solicitantes del crédito y con ello poder tener un mejor control y alcance de estos para hacer efectivo el cobro de los mismos

bdigital.ula.ve

Gráfico 18. Parámetros de la estructura de las políticas de crédito



Fuente: Datos tomados de la tabla 18.

Tabla 19. Condiciones de pago para las cuentas por cobrar

Alternativas	Frecuencias	
	Absoluta	**%**
Descuento por pronto pago	27	100
Periodo de descuento por pronto pago	11	41
Periodo de crédito	0	0
Otro ¿Cuál?	0	0
Casos Validos:	**27**	

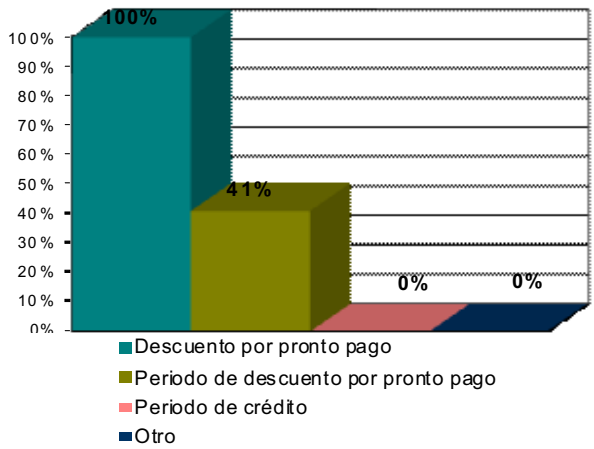
Fuente: datos tomados del instrumento aplicado por el autor (2012)

El 100% de los encuestados, indicó que las empresas constructoras de municipio Trujillo emplean condiciones de cobro para las cuentas como el descuento por pronto pago, asimismo un 41% señalo la implementación de periodos de descuento por pronto pago.

Lo que demuestra que las condiciones de crédito ayudan a la empresa a obtener mayores clientes, sin embargo las empresas constructoras no implementan un periodo de crédito determinado cuando es primordial al momento de establecer las condiciones de crédito, podría traer como consecuencia la aparición de cuentas incobrables o el aumento de las cuentas por cobrar.

bdigital.ula.ve

Gráfico 19. Condiciones de cobro para las cuentas por cobrar



Fuente: Datos tomados de la tabla 19.

Tabla 20. Tiene la empresa definidas las formas de supervisión de créditos

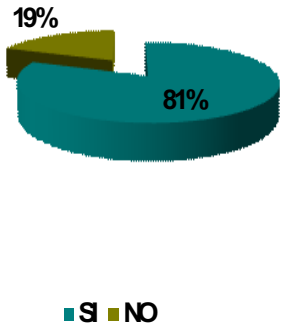
Alternativas	Frecuencias	
	Absoluta	**%**
SI	22	81
NO	5	19
Total:	27	100

Fuente: datos tomados del instrumento aplicado por el autor (2012)

Los datos de la tabla 20, indican que en un 81% las empresas constructoras del municipio Trujillo tienen definidas las formas de supervisión de créditos y un 19% respondió que no, lo que puede representar una desventaja para el cobro efectivo de estos, pudiendo generar conflictos financieros que pongan en riesgo la estabilidad económica de dichas empresas, ya que la revisión constante de las cuentas por cobrar de una empresa son importantes para determinar si los clientes están pagando de acuerdo con las condiciones establecidas en el crédito.

bdigital.ula.ve

Gráfico 20. Tiene la empresa definidas las formas de supervisión de créditos



Fuente: Datos tomados de la tabla 20.

IV. Parte administración de inventarios

Tabla 21. Tipo de inventario utilizado para la administración del inventario

Alternativas	Frecuencias	
	Absoluta	**%**
Inventarios de materia prima	12	44
Inventarios de Productos en Proceso	10	37
Inventarios de Productos Terminados (obras)	27	100
Inventarios de Materiales y Suministros	27	100
Casos Validos:	**27**	

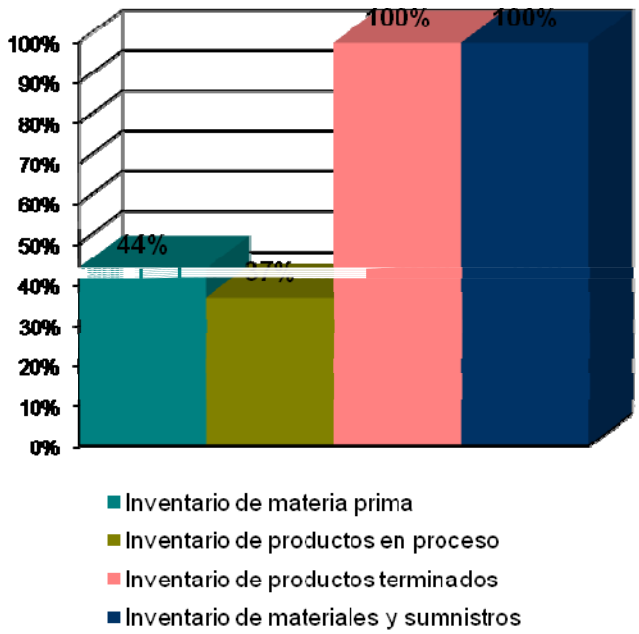
Fuente: datos tomados del instrumento aplicado por el autor (2012)

Según los datos obtenidos al ítem 21, la totalidad de las empresas constructoras del municipio Trujillo utilizan los inventarios de productos terminados (obras) y los inventarios de materiales y suministros, además de ello, en un 44% hacen uso del inventario de materia prima y en un 37% el de productos en proceso.

bdigital.ula.ve

En tal sentido, se puede deducir que las empresas constructoras administran sus inventarios de acuerdo a las necesidades de cada organización y de acuerdo al tipo de proyectos (obras) que estén desarrollando para un momento determinado, dando así la relevancia apropiada a cada uno de los tipos de inventario útiles para controlar la materia prima, producción en proceso, obras terminadas y otros materiales que utilicen dichas empresas en su proceso productivo. Por otro lado, se observó que muchas de las empresas no llevan él inventario de materias primas, siendo éste uno de los más importantes, ya que lo asimilan más como inventarios de materiales y suministros.

Gráfico 21. Tipo de inventario utilizado para la administración del inventario



bdigital.ula.ve

Fuente: Datos tomados de la tabla 21.

Tabla 22. Ventajas que proporciona la administración eficiente del inventario

Alternativas	Frecuencias	
	Absoluta	**%**
Determinar la inversión óptima de inventarios	20	74
Hacer coincidir los intereses y posibilidades de producción	0	0
Rotar adecuadamente las existencias	27	100
Contar con las existencias suficientes para hacer frente a las demandas	19	70
Eliminar la posibilidad de detener la producción	27	100
Casos Validos:	**27**	

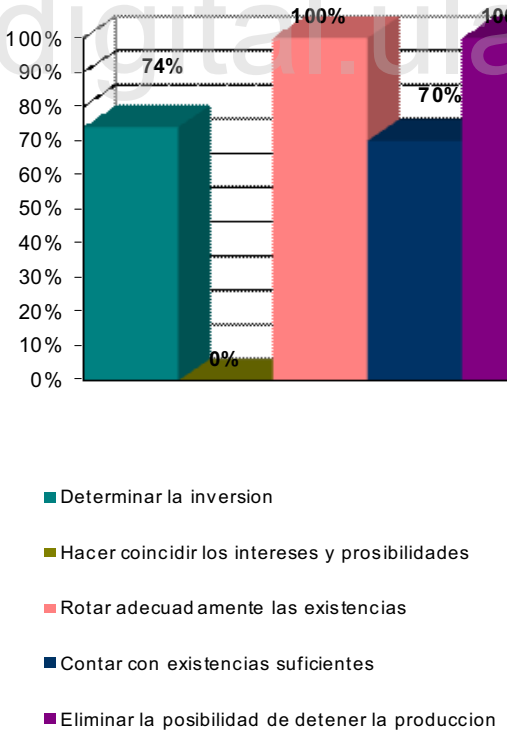
Fuente: datos tomados del instrumento aplicado por el autor (2012)

Los datos de la tabla 22, señalan que para el 100% de las empresas constructoras, rotar adecuadamente las existencias y eliminar la posibilidad

de detener la producción, son ventajas que proporciona la administración eficiente del inventario, además en un 74% consideran como ventaja determinar la inversión óptima de inventarios y en un 70% contar con las existencias suficientes para hacer frente a las demandas.

Lo que permite determinar que la administración eficiente de los inventarios es una ventaja que le permite un manejo adecuado del registro, de la rotación y evaluación del inventario de acuerdo a cómo se clasifique y qué tipo de inventario tenga la empresa

Gráfico 22. Ventajas que proporciona la administración eficiente del inventario



bdigital.ula.ve

Fuente: Datos tomados de la tabla 22.

Tabla 23. Políticas formales para administrar el inventario

Alternativas	Frecuencias	
	Absoluta	**%**
SI	23	85
NO	4	15
Total:	**27**	**100**

Fuente: datos tomados del instrumento aplicado por el autor (2012)

Según los datos de la tabla 23, en un 85% las empresas constructoras del municipio Trujillo implementan políticas formales para administrar sus inventarios, y en un 15% no las aplican, esto representa una desventaja para las empresas constructoras que no aplican las políticas ya que no tiene una seguridad razonable de las necesidades de materiales exactas al momento de abastecerse y tampoco el nivel especifico de inversión en los mismos.

bdigital.ula.ve

Tabla 23.1 Contenido de la política implementada

Alternativas	Frecuencias	
	Absoluta	**%**
Estándares de niveles de inversión en inventarios	19	83
Limites de financiamiento para inventarios	0	0
Nivel de surtido de productos y materiales	0	0
Mantenimiento de las existencias	23	100
Otros	0	0
Casos Validos:	**23**	

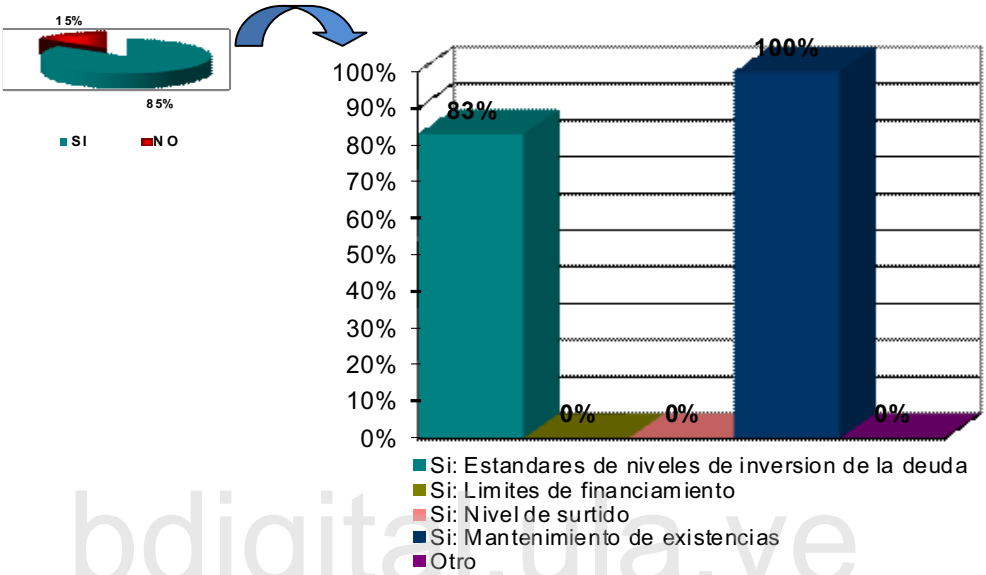
Fuente: datos tomados del instrumento aplicado por el autor (2012)

Los datos de la tabla 23.1, indican que de las 23 empresas constructoras que implementan políticas formales para administrar sus inventarios, en un 100% el contenido de estas políticas es el mantenimiento de las existencias y en un 83% los estándares de niveles de inversión en inventarios.

Destacando que estas políticas son las más significativas para las empresas constructoras puesto que les han ayudado a elevar al máximo el

rendimiento sobre la inversión, satisfaciendo las necesidades del mercado actual.

Gráfico 23. Contenido de la política implementada



bdigital.uia.ve

Fuente: Datos tomados de la tablas 23 y 23.1

Tabla 24. Costos por la administración de inventarios

Alternativas	Frecuencias	
	Absoluta	**%**
Costos de pedido	0	0
Costos por mantenimiento	22	81
Costos por almacenamiento	9	33
Costos por seguros	23	85
Costos por dinero invertido	0	0
Otro ¿Cuál?	0	0
Casos Validos:	**27**	

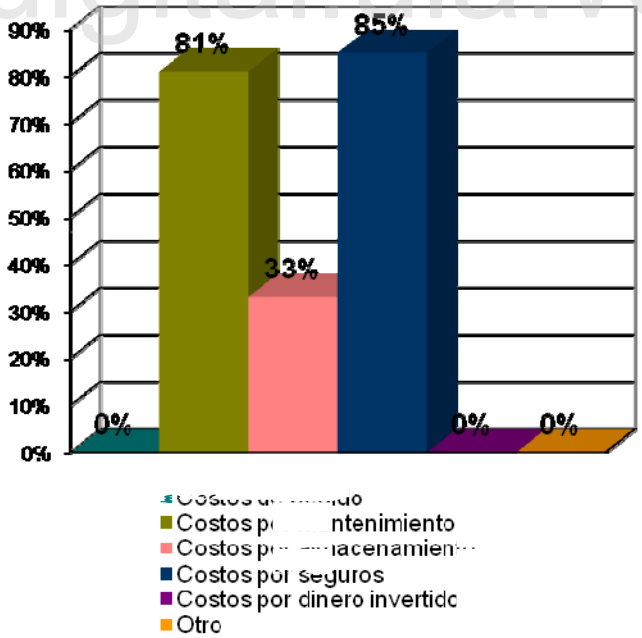
Fuente: datos tomados del instrumento aplicado por el autor (2012).

La tabla 24 muestra los datos relacionados con los costos manejados por las empresas constructoras durante la administración de sus inventarios, en los cuales se puede observar que en un 85% los consultados indicaron los costos por seguros, en un 81% los costos por mantenimiento y en un 33% costos por almacenamiento.

Estas respuestas demuestran que por la naturaleza de la actividad desarrollada por las empresas constructoras estos son los costos que mayormente inciden en su proceso productivo, esto se refleja en el costo de mantenimiento de los materiales y suministros, los cuales a través de la administración efectiva de los inventarios se busca mantener las operaciones al costo más bajo posible

Gráfico 24. Costos por la administración de inventarios

bdigital.ula.ve



Fuente: Datos tomados de la tabla 4.

Tabla 25. Técnicas utilizadas por la empresa para el control del inventario

Alternativas	Frecuencias	
	Absoluta	**%**
Técnica de Análisis ABC	11	40
Conteo por ciclos	27	100
Técnica de las 5S (ordenar, sistematizar, barrido, desinfección y todo en uno)	0	0
Cantidad económica de pedido	0	0
Otro ¿Cuál?	0	0
Casos Validos:	**27**	

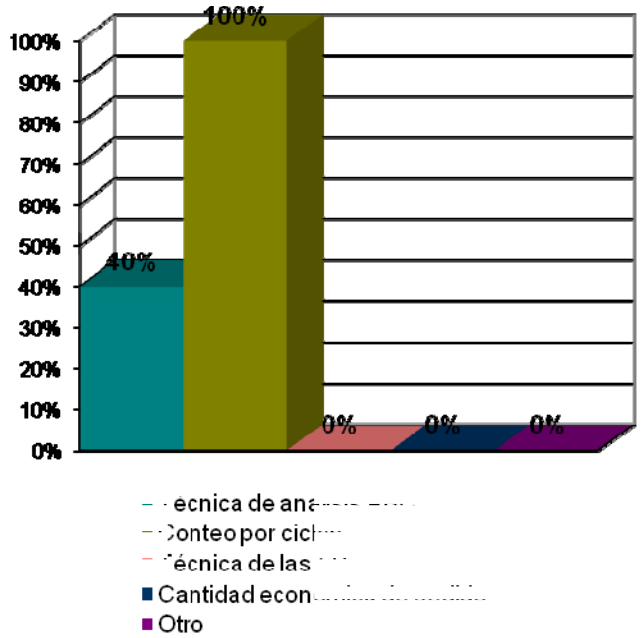
Fuente: datos tomados del instrumento aplicado por el autor (2012)

Según los datos de la tabla 25, en un 100% las empresas constructoras del municipio Trujillo utilizan el conteo por ciclos como técnica para el control de inventarios, asimismo, un 40% indicó el uso de la técnica de análisis ABC.

bdigital.ula.ve

Es decir, que estas técnicas son las que les ofrecen mayor seguridad para supervisar los niveles de inventario y para diseñar sistemas y procedimientos para la gestión efectiva de sus inventarios, y de esta manera regular en forma óptima las existencias y el control de sus compromisos, esto como consecuencia de que algunas constructoras manejan niveles altos de demanda dentro del mercado de proyectos de construcción, por lo que manejan grandes flujos de materiales e insumos, así como bases de datos importantes, por lo que a través de la técnica idónea pueden determinar de manera precisa el control de sus inventarios. En tal sentido, en lo que se refiere a la técnica de conteo por ciclos es muy adecuada, ya que se da el conteo físico periódicamente y la verificación de artículos, lo que implica por una parte tener una base de datos actualizada y por otra una auditoría interna continúa de los materiales y artículos existentes.

Gráfico 25. Técnicas utilizadas por la empresa para el control de inventario



Fuente: Datos tomados de la tabla 25.

bdigital.ula.ve

Tabla 26. Sistema para el control de inventario

Alternativas	Frecuencias	
	Absoluta	%
Sistema de línea roja	0	0
Sistemas computarizados	27	100
Sistema justo a tiempo	0	0
Otro ¿Cuál?	0	0
Casos Validos:	**27**	

Fuente: datos tomados del instrumento aplicado por el autor (2012)

Según los datos de la tabla 26, el 100% de las empresas constructoras utilizan sistemas computarizados para el control de inventarios, puesto que según los encuestados este tipo de sistema les genera datos más precisos y confiables para determinar si las tasas de consumo de artículos del inventario cambian, y así adecuar las cantidades de reorden pudiendo mantenerse en una producción constante.

Tabla 27. Ventajas del uso de técnicas para administrar el sistema de control de inventario

Alternativas	Muy importante		Importante		Poco importante		Nada importante	
	Frecuencia		Frecuencia		Frecuencia		Frecuencia	
	Abs	%	Abs	%	Abs.	%	Abs	%
Mantener la cantidad de artículos en el nivel deseado	16	59	11	41	0	0	0	0
Supervisar los niveles de inventario	9	33	18	67	0	0	0	0
Gestión efectiva del inventario	10	37	17	63	0	0	0	0
Otros: Controlar la inversión de la empresa en inventarios	6	22	0	0	0	0	0	0
Casos Validos:	**27**							

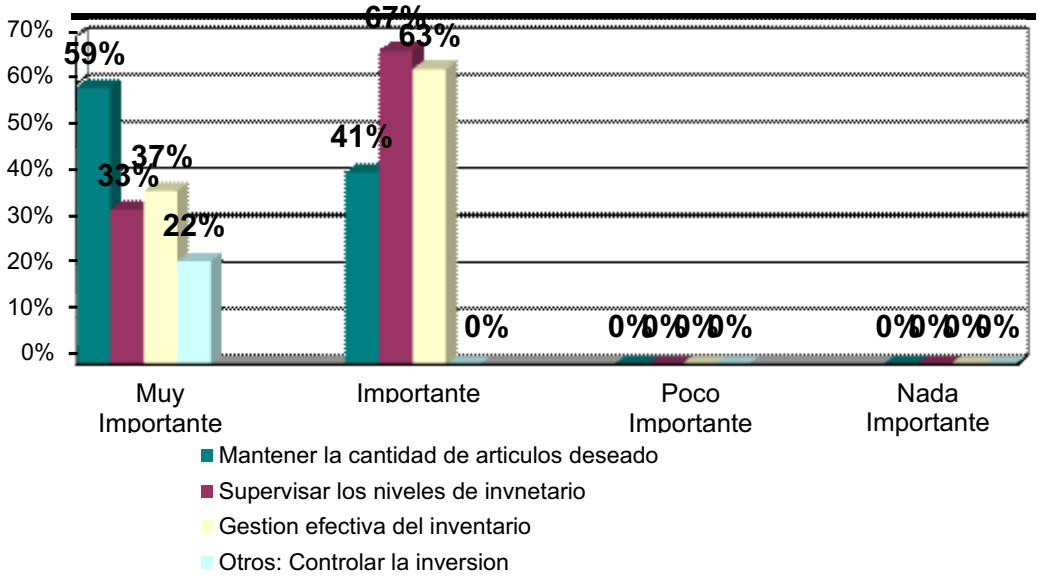
Fuente: datos tomados del instrumento aplicado por el autor (2012)

Tal como se aprecia en la tabla 27, indica que para un 67% de las empresas constructoras supervisar los niveles de inventario es una ventaja importante que brinda a la empresa el uso de técnicas para administrar el sistema de control de inventarios, en un 33% esta ventaja es muy importante, asimismo para el 63% la gestión efectiva del inventario es una ventaja importante, mientras que para el 37% es muy importante. Por otro lado, para el 59% mantener la cantidad de artículos en el nivel deseado es una ventaja muy importante y el 41% considera importante, de igual modo el 22% de las constructoras considera muy importante controlar la inversión de la empresa en inventarios.

Estas ventajas son el resultado efectivo del uso de un sistema de administración de control de inventario que representa gran ayuda para las empresas, pues a través del mismo mantienen el control preciso de sus inventarios permitiéndoles satisfacer los requerimientos tanto de producción como de venta.

bdigital.ula.ve

Gráfico 26. Ventajas del uso de técnicas para administrar el sistema de control de inventario



Fuente: Datos tomados de la tabla 27

bdigital.ula.ve

CAPÍTULO V

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

El presente capítulo expone las conclusiones obtenidas con relación a cada objetivo planteado en la investigación, tomando como base la información suministrada por la población objeto de estudio una vez aplicado el instrumento de recolección de datos, el cual fue debidamente tabulado y analizado permitiendo así generar las respectivas conclusiones y recomendaciones por parte del investigador.

Conclusiones

En cuanto al perfil de las empresas constructoras del municipio Trujillo del Estado Trujillo, se pudo determinar que este tipo de organización esta orientada a la elaboración y ejecución de proyectos de construcción, para lo cual requieren de un capital importante que les permita mantenerse activas dentro del ramo, por lo que tratan en lo posible de contar con recursos propios, sin embargo, de no ser posible acuden a políticas de financiamiento públicas o privadas que le permitan cumplir con su perfil empresarial.

bdigital.ula.ve

En relación a las características de la administración del efectivo en las empresas constructoras del municipio Trujillo del Estado Trujillo, se evidenció que la mayoría de las mismas mantienen un control eficiente a través de la utilización de la mayoría de las técnicas existentes para administrar el efectivo y de esta manera poder mantener fluidez de efectivo para afrontar las necesidades de la empresa, el cual es debidamente analizado según las circunstancias que se presenten con relación al manejo del dinero de la organización, siguiendo una planificación efectiva de las cuentas por cobrar y el debido cumplimiento de las obligaciones. Sin embargo una de las constructoras no planifica el lapso de tiempo para el pago de las obligaciones por lo cual si excede el tiempo se puede ver afectada por problemas con los

proveedores, tales como no aprovechar el tiempo de pago y no poder cumplir dichas obligaciones. Por otra parte no emplean estrategias para administrar el ciclo de conversión del efectivo, como administrar los tiempos de envió, procesamiento y compensación para reducirlos cuando se cobre y pagar las cuentas tan lento como sea posible, lo que les ayudaría trabajar con dinero de terceros siempre que no se exceda el tiempo de pago y sin dañar la calificación de crédito de la empresa.

En lo que respecta a la manera como administran las cuentas por cobrar en las empresas constructoras del municipio Trujillo del Estado Trujillo, se pudo apreciar que al momento de otorgar un crédito las empresas manejan un sistema de información que les permite solicitar la información concerniente a la disposición financiera del cliente, además de otros aspectos relacionados con la capacidad del cliente a cumplir con sus obligaciones, puesto que es necesario contar con una garantía que brinde seguridad del cumplimiento de la obligación contraída, sin embargo no toman en cuenta el carácter moral del cliente ni los antecedentes crediticios. Asimismo, se conoció que estas empresas implementan políticas que le aseguran el manejo efectivo de las cuentas por cobrar de acuerdo a las necesidades de la empresa, además brindan a sus clientes condiciones de crédito que les facilita el cumplimiento de los mismos sin poner en riesgo la seguridad de la empresa. Sin embargo no establecen un periodo de crédito determinado, lo que permite una política de crédito flexible que se puede verse afectada por el aumento del nivel promedio de las cuentas por cobrar trayendo como consecuencia un mayor costo de mantenimiento de las cuentas por cobrar o la aparición de cuentas incobrables.

En referencia a las características de la administración de inventarios en las empresas constructoras del municipio Trujillo del Estado Trujillo, se constató que éstas administran sus inventarios de acuerdo a las necesidades de cada organización y de acuerdo al tipo de proyectos (obras) que estén desarrollando para un momento determinado generando con ello ventajas

bdigital.ula.ve

que les permite un manejo adecuado del registro, de la rotación y evaluación del inventario de acuerdo a cómo se clasifique y qué tipo de inventario tenga la empresa, haciendo uso de políticas y técnicas significativas, elevar al máximo el rendimiento sobre la inversión, satisfaciendo las necesidades del mercado actual.

En líneas generales, se puede concluir que la administración de activos corrientes en las empresas constructoras del municipio Trujillo del Estado Trujillo, actualmente es eficiente dado que se cumple satisfactoriamente dentro de los estándares contables con aspectos importantes que determinan la equidad entre sus activos y pasivos corrientes, además de contar con los niveles de inventario requeridos para mantener un proceso productivo activo.

bdigital.ula.ve

Recomendaciones

Las siguientes recomendaciones se formulan con base en las conclusiones aportadas por el investigador y en los datos suministrados por los encuestados a través del instrumento aplicado a los gerentes de las empresas constructoras del municipio Trujillo, estado Trujillo:

- Continuar desarrollando actividades propias del marco que define el perfil empresarial en que se ubican dichas empresas, es decir, el ramo de la construcción.

- Planificar políticas que les permita mantener un flujo de efectivo circulante para el perfecto desarrollo de sus actividades tanto operativas como financieras, implementando las estrategias que actualmente no ejecutan.

bdigital.ula.ve

- Determinar estándares para la asignación de condiciones de crédito que no pongan en riesgo la estabilidad financiera de las empresas, definiendo entra las condiciones principales el periodo de crédito

- Vigilar constantemente que las políticas para la administración de los inventarios se cumplen eficientemente y así evitar mayores inversiones en cuanto a costos para el control de los mismos.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Altuve, J (2009). **Herramientas Modernas de Administración Financiera:** SERBIULA-Universidad de los Andes Venezuela [Página web en línea]. Consultado el 29 de julio de 2010 en: http://ceidis.ula.ve/cursos/economia/gerencial/bibliografia.html

Araujo, S. (2008). **Incidencia de la administración del efectivo en las ventas alcanzadas por la Cooperativa de Comercialización Agrícola la Montaña durante los años 2003, 2004,2005 y 2006.** Trabajo Especial de Grado presentado a la Ilustre Universidad de los Andes, Núcleo Universitario "Rafael Rangel".

Arias, F. (2006). **El Proyecto de Investigación**. (6ª. ed.). Episteme. Caracas.

Balestrini, M (2005). C**omo se Elabora un Proyecto de Investigación**. Consultores Asociados, Servicio Editorial. Séptima Edición. Caracas.

Cámara Venezolana de la Construcción**. Conozca la Cámara de Construcción:** Perfil del Sector Construcción en Venezuela [Página web en línea]. Consultado el 25 de julio de 2010 en: http://www. cvc.com.ve/portal/MainView.php?tab=CVCCNZ.

Chase y Aquilano (2005). **Administración de Producción y Operaciones para una ventaja competitiva** (10ª. ed.). Mc Graw-Hill. Mexico

Emery, D y otros (2000). **Fundamentos de Administración Financiera**. (1ª. ed.). Editorial Prentice Hall Hispanoamericana, S.A. México

Gaither, F (2006). **Administración de Producción y Operaciones.** Internacional Thomson. México

Garay y Gonzälez (2005). **Fundamentos de Finanzas**. Ediciones IESA. Caracas.

Garcia, F (2004). **La Tesis y el Trabajo de Tesis**; Recomendaciones metodológicas para la elaboración de los trabajos de Tesis. Limusa. Mexico.

Gitman, L. (2006). **Principios de Administración Financiera**. (4ª. ed.). Pearson Educación. México

Guajardo, G (2005). **Contabilidad Financiera**. 2da. Ed. Editorial McGraw-Hill. México

bdigital.ula.ve

Hernández, fernandez y Baptista (2006). **Metodología de la Investigación**. (4ª. ed.). Mcgraw- hill. México.

Hurtado, J. (2001). **El Proyecto de Investigación**. (1ª. ed.). Sypal. Caracas

Informe del Banco Central de Venezuela: El sector construcción cayó un 7.8% en el primer trimestre. [Página web en línea]. Consultado el 18 de julio de 2010 en: http://www. bcv.org.ve/notas prensa/el-sector construcción.

Jonson, R. (2004). **Dirección y Gestión Financiera.** (4ta edición). Pacífico Editores S.A. España

Ley de Contrataciones Públicas (2009). **Gaceta oficial de la República Bolivariana de Venezuela**, 39.165 (Extraordinario). Abril 24, 2009

Linares, M. (2003). **Economía y organización de Empresas Constructoras.** Editorial de la Universidad Politécnica de Valencia. España. [Página web en línea]. Consultado el 24 de Noviembre de 2010 en: http://www. *books.google.co.ve/books?isbn=8497050673.*

López, R. (2003). **Economía de la construcción I**. [Página web en línea]. Consultado el 26 de Noviembre de 2010 en: http://www.alipso.com/monografias/economiadelaconstrucciónI/

Madroño, F (2003), **Administración Financiera**. (4ta edición). Editorial Limusa S.A. México

Méndez, C. (2003). **Metodología de la investigación en Ciencias Económicas, Administrativas y Contables.** Mc Graw - Hill S.A. Santa Fe de Bogotá.

Montiel, Y (2007). **Sistema de Administración de Inventario de Mercancía en las PYMES del Municipio Trujillo, Edo. Trujillo**. Trabajo Especial de Grado presentado para optar al título de Licenciada en Contaduría Pública. Universidad de los Andes Núcleo Universitario "Rafael Rangel". Trujillo.

Morillo, S. (2007). **Administración de Inventario en las Empresas del sector farmacéutico del Municipio Trujillo Estado Trujillo**. Trabajo Especial de Grado presentado a la Ilustre Universidad de los Andes, Núcleo Universitario "Rafael Rangel".

Digital.ula.ve

Normas de Información Financiera. (2007). Instituto Mexicano de Contadores Públicos. México [Página web en línea]. Consultado el 25 de Noviembre de 2010 en: http://www.niff.com/monografias/informacion.contable

Ochoa, G (2006). **Administración financiera 1**. Longman. México

Perdomo, A (2005). **Elementos Básicos de la Administración Financiera**. Internacional Thomson. Mexico.

Ramírez, T (2007). **Cómo hacer un Proyecto de Investigación**. Editorial Panapo. Caracas.

Rodríguez, R (2006). **La contabilidad en las empresas constructoras.** Documento 25. Serie de principios de contabilidad de gestión. Caracas.

Sánchez, P. (2004). **Administración Financiera.** (1ra edición). Editorial Nueva Escuela. Perú

Sabino, C. (2000) **El proceso de investigación**. Editorial PANAPO. Caracas, Venezuela

Scott, B. (2005). **Fundamentos de Administración Financiera**. (4ta ed.). Mcgraw- hill. México.

Valecillos, O. (2005). **Situación financiera de la cuentas por cobrar particulares de la compañía anónima de electricidad de los Andes (C.A.D.E.L.A) Zona Trujillo.** Trabajo especial de Grado para optar al título de licenciado en Contaduría Pública. Universidad de Los Andes. Trujillo.

Van Horne, J. (2004). **Fundamentos de Administración Financiera** (12 va ed.). Pearson Educación. México.

Van Horne y Wachowicz (2002). **Fundamentos de Administración Financiera** (8 va ed.). Pearson Educación. México.

Weston, F y Brigham, E (2004). **Fundamentos de Administración Financiera.** (7ma edición). Editorial Mc Graw Hill. México.

bdigital.ula.ve

Anexo 1.

Lista de Constructoras del Municipio Trujillo

bdigital.ula.ve

LISTA DE EMPRESAS PERTENECIENTES AL SECTOR CONSTRUCTRUCCION DEL MUNICIPIO TRUJILLO ESTADO TRUJILLO (EXCEPTO LAS COOPERATIVAS).	
NOMBRE DE LA EMPRESA	**DIRECCION**
CORPORACION GRUPO SERBAS L.S. C.A	EDF. DOÑA LESBIA TRUJILLO
INPROMEN C.A	AV. LA PAZ C.C. LA PAZ, NIVEL PB LOCAL 5 SANTA ROSA
CONSTRUCTORA EL VITORO	LA VEGA VEREDA 3- 42
CONSTRUCTORA EL CAIRO	AV. CRISTOBAL MENDOZA Nº 6-26 STA ROSA
CONSTRUCCIONES Y SUMINISTROS M.C	AV. LA PAZ N. 2-13 EL RECREO
CONSTRUCTORA TOBA	LA MORITA
INV. Y CONSTRUCCIONES BATLER	AV. DIEGO DE PAREDES Nº 10-420
CONSOLIV C.A	AV. MEDINA ANGARITA
CONSTRUCTORA CHINACONCRES C.A	EDIF AMERICA 3 PISO LOCAL 11
CONSTRUCTORA ALBRICA C.A	TRAVESIA EL HATICO
INGEBRIC	URB, EL RECREO SECTOR 01
INVERSIONES INBERPAB	BARRIO EL TENDAL SECTOR TIMIRISIS
ESTUDIOS Y PROYECTOS DE OBRAS CIVELES A. C.A. EPOCA	AV. LAUDELINO MEJIAS
CONSTRUCTORA LUVIANY	CALLE LAS ADJUNTAS SAN JACINTO
INCIPRO C.A	EDIF BUYARU AV. 19 DE ABRIL
CONSTRUCTORA BAYME C.A	AV. CUANTRICENTENARIA SECTOR LOS VIERAS
INVERSIONES CONSTRUCCIONES RAVER	AV. CRISTOBAL MENDOZA
CONSTRUCCIONES GEODESICA S.A	SECTOR HATICO AV. LAUDELINO MEJIAS
CONSTRUCTORA FREOS C.A	UBR. MONSEÑOR CARRILLO
INGENERIA Y CONSTRUCCIONES LAUDAM C.A	AV. MENDOZA
CONSTRUCTORA TESBE C.A	LA MORITA
CONSTRUCTORA MOCOY C.A	CARRETERA PRINCIPAL MOCOY
INVERSIONES B Y C C. A	URB. EL RECREO AV. LA PAZ
INV CONSTRUCCIONES R.H. C.A	AV. LIBERTADOR
CONSTRUCCIONES E INVERS R.V.P	TRES ESQUINAS 5-6
CONSTRUCTORA VICTARA C.A.	EL SEMINARIO
BRICAR C.A.	AV. MEDINA ANGARITA

Digital.na.ve

Según registro de la oficina: JEFATURA DE RENTAS MUNICIPALES

JEFE DE OFICINA: SALVADOR MONACA

SELLO:

Firma

C.I: 13.378.050

Anexo 2.
Instrumento de Recolección de Datos

bdigital.ula.ve

UNIVERSIDAD DE LOS ANDES.
NÚCLEO UNIVERSITARIO "RAFAEL RANGEL".
DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONÓMICAS,
ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES
TRUJILLO ESTADO TRUJILLO

Ciudadano:

Reciba un cordial saludo, me dirijo a usted para hacerle saber que con la finalidad de elaborar el Trabajo Especial de Grado, el cual tiene por título Administración Del Activo Circulante En Las Empresas Constructoras Del Municipio Trujillo, Estado Trujillo; como requisito necesario para optar al Título de Licenciado en Contaduría Pública en la Universidad de Los Andes, Núcleo "Rafael Rangel"; se está solicitando su valiosa colaboración a través de la información que pueda aportar, respondiendo las preguntas que se formulan a continuación.

bdigital.ula.ve

Debido a la importancia de los datos suministrados, se le garantiza que estos serán tratados con la mayor seriedad y confidencialidad, por lo tanto la información es totalmente anónima. De antemano muchas gracias por su colaboración.

Atentamente,

Br. Perdomo R. José G.

C.I. Nº 17.597.370

UNIVERSIDAD DE LOS ANDES
NÚCLEO "RAFAEL RANGEL"
DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONÓMICAS, ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES
TRUJILLO ESTADO TRUJILLO

CUESTIONARIO DIRIGIDO A LOS GERENTES DE LAS EMPRESAS CONSTRUCTORAS DEL MUNICIPIO TRUJILLO DEL ESTADO TRUJILLO

Instrucciones

- Lea detenidamente cada una de las preguntas
- Analice las preguntas antes de emitir su opinión
- Marque con una X la(s) respuesta(s) de su preferencia

I Parte. Perfil de las empresas

1.- ¿Cuáles de los siguientes aspectos están dentro de los objetivos de su empresa constructora?

a. La preparación de obras. ____
b. Demolición y movimientos de tierras, preparaciones y sondeos ____
c. La construcción general de inmuebles obras de ingeniería civil, construcción de carreteras ____
d. La construcción general de edificios y obras singulares de ingeniería civil, construcción de viviendas ____
e. El acabado de edificios y obras ____
f. Otros ¿cuáles? _____

2.- Señale las modalidades utilizadas por su constructora para vender sus obras a los clientes

a.1 Contrato sobre obra en construcción	____
a.2 Venta por anticipado de la obra a construir	____
a.3 Venta de construcciones terminadas	____
a.4 Otras ¿cuáles? _____	
b.1 Catalogo de edificaciones	____
b.2 Trabajos por pedido	____
b.3 Otras ¿cuáles? _____	
c.1 Convenio con el Estado	____
c.2 Convenio con empresa privada	____
c.3 Convenio mixto (con el estado y empresa privada)	____

3.- Señale ¿cuál es el origen del capital de su constructora? (puede seleccionar varias opciones)

a. Recursos propios ____
b. Financiamiento del Estado ____
c. Financiamiento privado ____
d. Otro ¿Cuál?_____

bdigital.ula.ve

4.- Señale ¿cuál de los siguientes tipos de obra definen el perfil de su constructora? (puede seleccionar varias opciones)

a. Construcción de complejos habitacionales ____
b. Obras civiles (carreteras, caminerías, canchas deportivas) ____
c. Construcción y acabado de edificios comerciales ____
d. Diseño y construcción de material prefabricado ____
e. Venta y distribución de materiales de construcción ____
f. Alquiler de Maquinaria de construcción ____
g. Otro ¿Cuál? _____

5.- ¿Con qué frecuencia emplea los siguientes plazos para la construcción de obras?

	Siempre	Algunas veces	Nunca
a. Menos de 1 año			
b. De 1 a 3 años			
c. De 3 a 6 años			
d. Más de 6 años			

bdigital.ula.ve

II parte. Administración del efectivo

6.- indique la importancia de los siguientes motivos para mantener el efectivo

	Muy importante	Importante	Poco importante	Nada importante
a. Hacer frente a pagos que surgen en el curso normal del negocio				
b. Aprovechar oportunidades de buenos negocios que pudieran surgir				
c. Mantener un colchón de seguridad o amortiguador para hacer frente a necesidades de efectivo no esperadas				
d. Urgencias o cualquier otra contingencia				
e. Otros _____				

7.- Indique cuál de las siguientes técnicas ha utilizado la constructora para el manejo del efectivo (puede seleccionar varias opciones)

a. Flotación de cobro (retraso en la deducción de los pagos) ____
b. Flotación de desembolso (retraso en el retiro de cuentas) ____
c. Aceleración de cobro ____
d. Demora en los desembolsos ____
e. Otros ¿Cuáles? _____

8.- Indique cuál de las siguientes técnicas ha utilizado la constructora para el análisis del efectivo (puede seleccionar varias opciones)

a.1 análisis de razones financieras	____
a.2 análisis del ciclo de caja	____
a.3 rotación de caja	____
a.4 saldo promedio de efectivo para actividades normales	____
a.5 ahorro del tiempo administrativo	____
b.1 modelo matemático de Baumol (saldo optimo de efectivo)	____
b.2 modelo matemático de Miller-Orr (monto máximo de efectivo)	____
c.1 análisis de la inflación	____
d.1 Otros ¿Cuáles?_____	

bdigital.ula.ve

9.- ¿Planifica su empresa el lapso de tiempo para el cobro de las cuentas por cobrar?

a. SI ___
b. NO ___

De ser afirmativa su respuesta señale cuales son los aspectos que considera la constructora para estipular el tiempo de pago. (puede seleccionar varias opciones)

a.1 Monto del crédito _____
a.2 Tipo de cliente _____
a.3 Tipo de obra _____
a.4 Otros ¿Cuáles?_____

10.- ¿Planifica su empresa el lapso de tiempo para el pago de sus obligaciones?

a. SI ___
b. NO ___

De ser afirmativa su respuesta señale cuales son los aspectos que considera la constructora para estipular el tiempo de pago. (puede seleccionar varias opciones)

a.1 Monto de la deuda _____
a.2 Tipo de proveedor _____
a.3 Tipo de obra _____
a.4 Otros ¿Cuáles?_____

11.- Señale las estrategias aplicadas por la empresa para administrar el ciclo de conversión del efectivo (puede seleccionar varias opciones)

a. Rotar el inventario ____
b. Cobrar las cuentas tan pronto como sea posible sin pérdida de ventas ____
c. Administrar los tiempos de envió, procesamiento y compensación para reducirlos cuando se cobre ____
d. Pagar las cuentas tan lento como sea posible ____

12.- ¿Cuándo la empresa requiere acelerar las entradas de efectivo, que estrategias emplea?

a. Incrementar las ventas al contado ____
b. Reducir los plazos de crédito ____
c. Acelera las cobranzas ____
d. Otras ¿cuáles? _____

bdigital.ula.ve

13.- ¿Cuándo la empresa requiere disminuir las salidas de efectivo, que estrategias emplea?

a. Aumentar las compras de insumos y materiales a crédito ____
b. Aprovechar promociones y descuentos de los proveedores ____
c. Otras ¿cuáles? _____

III Parte. Administración de cuentas por cobrar

14.- Señale qué tipo de información solicita la empresa a sus clientes para el otorgamiento de créditos.

a. Estados financieros del cliente ____
b. Clasificaciones e informes de crédito anteriores ____
c. Referencias bancarias ____
d. La verificación mercantil por la propia experiencia de la empresa ____
e. Otro ¿Cuál? _____

15.- Indique cuál de los siguientes aspectos son analizados por la empresa al momento de otorgar créditos (puede seleccionar varias opciones)

a. Carácter moral del cliente ____
b. Antecedentes crediticios del cliente ____
c. Posición financiera ____
d. Activos que el cliente puede ofrecer como garantía ____
e. Condiciones del crédito ____
f. Otro ¿Cuál? _____

16.- ¿Implementa la constructora políticas para el manejo de las cuentas por cobrar?

a. SI ___
b. NO ___

De ser afirmativa su respuesta señale que contiene la política aplicada

a.1 Normas de Cobranza ____
a.2 Procedimientos para controlar el crédito ____
a.3 Métodos para cobrar las cuentas de crédito ____
a.4 Otra ¿Cuál? _____

17. Señale con qué frecuencia son utilizadas las siguientes técnicas para cobrar las cuentas de crédito de su constructora (puede seleccionar varias opciones)

bdigital.ula.ve

	Siempre	Algunas veces	Nunca
a. Llamadas telefónicas			
b. Cartas			
c. Visitas personales			
d. Empleo de agencias de cobranza			
e. La acción legal			
f. Otro ¿Cuál? _____			

18.- Que parámetros contiene la estructura de las políticas de crédito de su constructora (puede seleccionar varias opciones)

a. Estándares de crédito ____
b. Solicitudes para el suministro de estados financieros del cliente ____
c. Análisis de la capacidad crediticia del cliente ____

d. Otro ¿Cuál? _____

19.- Indique cuáles de las siguientes condiciones de pago emplea la empresa para las cuentas por cobrar (puede seleccionar varias opciones)

a. Descuento por pronto pago ____
b. Periodo de descuento por pronto pago ____
c. Periodo de crédito ____
d. Otra ¿Cuál? _____

20.- ¿Tiene la empresa definidas las formas de supervisión de créditos?
a. Si ___
b. NO ___

IV. Parte administración de inventarios

21.- Indique el tipo de inventario utilizado por la constructora para la administración del inventario (puede seleccionar varias opciones)
a. Inventarios de materia prima ____
b. Inventarios de Productos en Proceso ____
c. Inventarios de Productos Terminados (obras) ____
d. Inventarios de Materiales y Suministros ____

bdigital.ula.ve

22.- ¿Qué ventajas considera usted que le proporciona a la empresa la administración eficiente de su inventario? (puede seleccionar varias opciones)

a. Determinar la inversión óptima de inventarios ____
b. Hacer coincidir los intereses y posibilidades de producción ____
c. Rotar adecuadamente las existencias ____
d. Contar con las existencias suficientes para hacer frente a las demandas ____
e. Eliminar la posibilidad de detener la producción ____

23.- ¿Implementa la constructora políticas formales para administrar su inventario?
a. SI ___
b. NO ___

De ser afirmativa su respuesta señale que contiene la política aplicada (puede seleccionar varias opciones
a. Estándares de niveles de inversión en inventarios ____
b. Limites de financiamiento para inventarios ____
c. Nivel de surtido de productos y materiales ____
d. Mantenimiento de las existencias ____
e. Otros ¿cuáles? _____

24.- Indique los costos que maneja la empresa durante la administración de sus inventarios (puede seleccionar varias opciones)

a. Costos de pedido ____
b. Costos por mantenimiento ____
c. Costos por almacenamiento ____
d. Costos por seguros ____
e. Costos por dinero invertido ____
f. Otro ¿Cuál? _____

25.- Señale las técnicas utilizados por la empresa para el control de inventario (puede seleccionar varias opciones)

a. Técnica de Análisis ABC ____
b. Conteo por ciclos ____
c. Técnica de las 5S (ordenar, sistematizar, barrido, desinfección y todo en uno) ____
d. Cantidad económica de pedido ____
e. Otro ¿Cuál? _____

26.- Señale el sistema utilizado por la empresa para el control de inventario (puede seleccionar varias opciones)

a. Sistema de línea roja ____
b. Sistemas computarizados ____
c. Sistema justo a tiempo ____
d. Otro ¿Cuál? _____

bdigital.ula.ve

27.- ¿Qué ventaja considera usted que brinda a la empresa el uso de técnicas para administrar el sistema de control e inventario?

	Muy importante	Importante	Poco importante	Nada importante
a. Mantener la cantidad de artículos en el nivel deseado				
b. Supervisar los niveles de inventario				
c. Gestión efectiva del inventario				
d. Otros _____				

¡Muchas gracias por su colaboración!

Anexo 3.
Constancias de Validación

bdigital.ula.ve

UNIVERSIDAD DE LOS ANDES
NÚCLEO UNIVERSITARIO RAFAEL RANGEL
DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONÓMICAS, ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES.
TRUJILLO, ESTADO TRUJILLO

CONSTANCIA DE VALIDACION

Yo, Mary R. Godoy I, titular de la Cédula de Identidad N° 5.780.065, de profesión Lcda. en Administración, por medio de la presente hago constar, que he revisado y validado el instrumento presentado por la Br. José Perdomo, titular de la Cédula de Identidad N° 17.597.370, aspirante al título de licenciado en Contaduría Pública de la Universidad de los Andes, Núcleo Universitario Rafael Rangel, el cual será utilizado para recabar información necesaria en la elaboración del trabajo especial de grado titulado: **ADMINISTRACIÓN DEL ACTIVO CIRCULANTE EN LAS EMPRESAS CONSTRUCTORAS DEL MUNICIPIO TRUJILLO, ESTADO TRUJILLO**.

bdigital.ula.ve

Validador
C.I. N°. 5.780.065
Fecha: 10-11-2011

UNIVERSIDAD DE LOS ANDES
NÚCLEO UNIVERSITARIO RAFAEL RANGEL
DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONÓMICAS, ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES.
TRUJILLO, ESTADO TRUJILLO

CONSTANCIA DE VALIDACION

Yo, Miriam Gil, titular de la Cédula de Identidad N° 3.739.279, de profesión Lcda. en Contaduría Pública, por medio de la presente hago constar, que he revisado y validado el instrumento presentado por la Br. José Perdomo, titular de la Cédula de Identidad N° 17.597.370, aspirante al título de licenciado en Contaduría Pública de la Universidad de los Andes, Núcleo Universitario Rafael Rangel, el cual será utilizado para recabar información necesaria en la elaboración del trabajo especial de grado titulado: **ADMINISTRACIÓN DEL ACTIVO CIRCULANTE EN LAS EMPRESAS CONSTRUCTORAS DEL MUNICIPIO TRUJILLO, ESTADO TRUJILLO**.

bdigital.ula.ve

Validador
C.I. N° 3.739.279
Fecha: 15-11-2011

UNIVERSIDAD DE LOS ANDES
NÚCLEO UNIVERSITARIO RAFAEL RANGEL
DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONÓMICAS, ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES.
TRUJILLO, ESTADO TRUJILLO

CONSTANCIA DE VALIDACION

Yo, Ligia Becerra, titular de la Cédula de Identidad N° 4.700.260, de profesión Lcda. en Economía, por medio de la presente hago constar, que he revisado y validado el instrumento presentado por el Br. José Perdomo, titular de la Cédula de Identidad N° 17.597.370, aspirante al título de licenciado en Contaduría Pública de la Universidad de los Andes, Núcleo Universitario Rafael Rangel, el cual será utilizado para recabar información necesaria en la elaboración del trabajo especial de grado titulado: **ADMINISTRACIÓN DEL ACTIVO CIRCULANTE EN LAS EMPRESAS CONSTRUCTORAS DEL MUNICIPIO TRUJILLO, ESTADO TRUJILLO**.

bdigital.ula.ve

Validador
C.I. N°.4.700.260
Fecha: 18-11-2011

Anexo 4.
Base de Datos para el Procesamiento de los Resultados

bdigital.ula.ve

BASE DE DATOS PARA EL PROCESAMIENTO DE LOS RESULTADOS

ENCUESTADO	P1.a	P1.b	P1.c	P1.d	P1.e	P1.f	P2.a.1	P2.a.2	P2.a.3	P2.a.4	P2.b.1	P2.b.2	P2.b.3	P2.c.1	P2.c.2	P2.c.3	P3.a	P3.b	P3.c	P3.d
1	1	0	1	1	0	0	1	1	0	0	0	1	0	0	1	0	1	0	1	0
2	1	1	0	0	0	0	1	1	1	0	0	1	0	1	0	0	1	1	0	0
3	1	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	1	0	1	0	1	0
4	1	0	1	0	0	0	1	1	1	0	0	1	0	0	1	0	1	0	1	0
5	1	0	1	0	0	0	1	1	0	0	0	1	0	1	0	0	1	1	0	0
6	1	0	0	0	0	0	1	1	1	0	0	1	0	0	1	0	1	0	1	0
7	1	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	1	1	1	1	0
8	1	0	1	0	0	0	1	1	0	0	0	1	0	1	0	0	1	1	0	0
9	1	0	1	0	1	0	1	1	0	0	0	0	0	1	0	0	1	1	0	0
10	1	0	1	1	0	0	0	1	1	0	0	0	0	1	0	0	1	1	0	0
11	1	0	0	0	0	0	1	1	1	0	0	1	0	1	0	1	1	1	1	0
12	1	1	0	0	0	0	1	1	0	0	0	0	0	1	0	0	1	1	0	0
13	1	1	0	0	0	0	1	1	0	0	0	1	0	1	0	0	1	1	1	0
14	1	1	0	0	0	0	1	1	0	0	0	0	0	1	0	0	1	1	1	0
15	1	0	0	1	0	0	0	1	1	0	0	0	0	1	0	1	1	1	1	0
16	1	0	0	0	0	0	1	1	0	0	0	0	0	1	0	1	1	1	1	0
17	1	0	1	0	0	0	1	1	1	0	0	0	0	0	1	0	1	0	1	0
18	1	0	1	0	0	0	1	1	0	0	0	1	0	1	0	0	1	1	0	0
19	1	0	1	0	1	0	1	1	0	0	0	1	0	1	0	0	1	1	0	0
20	1	0	0	1	1	0	0	1	1	0	0	0	0	1	0	1	1	1	1	0
21	1	0	1	0	0	0	1	1	1	0	0	1	0	0	1	0	1	0	1	0
22	1	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	1	1	0	1	0
23	1	0	0	0	1	0	1	1	1	0	0	0	0	1	0	1	1	1	1	0
24	1	0	1	0	0	0	1	1	0	0	0	0	0	1	0	0	1	1	1	0
25	1	1	0	0	0	0	1	1	1	0	0	1	0	1	0	0	1	1	1	0
26	1	0	0	1	0	0	0	1	1	0	0	0	0	1	0	0	1	1	0	0
27	1	0	1	1	0	0	0	1	1	0	0	0	0	1	0	0	1	1	0	0

códigos: Px.a: donde; P: Pregunta, x: numero, a: literal de la opción MI: muy importante I: importante PI: Poco Importante
S: Siempre A.V.: Algunas Veces N: Nunca 0: No contesto, 1: contesto, afirmativo y/o SI, 2: Negativo y/o NO

biblioteca digital UNAC

BASE DE DATOS PARA EL PROCESAMIENTO DE LOS RESULTADOS

ENCUESTADO	P4.a	P4.b	P4.c	P4.d	P4.e	P4.f	P4.g	P5.a-S.	P5.a-A.V.	P5.a-N	P5.b-S.	P5.b-A.V.	P5.b-N	P5.c-S.	P5.c-A.V.	P5.c-N
1	0	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	1
2	0	0	0	1	1	1	0	0	0	0	1	0	0	0	1	0
3	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0
4	0	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0
5	0	1	1	0	0	1	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0
6	0	1	1	1	1	1	0	0	0	0	1	0	0	0	1	0
7	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	1	0
8	0	0	1	0	0	1	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0
9	0	0	1	0	0	1	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0
10	0	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	1
11	1	0	0	1	1	1	0	0	0	0	1	0	0	0	1	0
12	1	1	0	0	1	1	0	0	0	0	1	0	0	0	1	0
13	1	1	0	0	0	1	0	0	0	0	1	0	0	0	1	0
14	1	1	0	0	0	1	0	0	0	0	1	0	0	0	1	0
15	0	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0
16	1	1	1	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	1	0
17	0	1	1	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0
18	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0
19	0	0	1	0	0	1	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0
20	1	1	1	0	0	1	0	0	0	1	1	0	0	0	1	0
21	0	1	1	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	1
22	1	1	1	0	0	0	0	0	0	1	1	0	0	0	1	0
23	1	1	1	0	0	1	0	0	0	1	1	0	0	0	1	0
24	0	1	1	1	1	1	0	0	0	0	1	0	0	0	1	0
25	0	1	0	0	1	1	0	0	0	0	1	0	0	0	0	1
26	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0
27	0	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	1

códigos: Px.a: donde; P: Pregunta, x: numero, a: literal de la opción MI: muy importante I: importante PI: Poco Importante
S: Siempre A.V.: Algunas Veces N: Nunca 0: No contesto, 1: contesto, afirmativo y/o SI, 2: Negativo y/o NO

bdigital.ula.ve

BASE DE DATOS PARA EL PROCESAMIENTO DE LOS RESULTADOS

ENCUESTADO	P5.d-S.	P5.d-A.V.	P5.d-N	P6.a- M.I.	P6.a- P.I.	P6.a- N.I.	P6.b- M.I.	P6.b- I	P6.b-P.I.	P6.b- N.I.	P6.c- M.I.	P6.c- I	P6.c-P.I.
1	0	0	0	1	0	0	1	0	0	0	1	0	0
2	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0
3	0	0	0	1	0	0	0	1	0	0	0	0	0
4	0	0	0	1	0	0	1	0	0	0	1	0	0
5	0	0	0	1	0	0	1	0	0	0	1	0	0
6	0	0	0	1	0	0	0	1	0	0	0	0	0
7	0	0	0	1	0	0	0	1	0	0	0	0	0
8	0	0	0	1	0	0	1	0	0	0	1	0	0
9	0	0	0	1	0	0	0	1	0	0	0	0	0
10	0	0	0	1	0	0	1	0	0	0	1	0	0
11	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	1	0	0
12	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0
13	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	1	0	0
14	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0
15	0	0	0	1	0	0	1	0	0	0	1	0	0
16	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	1	0	0
17	0	0	0	1	0	0	1	0	0	0	1	0	0
18	0	0	0	1	0	0	1	0	0	0	1	0	0
19	0	0	0	1	0	0	1	0	0	0	1	0	0
20	0	0	0	1	0	0	0	1	0	0	0	0	0
21	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0
22	0	0	0	1	0	0	0	1	0	0	0	0	0
23	0	0	0	1	0	0	0	1	0	0	0	0	0
24	0	0	0	1	0	0	0	1	0	0	0	0	0
25	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0
26	0	0	0	1	0	0	1	0	0	0	1	0	0
27	0	0	0	1	0	0	1	0	0	0	1	0	0

códigos: Px.a: donde; P: Pregunta, x: numero, a: literal de la opción MI: muy importante I: importante PI: Poco Importante
S: Siempre A.V.: Algunas Veces N: Nunca 0: No contesto, 1: contesto, afirmativo y/o SI, 2: Negativo y/o NO

bdigital.ula.ve

BASE DE DATOS PARA EL PROCESAMIENTO DE LOS RESULTADOS

ENCUESTADO	P6.c- N.I.	P6.d- M.I.	P6.d- I	P6.d-P.I.	P6.d- N.I.	P6.e- M.I.	P6.e- I	P6.e-P.I.	P6.e- N.I.	P7.a	P7.b	P7.c	P7.d	P7.e	P8.a.1	P8.a.2
1	0	0	1	0	0	1	0	0	0	0	0	1	1	0	1	0
2	0	0	1	0	0	0	0	0	0	1	0	1	0	0	0	1
3	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0
4	0	0	1	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0
5	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	1	1	0	1	0
6	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	1
7	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0
8	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	1	1	0	1	0
9	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0
10	0	0	1	0	0	1	0	0	0	0	0	1	0	0	1	0
11	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	1
12	0	0	1	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	1
13	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	1
14	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	1
15	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	1	0
16	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	1
17	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	1	1	0	1	0
18	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	1	1	0	1	0
19	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	1	1	0	1	0
20	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0
21	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	1	1	0	1	0
22	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0
23	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0
24	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	1
25	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	1	1	0	1	0
26	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	1	0
27	0	0	1	0	0	1	0	0	0	1	0	1	0	0	0	0

códigos: Px.a: donde; P: Pregunta, x: numero, a: literal de la opción MI: muy importante I: importante PI: Poco Importante
S: Siempre A.V.: Algunas Veces N: Nunca 0: No contesto, 1: contesto, afirmativo y/o SI, 2: Negativo y/o NO

biblioteca.ula.ve

BASE DE DATOS PARA EL PROCESAMIENTO DE LOS RESULTADOS

ENCUESTADO	P8.a.3	P8.a.4	P8.a.5	P8.b.1	P8.b.2	P8.c.1	P8.d.1	P9	P9.a.1	P9.a.2	P9.a.3	P9.a.4	P10	P10.a.1	P10.a.2	P10.a.3	P10.a.4
1	0	0	0	0	1	0	0	1	1	0	0	0	1	1	0	0	0
2	0	0	0	0	1	1	0	1	1	1	0	0	1	1	0	0	0
3	0	0	0	1	0	1	0	1	1	1	0	0	1	1	1	0	0
4	1	0	0	0	1	0	0	1	1	0	0	0	2	0	0	0	0
5	0	0	0	0	1	1	0	1	1	0	0	0	1	1	1	0	0
6	0	0	0	1	0	1	0	1	1	1	0	0	1	1	1	0	0
7	0	0	0	1	0	1	0	1	1	1	0	0	1	1	1	0	0
8	0	0	0	0	1	1	0	1	1	0	0	0	1	1	1	0	0
9	1	0	0	0	0	1	0	1	1	1	0	0	1	1	1	0	0
10	0	0	0	0	1	0	0	1	1	0	0	0	1	1	0	0	0
11	0	0	0	1	0	0	0	1	1	1	0	0	1	1	0	0	0
12	0	0	0	0	1	1	0	1	1	1	0	0	1	1	1	0	0
13	0	0	0	0	1	1	0	1	1	1	0	0	1	1	0	0	0
14	0	0	0	0	1	1	0	1	1	1	0	0	1	1	0	0	0
15	0	0	0	0	1	0	0	1	1	1	0	0	1	0	1	0	0
16	0	0	0	1	0	0	0	1	1	1	0	0	1	1	0	0	0
17	0	0	0	0	1	1	0	1	1	0	0	0	1	1	1	0	0
18	0	0	0	0	1	0	0	1	1	0	1	0	1	1	1	0	0
19	0	0	0	0	1	1	0	1	1	0	0	0	1	1	1	0	0
20	0	0	0	1	0	1	0	1	1	1	0	0	1	1	0	0	0
21	0	0	0	0	1	0	0	1	1	0	1	0	1	1	0	0	0
22	0	0	0	1	0	1	0	1	1	1	0	0	1	1	1	0	0
23	0	0	0	1	0	1	0	1	1	1	0	0	1	1	0	0	0
24	0	0	0	1	0	1	0	1	1	1	0	0	1	1	0	0	0
25	0	0	0	0	1	1	0	1	1	1	0	0	1	1	1	0	0
26	0	0	0	0	1	0	0	1	1	0	0	0	1	1	0	0	0
27	1	0	0	0	0	1	0	1	1	1	0	0	1	0	1	0	0

códigos: Px.a: donde; P: Pregunta, x: numero, a: literal de la opción MI: muy importante I: importante PI: Poco Importante
S: Siempre A.V.: Algunas Veces N: Nunca 0: No contesto, 1: contesto, afirmativo y/o SI, 2: Negativo y/o NO

bdigital.ula.ve

BASE DE DATOS PARA EL PROCESAMIENTO DE LOS RESULTADOS

ENCUESTADO	P11.a	P11.b	P11.c	P11.d	P12.a	P12.b	P12.c	P12.d	P13.a	P13.b	P13.c	P14.a	P14.b	P14.c	P14.d	P14.e	P15.a	P15.b
1	0	1	0	0	0	0	1	0	1	0	0	1	0	0	1	0	0	0
2	0	1	0	0	0	0	1	0	1	0	0	1	0	0	1	0	0	0
3	0	1	0	0	1	0	0	0	1	0	0	1	1	0	0	0	0	0
4	1	0	0	0	1	0	1	0	1	0	0	1	0	0	1	0	0	0
5	0	1	0	0	1	0	0	0	1	0	0	1	1	0	0	1	0	0
6	0	1	0	0	0	0	1	0	1	1	0	1	0	0	1	0	0	0
7	1	0	0	0	1	0	0	0	1	1	0	1	1	0	0	1	0	0
8	1	0	0	0	1	0	1	0	1	1	0	1	0	0	0	1	0	0
9	0	1	0	0	1	0	0	0	1	0	0	1	1	0	0	1	0	0
10	0	1	0	0	0	0	1	0	1	1	0	1	0	0	1	0	0	0
11	0	1	0	0	0	0	1	0	1	0	0	1	0	0	1	0	0	0
12	0	1	0	0	1	0	0	0	1	1	0	1	0	0	1	1	0	0
13	0	1	0	0	0	0	1	0	1	0	0	1	0	0	1	0	0	0
14	0	1	0	0	0	0	1	0	1	1	0	1	0	0	1	0	0	0
15	0	1	0	0	0	0	1	0	1	0	0	1	0	0	1	0	0	0
16	0	1	0	0	0	0	1	0	1	0	0	1	0	0	1	0	0	0
17	1	0	0	0	1	0	1	0	1	0	0	1	0	0	0	1	0	0
18	1	0	0	0	1	0	0	0	1	0	0	1	1	0	0	1	0	0
19	1	0	0	0	1	0	0	0	1	0	0	1	1	0	0	1	0	0
20	0	1	0	0	0	0	1	0	1	0	0	1	0	0	1	0	0	0
21	1	0	0	0	1	0	1	0	1	1	0	1	0	0	1	1	0	0
22	0	1	0	0	0	0	1	0	1	0	0	1	0	0	1	0	0	0
23	0	1	0	0	0	0	1	0	1	0	0	1	0	0	1	0	0	0
24	0	1	0	0	0	0	1	0	1	0	0	1	0	0	1	0	0	0
25	0	1	0	0	1	0	0	0	1	0	0	1	0	0	0	1	0	0
26	0	1	0	0	0	0	1	0	1	1	0	1	0	0	1	0	0	0
27	0	1	0	0	0	0	1	0	1	1	0	1	0	0	1	0	0	0

códigos: Px.a: donde; P: Pregunta, x: numero, a: literal de la opción MI: muy importante I: importante PI: Poco Importante

S: Siempre A.V.: Algunas Veces N: Nunca 0: No contesto, 1: contesto, afirmativo y/o SI, 2: Negativo y/o NO

bdigital.ula.ve

BASE DE DATOS PARA EL PROCESAMIENTO DE LOS RESULTADOS

ENCUESTADO	P15.c	P15.d	P15.e	P15.f	P16	P16.a.1	P16.a.2	P16.a.3	P16.a.4	P17.a-S.	P17.a-A.V.	P17.a-N	P17.b-S.	P17.b-A.V.	P17.b-N
1	0	1	1	0	1	1	0	0	0	0	1	0	0	1	0
2	1	0	1	0	1	1	0	1	0	1	0	0	0	1	0
3	0	0	1	0	1	0	1	1	0	0	1	0	0	1	0
4	0	1	1	0	1	1	0	0	0	0	1	0	0	1	0
5	0	0	1	0	1	1	0	0	0	0	1	0	0	1	0
6	1	0	1	0	1	0	1	0	0	0	1	0	0	1	0
7	1	0	1	0	1	0	1	0	0	0	1	0	0	1	0
8	1	0	1	0	1	1	0	0	0	0	1	0	0	1	0
9	0	0	1	0	1	0	1	1	0	0	1	0	0	1	0
10	0	1	1	0	1	1	0	0	0	0	1	0	0	1	0
11	0	1	1	0	1	1	0	1	0	1	0	0	0	1	0
12	1	0	1	0	1	1	0	1	0	0	1	0	0	1	0
13	0	1	1	0	1	1	0	1	0	1	0	0	0	1	0
14	1	0	1	0	1	1	0	0	0	1	0	0	0	1	0
15	1	0	1	0	1	1	0	0	0	0	1	0	0	1	0
16	0	1	1	0	1	1	0	1	0	1	0	0	0	1	0
17	1	0	1	0	1	1	0	0	0	0	1	0	0	1	0
18	0	0	1	0	1	1	0	0	0	0	1	0	0	1	0
19	1	0	1	0	1	1	0	0	0	0	1	0	0	1	0
20	1	0	1	0	1	0	1	0	0	0	1	0	0	1	0
21	1	0	1	0	1	1	0	0	0	0	1	0	0	1	0
22	1	1	1	0	1	0	1	0	0	0	1	0	0	1	0
23	1	0	1	0	1	0	1	0	0	0	1	0	0	1	0
24	0	1	1	0	1	0	1	0	0	0	1	0	0	1	0
25	1	0	1	0	1	1	0	0	0	0	1	0	0	1	0
26	1	0	1	0	1	1	0	0	0	0	1	0	0	1	0
27	1	0	1	0	1	1	0	0	0	0	1	0	0	1	0

códigos: Px.a: donde; P: Pregunta, x: numero, a: literal de la opción MI: muy importante I: importante PI: Poco Importante
S: Siempre A.V.: Algunas Veces N: Nunca 0: No contesto, 1: contesto, afirmativo y/o SI, 2: Negativo y/o NO

digital.ula.ve

BASE DE DATOS PARA EL PROCESAMIENTO DE LOS RESULTADOS

ENCUESTADO	P17.c-S.	P17.c-A.V.	P17.c-N	P17.d-S.	P17.d-A.V.	P17.d-N	P17.e-S.	P17.e-A.V.	P17.e-N	P17.f-S.	P17.f-A.V.	P17.f-N	P18.a
1	0	1	0	0	0	1	0	1	0	0	0	0	0
2	1	0	0	0	0	1	0	0	1	0	0	0	0
3	0	1	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	1
4	0	1	0	0	0	1	0	0	1	1	0	0	1
5	0	1	0	0	0	1	0	1	0	0	0	0	0
6	0	1	0	0	0	1	0	0	1	0	0	0	1
7	0	1	0	0	0	1	0	0	1	0	0	0	1
8	1	0	0	0	0	1	0	1	0	0	0	0	0
9	0	1	0	0	0	1	0	0	1	1	0	0	1
10	0	1	0	0	0	1	0	1	0	0	0	0	0
11	1	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0
12	1	0	0	0	0	1	0	1	0	0	0	0	0
13	1	0	0	0	0	1	0	1	0	0	0	0	0
14	1	0	0	0	0	1	0	0	1	0	0	0	0
15	0	1	0	0	0	1	0	1	0	0	0	0	0
16	1	0	0	0	0	1	0	0	1	0	0	0	0
17	1	0	0	0	0	1	0	1	0	0	0	0	0
18	0	1	0	0	0	1	0	1	0	0	0	0	0
19	1	0	0	0	0	1	0	1	0	0	0	0	0
20	0	1	0	0	0	1	0	0	1	0	0	0	1
21	1	0	0	0	0	1	0	1	0	0	0	0	0
22	0	1	0	0	0	1	0	0	1	0	0	0	1
23	0	1	0	0	0	1	0	0	1	0	0	0	1
24	0	1	0	0	0	1	0	0	1	0	0	0	1
25	1	0	0	0	0	1	0	1	0	0	0	0	0
26	0	1	0	0	0	1	1	0	0	1	0	0	1
27	0	1	0	0	0	1	0	1	0	0	0	0	0

códigos: Px.a: donde; P: Pregunta, x: numero, a: literal de la opción MI: muy importante I: importante PI: Poco Importante
S: Siempre A.V.: Algunas Veces N: Nunca 0: No contesto, 1: contesto, afirmativo y/o SI, 2: Negativo y/o NO

bdigital.ula.ve

BASE DE DATOS PARA EL PROCESAMIENTO DE LOS RESULTADOS

ENCUESTADO	P18.b	P18.c	P18.d	P19.a	P19.b	P19.c	P19.d	P20	P21.a	P21.b	P21.c	P21.d	P22.a	P22.b	P22.c	P22.d	P22.e	P23	P23.a
1	1	0	0	1	0	0	0	1	0	0	1	1	0	0	1	1	1	1	0
2	1	0	0	1	1	0	0	1	0	1	1	1	1	0	1	0	1	1	1
3	0	0	0	1	1	0	0	1	1	0	1	1	1	0	1	1	1	1	1
4	0	0	0	1	1	0	0	1	1	0	1	1	1	0	1	1	1	2	0
5	0	0	0	1	0	0	0	1	0	1	1	1	0	0	1	1	1	1	1
6	1	0	0	1	0	0	0	1	1	0	1	1	1	0	1	1	1	2	0
7	0	0	0	1	1	0	0	1	1	0	1	1	1	0	1	1	1	1	1
8	1	0	0	1	0	0	0	2	0	1	1	1	1	0	1	0	1	1	1
9	0	0	0	1	1	0	0	1	1	0	1	1	1	0	1	1	1	1	1
10	1	0	0	1	0	0	0	1	0	0	1	1	0	0	1	1	1	1	0
11	1	0	0	1	1	0	0	1	1	0	1	1	1	0	1	1	1	1	1
12	1	0	0	1	0	0	0	2	0	1	1	1	1	0	1	0	1	1	1
13	1	0	0	1	1	0	0	2	0	1	1	1	1	0	1	0	1	1	1
14	1	0	0	1	1	0	0	1	0	1	1	1	1	0	1	0	1	1	1
15	1	0	0	1	0	0	0	1	0	0	1	1	0	0	1	1	1	1	0
16	1	0	0	1	1	0	0	1	1	0	1	1	1	0	1	1	1	1	1
17	1	0	0	1	0	0	0	1	0	1	1	1	1	0	1	0	1	1	1
18	1	0	0	1	0	1	1	1	0	0	1	1	0	0	1	1	1	1	1
19	1	0	0	1	0	0	0	1	0	1	1	1	0	0	1	1	1	1	1
20	0	0	0	1	0	0	0	1	1	0	1	1	1	0	1	1	1	2	0
21	1	0	0	1	0	0	0	2	0	1	1	1	1	0	1	0	1	1	1
22	0	0	0	1	1	0	0	1	1	0	1	1	1	0	1	1	1	1	1
23	0	0	0	1	1	0	0	1	1	0	1	1	1	0	1	1	1	1	1
24	0	0	0	1	0	0	0	1	1	0	1	1	1	0	1	1	1	1	1
25	1	0	0	1	0	0	0	2	0	1	1	1	1	0	1	0	1	1	1
26	0	0	0	1	0	0	0	1	1	0	1	1	1	0	1	1	1	2	0
27	1	0	0	1	0	0	0	1	0	0	1	1	0	0	1	1	1	1	0

códigos: Px.a: donde; P: Pregunta, x: numero, a: literal de la opción MI: muy importante I: importante PI: Poco Importante
S: Siempre A.V.: Algunas Veces N: Nunca 0: No contesto, 1: contesto, afirmativo y/o SI, 2: Negativo y/o NO

biblioteca UTPL

BASE DE DATOS PARA EL PROCESAMIENTO DE LOS RESULTADOS

ENCUESTADO	P23.b	P23.c	P23.d	P23.e	P24.a	P24.b	P24.c	P24.d	P24.e	P24.f	P25.a	P25.b	P25.c	P25.d	P25.e	P26.a	P26.b	P26.c
1	0	0	1	0	0	1	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	1	0
2	0	0	1	0	0	1	0	1	0	0	0	1	0	0	0	0	1	0
3	0	0	1	0	0	0	1	1	0	0	1	1	0	0	0	0	1	0
4	0	0	0	0	0	1	1	1	0	0	1	1	0	0	0	0	1	0
5	0	0	1	0	0	1	0	1	0	0	0	1	0	0	0	0	1	0
6	0	0	0	0	0	1	1	1	0	0	1	1	0	0	0	0	1	0
7	0	0	1	0	0	0	1	1	0	0	1	1	0	0	0	0	1	0
8	0	0	1	0	0	1	0	1	0	0	0	1	0	0	0	0	1	0
9	0	0	1	0	0	0	1	1	0	0	1	1	0	0	0	0	1	0
10	0	0	1	0	0	1	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	1	0
11	0	0	1	0	1	0	0	1	0	0	1	1	0	0	0	0	1	0
12	0	0	1	0	0	1	0	1	0	0	0	1	0	0	0	0	1	0
13	0	0	1	0	0	1	0	1	0	0	0	1	0	0	0	0	1	0
14	0	0	1	0	0	1	0	1	0	0	0	1	0	0	0	0	1	0
15	0	0	1	0	0	1	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	1	0
16	0	0	1	0	0	1	1	1	0	0	1	1	0	0	0	0	1	0
17	0	0	1	0	0	1	0	1	0	0	0	1	0	0	0	0	1	0
18	0	0	1	0	0	1	0	1	0	0	0	1	0	0	0	0	1	0
19	0	0	1	0	0	1	0	1	0	0	0	1	0	0	0	0	1	0
20	0	0	0	0	0	1	1	1	0	0	1	1	0	0	0	0	1	0
21	0	0	1	0	0	1	0	1	0	0	0	1	0	0	0	0	1	0
22	0	0	1	0	0	0	1	1	0	0	1	1	0	0	0	0	1	0
23	0	0	1	0	0	0	1	1	0	0	1	1	0	0	0	0	1	0
24	0	0	1	0	0	1	0	1	0	0	1	1	0	0	0	0	1	0
25	0	0	1	0	0	1	0	1	0	0	0	1	0	0	0	0	1	0
26	0	0	0	0	0	1	0	1	0	0	1	1	0	0	0	0	1	0
27	0	0	1	0	0	1	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	1	0

códigos: Px.a: donde; P: Pregunta, x: numero, a: literal de la opción MI: muy importante I: importante PI: Poco Importante
S: Siempre A.V.: Algunas Veces N: Nunca 0: No contesto, 1: contesto, afirmativo y/o SI, 2: Negativo y/o NO

Biblioteca Digital UNAH

BASE DE DATOS PARA EL PROCESAMIENTO DE LOS RESULTADOS

ENCUESTADO	P26.d	P27.a- M.I.	P27.a- I	P27.a- P.I.	P27.a- N.I.	P27.b- M.I.	P27.b- I	P27.b- P.I.	P27.b- N.I.	P27.c- M.I.	P27.c- I	P27.c- P.I.
1	0	0	1	0	0	1	0	0	0	0	1	0
2	0	1	0	0	0	0	1	0	0	0	1	0
3	0	1	0	0	0	0	1	0	0	1	0	0
4	0	1	0	0	0	0	1	0	0	1	0	0
5	0	0	1	0	0	1	0	0	0	0	1	0
6	0	1	0	0	0	0	1	0	0	1	0	0
7	0	1	0	0	0	0	1	0	0	1	0	0
8	0	0	1	0	0	1	0	0	0	0	1	0
9	0	1	0	0	0	0	1	0	0	1	0	0
10	0	0	1	0	0	1	0	0	0	0	1	0
11	0	1	0	0	0	0	1	0	0	0	1	0
12	0	1	0	0	0	0	1	0	0	0	1	0
13	0	1	0	0	0	0	1	0	0	0	1	0
14	0	1	0	0	0	0	1	0	0	0	1	0
15	0	0	1	0	0	0	1	0	0	0	1	0
16	0	1	0	0	0	0	1	0	0	1	0	0
17	0	0	1	0	0	1	0	0	0	0	1	0
18	0	0	1	0	0	1	0	0	0	0	1	0
19	0	0	1	0	0	1	0	0	0	0	1	0
20	0	1	0	0	0	0	1	0	0	1	0	0
21	0	0	1	0	0	1	0	0	0	0	1	0
22	0	1	0	0	0	0	1	0	0	1	0	0
23	0	1	0	0	0	0	1	0	0	1	0	0
24	0	1	0	0	0	0	1	0	0	1	0	0
25	0	1	0	0	0	0	1	0	0	0	1	0
26	0	0	1	0	0	0	1	0	0	0	1	0
27	0	0	1	0	0	1	0	0	0	0	1	0

códigos: Px.a: donde; P: Pregunta, x: numero, a: literal de la opción MI: muy importante I: importante PI: Poco Importante
S: Siempre A.V.: Algunas Veces N: Nunca 0: No contesto, 1: contesto, afirmativo y/o SI, 2: Negativo y/o NO

bdigital.ula.ve

BASE DE DATOS PARA EL PROCESAMIENTO DE LOS RESULTADOS

ENCUESTADO	P27.c- N.I.	P27.d- M.I.	P27.d- I	P27.d- P.I.	P27.d- N.I.
1	0	0	0	0	0
2	0	1	0	0	0
3	0	0	0	0	0
4	0	0	0	0	0
5	0	0	0	0	0
6	0	0	0	0	0
7	0	0	0	0	0
8	0	0	0	0	0
9	0	0	0	0	0
10	0	0	0	0	0
11	0	1	0	0	0
12	0	1	0	0	0
13	0	1	0	0	0
14	0	1	0	0	0
15	0	0	0	0	0
16	0	0	0	0	0
17	0	0	0	0	0
18	0	0	0	0	0
19	0	0	0	0	0
20	0	0	0	0	0
21	0	0	0	0	0
22	0	0	0	0	0
23	0	0	0	0	0
24	0	0	0	0	0
25	0	1	0	0	0
26	0	0	0	0	0
27	0	0	0	0	0

códigos: Px.a: donde; P: Pregunta, x: numero, a: literal de la opción MI: muy importante I: importante PI: Poco Importante
S: Siempre A.V.: Algunas Veces N: Nunca 0: No contesto, 1: contesto, afirmativo y/o SI, 2: Negativo y/o NO

bdigital.ula.ve