



Universidad de los Andes
Núcleo Universitario Rafael Rangel
Departamento de Ciencias Económicas y Administrativas
Trujillo Edo Trujillo

**EFFECTOS INFLACIONARIOS EN LA GESTIÓN FINANCIERA DEL
CAPITAL DE TRABAJO EN CONCESIONARIOS DE VEHÍCULOS.
MUNICIPIO VALERA**

Autor:
Graterol V. Oswaldo
C.I. 16.015.659
Tutor: Higuerey Ángel

Noviembre de 2007.



Universidad de los Andes
Núcleo Universitario Rafael Rangel
Departamento de Ciencias Económicas y Administrativas
Trujillo Edo Trujillo

**EFFECTOS INFLACIONARIOS EN LA GESTIÓN FINANCIERA DEL
CAPITAL DE TRABAJO EN CONCESIONARIOS DE VEHÍCULOS.
MUNICIPIO VALERA**

Trabajo de Grado presentado para Optar al Título de Licenciado en Contaduría
Pública de la Ilustre Universidad de Los Andes Núcleo Universitario "Rafael Rangel"

Autor:
Graterol V. Oswaldo
C.I. 16.015.659
Tutor: Higuerey Ángel

Noviembre de 2007.

ÍNDICE GENERAL

	Pp.
VEREDICTO	i
DEDICATORIA	ii
AGRADECIMIENTOS	iv
LISTA DE CUADROS	v
LISTA DE TABLAS	vi
LISTA DE GRÁFICOS	vii
RESUMEN	viii
INTRODUCCIÓN	1
CAPÍTULO I EL PROBLEMA	
Planteamiento del Problema	3
Formulación del Problema	7
Sistematización del Problema	7
Objetivo General	7
Objetivos Específicos	7
Justificación	8
Delimitación	8
CAPÍTULO II MARCO TEÓRICO	
Antecedentes de la Investigación	9
Bases Teóricas	11
Inflación	11
Causas de la Inflación	14
Efectos de la Inflación	16
Capital de Trabajo	20
Elementos del Capital de Trabajo	20
Gestión Financiera	24
Gestión Financiera del Capital de Trabajo	25
Políticas del Capital de Trabajo	26
Política de Liquidez	27
Política Crediticia	32
Política de Inventario	34
Empresa Concesionaria	38
Mapa de Variables	39
CAPÍTULO III MARCO METODOLÓGICO	
Tipo de Investigación	41

Diseño de la Investigación	42
Población	42
Técnicas e Instrumentos de Recolección de Datos	43
Validez del Instrumento	44
Presentación de Resultados	45
CAPÍTULO IV ANALISIS DE RESULTADO	46
CAPÍTULO V CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	
Conclusiones	63
Recomendaciones	65
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	67
ANEXOS	
Anexo A Instrumento aplicado a los Contadores	72
Anexo B Instrumento aplicado a los Gerentes	73
Anexo C Cartas de Validación del Instrumento	74

DEDICATORIA.

Hoy he llegado al final de este camino y en mi han quedado marcadas huellas profundas de éste recorrido, dejando atrás grandes momentos, sin olvidar guardar en un baúl, los recuerdos que han alimentado mi mente y espíritu enseñándome a ser la persona que soy. Es por ello, que no puedo olvidarme de quienes con constancia, paciencia, fé y amor me apoyaron a lo largo de este camino, por eso quiero dedicárselo a quienes lo hicieron posible:

Especialmente a Dios Padre Todopoderoso quien es fuente de sabiduría y bondad, luz de mi camino, buen consejero que me ayudo a ver cristalizado un sueño tan anhelado.

A mis Padres, **Juana y Oswaldo**, porque gracias a su amor, guía y apoyo he llegado a realizar uno de los anhelos mas grandes de mi vida, fruto de la inmensa dedicación y confianza que en mi depositaron con lo cual he logrado culminar mis estudios profesionales, que constituyen el legado mas grande que pudiera recibir y por lo cual les viviré eternamente agradecido. En realidad es poco, todo lo que les pueda decir, a ustedes debo lo que soy y de ustedes es mi triunfo... Los Quiero Mucho.

A mi Abuela, **Ramona de Graterol**, por orientarme en el sendero de la felicidad, humildad y sencillez. Como también a **Maria C. Rosales, José F. Valera y Ulpiano Graterol**, quienes a pesar de no estar presentes los llevo muy dentro de mi corazón y pensamiento, por brindarme su confianza y haberme enseñado que la humildad y la perseverancia van tomadas de la mano para lograr todo lo que nos proponemos en la vida. A ustedes mil

gracias, los recordare por siempre...

A mis Hermanos, **Luis Felipe y Yurvani** Alejandra, espero que este gran triunfo les sirva de espejo hacia el futuro, para que emprendan sus propias metas. Luchen por lo que quieren nada es imposible. Los Quiero.

A mis Tíos(as), especialmente a **Freddy Alberto, Carmen y Xiomara** por su ejemplo de superación incasable, por su comprensión, confianza, y amistad incondicional. A ustedes dedico este triunfo.

A mis Amigos Carolina "La morocha", Mayra, Dalibeth, Ana María, Laura, Karelys, Yuseth, Oscar, Francisco, Rafael y Douglas gracias por su apoyo incondicional lo cual demuestra que la amistad no solo significa compartir momentos de alegría, sino también la solidaridad en los momentos difíciles. Les ofrezco este sueño convertido en realidad...

AGRADECIMIENTOS

A Dios Todopoderoso, por darme el don de la vida, sabiduría, fortaleza, salud y fuerza para salir adelante, porque en todo momento estas presente para guiarme por el buen camino y porque gracias a ti estoy realizándome personal y profesionalmente.

A la Ilustre Universidad de los Andes, Núcleo Universitario “Rafael Rangel” Trujillo, por haberme cobijado bajo su manto de sabiduría y hacer de mi todo un profesional. Eternamente agradecido.

A mi Tutor Ángel Higuerey por haberme brindado su conocimiento y amistad, gracias a su ayuda incondicional logre concretar esta gran meta.

A mis profesores de carrera, por que a través de sus conocimientos impartidos contribuyeron en mi formación como profesional. Muchas gracias.

Y a todas aquellas personas, que de una u otra forma hicieron posible lograr esta meta tan anhelada.

Gracias...

LISTA DE CUADROS

Cuadro		Pp.
1	Tipos de inflación	13
2	Tipos de valores negociables	22
3	Mapa de variables	40
4	Empresas Concesionarias de Vehículos del Municipio Valera	43

LISTA DE TABLAS

Tabla	Pp.
1 Modalidad de manejo de efectivo	46
2 Conservación de Efectivo en la empresa	46
3 Valores Negociables	48
4 Criterio de evaluación para inversión en valores negociables	49
5 Ventas a crédito	50
6 Tipos de inventario	51
7 Modalidad de compra	51
8 Comportamiento de las venta en ambiente inflacionario	52
9 Comportamiento del inventario en ambiente inflacionario	52
10 Efectos del aumento de costos en la rentabilidad	53
11 Efectos de la inflación en las cuentas contables	54
12 Situación financiera actual a través de Costos histórico	54
13 Comparabilidad de la información contable en ambiente inflacionario	55
14 Decisiones económicas erradas por distorsión de la información Contable.	56
15 Aplicación de la sincronización del flujo de efectivo	56
16 Política de Control de desembolso	57
17 Aplicación del presupuesto de efectivo y su utilidad para pronosticar necesidades de efectivo	58
18 Evaluación del cliente en la Política de crédito	59
19 Aplicación de descuento por pronto pago	60
20 Aplicación de herramientas para el manejo de Inventario	61
21 Tipos de sistemas de control de inventario	62

LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico		Pp.
1	Conservación de Efectivo en la empresa	47
2	Valores Negociables	48
3	Criterio de evaluación para inversión en valores negociables	49
4	Ventas a crédito	50
5	Modalidad de compra	51
6	Comportamiento de las venta e inventario en ambiente inflacionario	52
7	Efectos del aumento de costos en la rentabilidad	53
8	Efectos de la inflación en las cuentas contables	54
9	Situación financiera actual a través de Costos histórico	54
10	Comparabilidad de la información contable en ambiente inflacionario	55
11	Aplicación de la sincronización del flujo de efectivo	57
12	Política de Control de desembolso	58
13	Aplicación del presupuesto de efectivo y su utilidad para pronosticar necesidades de efectivo	59
14	Evaluación del cliente en la Política de crédito	60

UNIVERSIDAD DE LOS ANDES
NÚCLEO UNIVERSITARIO "RAFAEL RANGEL"
DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS

EFFECTOS INFLACIONARIOS EN LA GESTIÓN FINANCIERA DEL CAPITAL DE TRABAJO EN CONCESIONARIOS DE VEHÍCULOS. MUNICIPIO VALERA

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

AUTOR: GRATEROL OSWALDO

C.I: 16.015.659

TUTOR: PROF. HIGUERAY ANGEL

AÑO: 2007

RESUMEN

En esta investigación se planteó como objetivo general Analizar los Efectos de la Inflación en la Gestión Financiera del Capital de Trabajo de los concesionarios de vehículos del municipio Valera, el estudio fue de tipo descriptivo con un diseño de campo. Para la recolección de la información, se utilizó como instrumento el cuestionario. Los resultados fueron representados a través de tablas y gráficos de pastel y barras para mejor la comprensión de la información obtenida. Se pudo concluir en términos generales que el Capital de Trabajo de los concesionarios de vehículos del municipio Valera en condiciones de inflación se ve afectado por los embates de dicho proceso, no permitiendo a la Gerencia una eficiente administración financiera de los recurso, ya que la información contable se encuentra erosionada e ilusionada dejando así de resultar útil para el análisis con miras a determinar o establecer el potencial económico de la empresa de generar ganancias y la capacidad para pagar sus compromisos a corto plazo (liquidez) y largo plazo (solventia). Primordialmente se recomienda romper la resistencia al cambio, ya que en ambientes inflacionarios la Gerencia de los concesionarios de vehículos debe tomar decisiones a través de la contabilidad ajustada por inflación y no a través la contabilidad basada en costos históricos ya que esta le proporcionará información sesgada e ilusionada, además la universidad debe promover la actualización de los estudiantes en cuanto la Administración del Capital de Trabajo y su gestión en ambiente inflacionario.

Palabras Claves: Inflación, Capital de Trabajo, Gestión Financiera.

INTRODUCCIÓN

Todos los países han vivido en algún momento la amarga experiencia que representa el proceso inflacionario, el cual se da por diferentes razones en una economía. Venezuela no ha sido la excepción, a partir de los primeros años de la década de los setenta, el país vive bajo los efectos de una continua inflación, la cual ha generado entre otras cosas distorsión en la información financiera, hasta la destrucción de riqueza orientando a las empresas a una quiebra inminente, lo cual ha propiciado una batalla constante por parte de las empresas para lograr subsistir en un ambiente cada vez más riguroso y cambiante.

La incertidumbre juega un papel protagónico en esta situación, debido a que los concesionarios de vehículos, no pueden conocer con certeza que sucederá con ellos en cuanto al ámbito económico financiero. Este desconocimiento ocasiona para la empresa altos costos, al impedir la planificación ordenada de la producción y las ventas, y al forzar requerimientos adicionales de activos para así intentar contrarrestarla.

Además la distorsión en la información financiera conlleva a las empresas a tomar decisiones erradas y a esfuerzos no productivos lo que se traduce en una gestión financiera deficiente en cuanto al Capital de Trabajo, siendo evidente que para toda empresa la gestión financiera, tiene una activa participación en las decisiones que apoyan la minimización de costos, al empleo efectivo de los recursos colocados a disposición de la gerencia y a la generación de fondos vitales para el desempeño empresarial.

Es por ello que las empresas hoy en día, deben hacer todo lo posible para lograr subsistir en el mercado, muchas de ellas han logrado su cometido

gracias a la capacidad que tienen sus directivos de administrar y aplicar los recursos de la mejor manera posible.

Esta situación planteada es la que da origen a la iniciativa de llevar a cabo un trabajo de investigación cuyo propósito se orienta a analizar los efectos de la inflación en la gestión financiera del Capital de Trabajo de los concesionarios de vehículos del municipio Valera.

Teniendo así gran relevancia su estudio debido a que se busca minimizar la problemática ocasionada por el proceso inflacionario, proponiendo lineamientos para mejorar la maniobrabilidad de las empresas ante este fenómeno, además de optimizar la gestión financiera del Capital de Trabajo de los concesionarios de vehículos, para así evitar una descapitalización inminente y posible quiebra, ya que una buena gestión financiera del Capital de Trabajo es fundamental para la sobrevivencia de las mismas en esta economía cambiante.

La investigación se encuentra estructurada en cinco capítulos presentados de la siguiente manera: el Capítulo I. El problema es donde se detalla la situación problemática de manera tal que permita tener una visión lo suficientemente clara de lo que está sucediendo en las empresas concesionarias, estableciéndose así el objetivo general y sus objetivos específicos, de igual forma su respectiva justificación. En el Capítulo II se refleja los antecedentes, las bases teóricas las cuales sustentan la naturaleza del tema de investigación, detallándose también el mapa de variables y sus principales indicadores, en cuanto al Capítulo III se define el tipo de investigación y el diseño metodológico que se aplicará en el desarrollo de este estudio; así como también la población seleccionada y el instrumento que se aplicará para la recolección de los datos. El Capítulo IV se refiere al análisis e interpretación de los resultados, en cuanto al Capítulo

V son las conclusiones de la investigación y recomendaciones tanto a las empresas Concesionarias como a la Universidad de los Andes.

CAPÍTULO I

EL PROBLEMA

Planteamiento del Problema.

Después de los graves desequilibrios financieros de finales del siglo XIX y principios del XX que provocaron el bloqueo de los puertos por las potencias Europeas en 1902, Venezuela experimentó un largo período de estabilidad de precios; pero a partir de los primeros años de la década de los setenta, el país ha vivido bajo los efectos de una continua inflación la cual es un fenómeno complejo de aspectos variados, esta se encuentra presente en el mundo especialmente en América Latina, dada su condición de país tercermundista, ya que las características de los países subdesarrollados, son el alto índice de pobreza, desempleo e inflación entre otras, que golpean fuertemente su economía e impiden su posible desarrollo.

Es por ello que Vives, A. (1993:335), se atreve a afirmar que, "...tal vez no hay ningún mecanismo que los procesos inflacionarios no atañan a menudo directamente, y en cualquier caso, siempre indirectamente...".

Dentro de este orden de ideas, la inflación es una de las principales causas que promueven la desestabilización económica, que hoy en día enfrentan las empresas venezolanas originando el aumento relativo de los precios; es decir, el aumento diferencial de precios entre los distintos bienes y servicios de la economía de un país ó lo que es lo mismo, la pérdida del poder adquisitivo de la moneda.

Los cambios relativos en los precios producen una serie de reacciones en cadena, por parte de los consumidores, las empresas y del gobierno, al tratar de defenderse de los impactos adversos. Estas reacciones, producen una serie de cambios continuos en el ambiente que opera la empresa, con lo que se crean y amplían los niveles de incertidumbre inherentes en la operación, se distorsiona la información financiera y desaparece el orden de los mercados de insumos, productos y financieros, ante los continuos e impredecibles cambios en todos los aspectos del negocio.

No solo, se puede decir, que la inflación conlleva a la transferencia de riqueza, sino también a la destrucción progresiva de la misma, arrastrando así a las empresas a tomar decisiones erradas y a esfuerzos no productivos lo que se traduce en una gestión financiera deficiente del Capital de Trabajo, que no es más que los recursos que consume la empresa en sus actividades diarias, como el efectivo, valores negociables, inventarios y cuentas por cobrar, siendo evidente que para las empresas la gestión financiera, tiene una activa participación en las decisiones que apoyan la minimización de costos, al empleo efectivo de los recursos colocados a disposición de la gerencia y a la generación de fondos vitales para el desempeño empresarial.

Es importante recalcar que de acuerdo a Gómez A. (2005:5), la gestión financiera:

Debe cimentarse en todo momento en decisiones acertadas que contribuyan a la sincronización perfecta de los flujos monetarios, en forma tal que la integración de los recaudos y las disponibilidades iniciales de efectivo permita el cumplimiento oportuno de los compromisos de deudas, como requisito que favorece el mantenimiento de buenas relaciones laborales, comerciales y financieras.

Por esta razón la gerencia no debe perder de vista los objetivos fundamentales de la gestión financiera entre los cuales se encuentran el

cumplimiento de obligaciones, minimización de los costos ponderados de capital, utilización eficiente de los factores productivos, orientación adecuada de los fondos monetarios, recuperación de los fondos invertidos y cobertura apropiada de los riesgos, ya que todos estos deben converger a maximizar el valor empresarial.

En este sentido se puede decir que por previas observaciones realizadas por el investigador a diferentes concesionarios automotrices del municipio Valera se presume la existencia de ineficiencias en la gestión financiera del Capital de Trabajo, falta de capacidad de maniobra para aminorar los efectos ocasionados por la inflación, un notorio impacto sobre la empresa, que conlleva entre otras cosas a un menor reparto de dividendos para los inversionistas, además de cambios en la estructura de activos y pasivos, como también en el resto de los elementos monetarios del Balance General y del Estado de Resultados.

Ahora bien, lo antes expuesto tienen posiblemente su causalidad en las distorsiones provocadas por la inflación en la información financiera, ya que todo proceso inflacionario ocasiona que los valores expresados en dicha información estén continuamente sujetos a fluctuaciones, como es el caso de la moneda, que es un instrumento de medida de contabilidad, que carece de estabilidad ya que su poder adquisitivo cambia constantemente; por tanto, las cifras contenidas en los Estados Financieros no representan valores absolutos ocasionando que resulte casi imposible que la situación financiera coincida con la situación real de la empresa. Además las inversiones de carácter permanente también ocasionan distorsión en dicha información, ya que su valor de adquisición permanece estático en el transcurso del tiempo con lo cual no presenta su valor real.

En este sentido las distorsiones ocasionadas por la inflación en la información financiera se aprecia en todas la cuentas de los Estados Financieros aunque con impacto no uniforme, impidiendo que la gerencia y los analistas financieros puedan emplear esta información para guiar la toma de decisiones financieras respecto a la empresa, aunada a la falta de políticas financieras para aminorar los efectos que ocasiona la inflación.

El impacto observado en las empresas probablemente se deba a reducción en la actividad económica de la empresa, es decir, disminución en los volúmenes de ventas y al aumento en el costo de los insumos y de los costos financieros producto de la incertidumbre generada por el proceso inflacionario, sin dejar a un lado que sus Estados Financieros se encuentran expresados a costo histórico, por lo tanto no se perciben los cambios que produce la inflación en los precios de los bienes y esta distorsión imposibilita la comparación de las cifras de un período a otro.

Por consiguiente es de gran importancia conocer los efectos que tiene la inflación sobre la gestión financiera del Capital de Trabajo de las empresas concesionarias de vehículos del municipio Valera para así ayudar a través de lineamientos a tomar decisiones encaminadas a aminorar el impacto negativo que el proceso inflacionario ocasiona a dichas empresas.

De esta manera se puede decir, que de continuar suscitándose la ineficiencia en la gestión financiera del Capital de Trabajo en las empresas concesionarias de vehículos del municipio Valera, por no tomar en consideración los efectos producto de la inflación, y seguir basándose para la toma de decisiones en Estados Financieros expresados a costos históricos, con información distorsionada, erosionada e ilusionada, podría incursionar en una progresiva descapitalización al punto de llegar a una quiebra inminente.

De igual forma si continúa la no implementación de buenas políticas financieras que minimicen y ayuden a maniobrar los efectos devastadores que origina el proceso inflacionario en la gestión del Capital de Trabajo esto ocasionaría muy probablemente la desaparición de dichas empresas del mercado.

Por la situación expuesta se hace necesario el conocer de qué manera las empresas concesionarias de vehículos del municipio Valera se han visto afectadas por la inflación en la gestión de su Capital de Trabajo, con el fin de proponer lineamientos que ayuden a disminuir o maniobrar tales efectos, para así lograr evitar la fuga de riquezas y mejorar la toma de decisiones financieras en cuanto a su Capital de Trabajo.

Desde esta perspectiva se plantea la siguiente interrogante:

Formulación del Problema.

¿Cuáles son los efectos de la inflación en la gestión financiera del Capital de Trabajo de los concesionarios automotrices del municipio Valera?

Sistematización.

1. ¿Cuáles son los elementos del Capital de Trabajo de los Concesionarios de Vehículos del municipio Valera?
2. ¿Cuáles son los efectos ocasionados por la inflación en la gestión financiera del Capital de Trabajo de los Concesionarios de Vehículos del municipio Valera?
3. ¿Cuáles son las políticas que ayudan a minimizar los efectos ocasionados por la inflación en la gestión financiera del Capital de Trabajo de los Concesionarios de Vehículos del municipio Valera?

Objetivo General.

Analizar los efectos de la inflación en la gestión financiera del Capital de Trabajo de los concesionarios automotrices del municipio Valera.

Objetivos Específicos.

1. Conocer los elementos que conforman el Capital de Trabajo de los Concesionarios de Vehículos del municipio Valera.
2. Determinar como ha afectado la Inflación al Capital de Trabajo de los Concesionarios de Vehículos del municipio Valera.
3. Determinar las políticas que ayuden a minimizar los efectos ocasionados por la inflación en la administración del Capital de Trabajo de las empresas concesionarias de vehículo del municipio Valera.

Justificación.

La investigación propuesta busca, mediante la aplicación de la teoría y los conceptos básicos de contabilidad inflacionaria, encontrar posibles soluciones a los efectos que ocasionan los procesos inflacionarios en la gestión financiera del Capital de Trabajo de los concesionarios automotrices. En este sentido, para lograr el cumplimiento de los objetivos de estudio, se acude al empleo de modelos de investigación como la descripción, documentación, y la aplicación de un cuestionario para así conseguir y conocer las respuestas a las interrogantes que se han planteado.

Y de acuerdo con los objetivos de la investigación, su resultado busco encontrar soluciones concretas a la problemática ocasionada por la inflación en la gestión financiera del Capital de Trabajo, ya que esta incide de forma directa en los resultados de los concesionarios de vehículos del municipio Valera, igualmente se busca aportar mejoras en cuanto a la toma de decisiones en el entorno cambiante económico financiero de nuestro días, a través de la implementación de nuevos lineamientos que le permitan a la

organización maniobrar los embates inflacionarios, además de brindar ventajas que le genere un funcionamiento rentable y una posición financiera óptima.

Delimitación.

Se basará en conceptos como Inflación, Gestión financiera del Capital de Trabajo, Estados Financieros, Políticas Financieras, entre otros. Esta investigación se desarrollo en los concesionarios automotrices ubicados en el municipio Valera del estado Trujillo. La realización del presente estudio estuvo comprendida entre los meses de Octubre del 2006 y Octubre del 2007.

Este estudio se encuentra enmarcado, en la línea de investigación de finanzas, de acuerdo a las pautas emitidas por la Universidad de los Andes Núcleo Universitario Rafael Rangel.

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

Una vez culminado el planteamiento del problema, y haber señalado el objetivo general de la investigación y sus respectivos objetivos específicos para su desarrollo, es necesario tener en cuenta el marco teórico o referencial que servirá de sustentación y orientación al sentido de este estudio.

Por esto, es importante mencionar que el marco teórico que se presenta a continuación, se encuentra estructurado en cuatro partes las cuales son: Antecedentes de la investigación, Bases Teóricas, Definición de Términos Básicos y el Mapa de Variables.

Antecedentes de la Investigación.

A continuación se presentan algunos trabajos de investigación relacionados con la inflación y la gestión del Capital de Trabajo, los cuales sirven de base para conocer cuales fueron sus resultados, lo que proporcionara ayuda y orientación para la realización de este trabajo de grado.

Perdomo Y, (2004), realizó su investigación en Evaluar la Incidencia de la Inflación en el Manejo del Efectivo en los Concesionarios de Automóviles del Municipio Valera del estado Trujillo, trabajo de grado para optar al título de Licenciada en Contaduría Pública, en la Universidad de los Andes – NURR, Evaluar la incidencia de la inflación en el manejo del efectivo en los Concesionarios de Automóviles del Municipio Valera del estado Trujillo, para ello se recurrió a un tipo de investigación descriptiva con un diseño de campo no experimental, para la recolección de los datos se aplico un cuestionario con preguntas cerradas elaborado en función de la investigación, los resultados obtenidos permitieron llegar a la conclusión de que una parte de los concesionarios no tienen un adecuado manejo del efectivo en épocas inflacionarias.

Este estudio, se vincula con el tema de investigación ya que trata la variable inflación en cuanto a su incidencia en uno de los componentes del Capital de Trabajo que es el efectivo y como investigador es concerniente conocer como es su manejo en las empresas concesionarias del municipio Valera.

Suárez M, (2004), Análisis de los Estados Financieros Ajustados por Efecto de la Inflación como Herramienta para la Toma de Decisiones, Trabajo de grado para optar al título de licenciada en contaduría Pública, de la

Universidad de los Andes NURR, su objetivo principal es Analizar el efecto que tienen los Estados Financieros ajustados por inflación en la toma de decisiones de la empresa Vander Linder & Troconis, C.A, para su realización se recurrió a un tipo de investigación descriptiva con un diseño de campo no experimental, para la recolección de los datos se aplicó un cuestionario, obteniendo como resultado que las empresas no toman en cuenta los Estados Financieros ajustados por la inflación para la toma de decisiones y en consecuencia las decisiones tomadas son poco acertadas.

Esta investigación tiene gran relevancia para el trabajo en estudio ya que en sus resultados permiten observar la necesidad de comprender los efectos de la inflación en la información financiera al momento de la toma de decisiones empresariales.

Quintero Y, (2004), Efectos de la Inflación en los Estados Financieros de la PYMES del municipio Pampán, Trabajo Especial de Grado para optar al título de licenciada en contaduría Pública, de la ilustre Universidad de los Andes – NURR, estableció como objetivo general de la investigación determinar los efectos de la inflación en los Estados Financieros de PYMES del municipio Pampán, específicamente en el balance general y estado de resultado, el estudio es de tipo descriptivo un diseño de campo no experimental, utilizando para la recolección de datos el cuestionario, en esta investigación se concluyó que las PYMES ha sido seriamente afectadas en las partes de sus inventarios y su patrimonio, como también han disminuido su capacidad de compra debido al aumento en los costos de los productos y al declive de su liquidez ya que los mismos no cuentan con información actualizada para realizar un análisis de la situación distorsionante que los rodea.

Este estudio se vincula con el tema de investigación, ya que determina los efectos que causa la inflación en los Estados Financieros de las PYMES y la variable inflación es uno de los componentes que contempla la investigación a realizarse, por esta razón tiene gran relevancia para formar parte de los antecedentes.

Bases Teóricas.

Inflación.

Según Catacora, F. (2000:2), "...la inflación es un fenómeno típicamente capitalista y que constituye un problema estructural, que afecta las economías mercantiles; es decir, afecta a la sociedad en general y su entorno económico...". Es un proceso caracterizado por un aumento continuo y generalizado de precios, de los bienes y servicios que se comercializan en el país.

Para Vives, A. (1993:336), expresa que por lo general la inflación se define "como un aumento generalizado de precios, o lo que es lo mismo, la pérdida del poder adquisitivo de la moneda", pero en verdad a su criterio el mayor problema que conlleva la inflación es el aumento relativo de los precios, o sea, el aumento diferencial de precios, entre los distintos bienes y servicios de la economía, con lo cual el impacto de la inflación es muy desigual de individuo a individuo y de empresa a empresa.

"Se esta en presencia de un proceso inflacionario, cuando los precios de los bienes y servicios se modifican, incrementándose de forma desigual, durante un periodo de tiempo, generándose una pérdida del poder adquisitivo de la moneda" según acotación hecha por Boedo, M (1999:14).

Ahora bien para Molina, V. (1999), el fenómeno de la inflación es fuertemente asociado con la masa monetaria de una economía, sin embargo, esto no significa que todo el problema radique allí, sino también se puede decir que se debe a la mala estructura política de un país.

Dentro de este marco, Canadá, Sullivan, y White (1997:447), expresan que la inflación “es el fenómeno de elevación de precios que produce una reducción del poder adquisitivo de una determinada unidad monetaria, es un hecho real y afecta en forma significativa la comparación económica de las alternativas”.

Cuadro 1. Tipos de inflación

Inflación de demanda

Se presenta cuando en una economía la compra de productos supera la cantidad de producción, los precios de esa economía comenzaran a aumentar rápidamente.

Inflación de costos

Es aquella producida por el aumento en los costos de fabricación lo cual conlleva a aumentar los precios finales de los productos. Estos incrementos podrían realizarse debido a aumentos en los sueldos, encarecimiento de la materia prima, entre otros.

Inflación mixta

Un proceso inflacionario puede reunir ambas condiciones es decir comenzar con un incremento en los costos y luego pasar mas adelante a condiciones de una inflación de demanda

También se puede clasificar a la inflación de acuerdo con el ritmo o grado de incidencia en cinco clases de acuerdo a Otis, J. (1995:63):

- **Deflación:** caída sostenida en el nivel general de precio.
- **Estabilidad:** se habla de estabilidad de precio cuando las variaciones de los precios son en órdenes pequeñas hasta un nivel de variación de un 2% por año.
- **Inflación rampante (gradual):** es aquella que se expresa a niveles más o menos, entre un 3% y un 4% al año. El efecto significativo de este tipo de inflación es que va deteriorando lentamente el poder adquisitivo de la moneda.
- **Inflación crónica:** es la inflación entre un 5% y un 20% al año. Dentro este tipo de inflación hay quienes distinguen dos tipos la de una dígito y la inflación de dos dígitos.
- **Inflación galopante:** cuando el nivel de variación de los precios es superior al 20% anual.
- **Hiperinflación:** en un periodo hiperinflacionario se observa que existe un nivel de variación de precios relativamente acelerado, es decir, más de un 100% anual, hasta es posible alcanzar cifras de cuatro dígitos. En los procesos hiperinflacionarios se produce lo que se llama un colapso monetario.

Causas de la inflación.

Según Friedman, M. (1982:48), entre las diferentes teorías explicativas de las causas de la inflación se pueden agrupar en tres tipos:

Las que consideran que el origen de la inflación se debe a un exceso de demanda denominada Inflación de Demanda; las que consideran que los problemas se originan por el lado de la oferta conocida como Inflación de Costos; y las que consideran que la causa de la inflación está en los desajustes sociales Inflación Estructural.

Por primera vez, Keynesianos y monetaristas están de acuerdo en considerar que la causa habitual de la inflación es el exceso de demanda, que ocurre cuando los precios fijados son menores a los precios de equilibrio. Los componentes de la demanda agregada son para los keynesianos el consumo de las familias, la demanda de inversión de las empresas y los gastos del gobierno, basándose en que la suma de esos tres componentes puede ser superior a la capacidad productiva del país originando así inflación (Ibídem).

Los monetaristas consideran también que la inflación está originada principalmente por un exceso de demanda, pero en vez de buscar entre los agentes un culpable determinado, consideran que es el crecimiento incontrolado de la cantidad de dinero en circulación es lo que hará aumentar las disponibilidades líquidas de todos los agentes en general y por tanto de todos los componentes de la demanda según Friedman, M. (1982).

Por consiguiente, la explicación más habitual de la inflación de costos se basa en la idea de que los sindicatos tienen un poder de monopolio sobre el factor trabajo pudiendo conseguir mejoras salariales en proporción superior a lo que haya aumentado la productividad laboral. Si ocurre esto, el sector de los trabajadores comenzará a percibir una proporción superior de la renta nacional; el resto de los perceptores de rentas verán reducida su

participación y sólo podrán defender sus ingresos aumentando los precios. Los trabajadores responderán con mayores reivindicaciones desencadenándose así una espiral salarios-precios (Ibídem).

Aunado a lo anteriormente expuesto se suele considerar también que los procesos inflacionarios experimentados en todos los países en los años setenta se debieron en parte a las bruscas subidas en los precios del petróleo de los años 1973 y 1979, que produjeron reacciones en cadena de alzas en los precios de muchas otras materias primas. Los países industrializados, sintiéndose perjudicados por la redistribución internacional de las rentas a que dieron origen aquellos fenómenos, se defendieron subiendo los precios de los productos industriales según expresa Flamant, M. (1973).

Es conveniente dejar claro que si la inflación tiene su origen en el encarecimiento de las retribuciones de un factor determinado, cualquiera que sea éste, se generará una reacción en cadena en todos los demás factores implicados.

En este ámbito Martínez, J. (2001:42), expresa que entre las causas que originan el fenómeno de la inflación se pueden diferenciar en dos escenarios como lo son el interno y externo. En el ámbito interno se puede resumir, que las causas se deben:

A la producción agropecuaria insuficiente, emisión excesiva de circulante que no se encuentra respaldado por la producción, excesivo afán de lucro por parte de los comerciantes, altas tasas de interés y deficiente canalización del crédito bancario, sin olvidar la devaluación, es decir la pérdida del poder adquisitivo de la moneda”.

En cuanto a las causas externas se pueden mencionar, “la afluencia excesiva de capitales externos, importaciones de productos extranjeros con

precios elevados, al igual que el exceso de exportaciones, ya que esto ocasiona un desequilibrio entre la producción total y la demanda global de un país”. (Ibídem)

Efectos de la Inflación.

Ahora bien, en cuanto a lo que se refiere a los efectos ocasionados por la inflación Vives, A. (1993:339), expresa “...que los cambios relativos en los precios, produce una serie de reacciones en cadena, por parte de los consumidores, de las empresas y del gobierno, al tratar de defenderse de los impactos adversos...”. Estas reacciones producen cambios continuos en el ambiente que opera la empresa, con lo que se crean amplios niveles de incertidumbre inherentes en la operación, se distorsiona la información y desaparece el orden en los mercados de insumos, productos y financieros, antes los continuos he impredecibles cambios en todos los aspectos del negocio.

Esta incertidumbre ocasiona altos costos para las empresas, al impedir la planificación ordenada de la producción y las ventas, y al forzar requerimientos adicionales de activos para contrarrestar esa incertidumbre.

A nivel más específico, se puede decir que tales cambios y la incertidumbre que acompaña a todo proceso inflacionario se distinguen los siguientes efectos sobre las actividades de las empresas según lo expresa Vives, A. (1993:339-340):

1. Reducción en la actividad económica real, que con la presencia en los costos fijos (falta de flexibilidad) tiene un impacto negativo en la rentabilidad.
2. Introducción de ineficiencias en la gestión financiera, por presencia de información distorsionada.
3. Escasez de insumos críticos, con inclusión de los financieros, que dislocan el proceso productivo.

4. Aumento en el costo de los insumos, con el consecuente impacto en la rentabilidad.
5. Cambios en la estructura de los activos y pasivos, particularmente aumentos en el Capital de Trabajo y en el endeudamiento.
6. Distorsión en la medición de las actividades de la empresa, que conducen a decisiones ineficientes, como la sobredistribución de dividendos y la venta por debajo del costo.
7. Disminución de las cuentas por cobrar.

En este aspecto Gil, M. (1999), señala que los efectos de la inflación se pueden ver desde dos perspectivas la económica y la que impacta directamente a la empresa. En lo económico produce eliminación de subsidios, presión por aumentos de sueldos y salarios, ambiente general de inestabilidad e incertidumbre, incremento en la especulación, además de variaciones abruptas en los precios relativos.

En cuanto a los efectos que impactan directamente a las empresas se encuentran la descapitalización por impuestos y dividendos sobre utilidades ficticias, desconocimiento de los costos actuales, disminución del inventario, pérdida del poder adquisitivo de la moneda, insuficiencia en el Capital de Trabajo, disminución de los volúmenes de venta, decisiones inadecuadas por información financiera distorsionada (Ibídem).

De este modo, también se debe considerar los efectos que producen la inflación en la **información contable** los cuales, son permanentes, instantáneos y continuos y se aprecian en todas las cuentas de los Estados Financieros, aunque con impactos no uniformes.

Tales efectos inciden particularmente en aquellos activos amortizables y adquiridos hace algún tiempo, es obvio que el cambio en el poder adquisitivo de la moneda ha afectado su valor, y el valor en libros reportados en la moneda de adquisición, no refleja en modo alguno lo que la empresa posee como se supone que debería hacerlo. De igual manera las

contrapartidas de depreciación acumulada y el gasto de depreciación en el periodo contable no refleja el gasto como consecuencia de la pérdida de valor de esos activos, por cuanto ambos se calculan con base en un costo histórico que nada tiene que ver con el sacrificio hecho en estos momentos para producir los bienes y servicios Gómez, F. (1994).

En el caso de los inventarios, es bien sabido que su valor cambia con el transcurso del tiempo, aun cuando sólo sea por cambios en el nivel de precios, ya que el mismo, bien puede venderse en diferentes periodos a distintos precios. Este cambio de valor de los inventarios como consecuencia de la inflación será mas o menos pronunciado, lo cual depende de cuan reciente sean los precios estimados en su valoración, o sea, del sistema de contabilidad de inventario PEPS ó UEPS, o promedio ponderado o cualquier otro método (Ibídem)

Según Vives, A. (1993:342), los activos y pasivos monetarios, "...son aquellas partidas las cuales no se encuentran protegidas contra lo efectos de la inflación, puesto que sus valores nominales son constantes, como el efectivo, cuentas por cobrar, cuentas por pagar, prestamos bancarios, etc.", también son afectados por cambios en el nivel de precio, pero no solo por no reflejar su valor, sino en el sentido de hacerlos incomparables en diferentes periodos debido al no tener el mismo poder adquisitivo y, obviamente, la empresa, al mantener el mismo saldo, habrá perdido liquidez y capacidad de compra. Esto también sucede en los demás elementos monetarios del Balance General, de tal manera, que bajo el enfoque tradicional, el objetivo de presentar la posición financiera de la empresa no se puede cumplir.

En lo que respecta a la incidencia de los efectos de la inflación en el Estado de Resultados "...existe un problema al mezclar cifras medidas en monedas de diferentes poder adquisitivo, el problema es aun mayor en las

empresas donde su rotación de inventario es baja o donde su ciclo de producción es muy largo ya que existe un desfase entre el momento de la adquisición de los insumos y el de la venta de los productos terminados...”, por estos motivos, se puede apreciar que parte de la Ganancia bruta reportada bajo el esquema de costo histórico presenta un enriquecimiento ficticio ya que el costo de los bienes vendidos aparece en libro a un valor inferior al sacrificio que tendrá que hacer la empresa para reponerlos en inventarios y quedar en la misma posición financiera que antes. (Ob.cit.:343).

En otro orden de ideas se debe señalar, que la inflación esta representada por un número que corresponde al cambio porcentual del precio de los bienes entre dos periodos de tiempo, este número se denomina Índice Inflacionario. Los Índices inflacionarios son normalmente calculados por la autoridad monetaria de un país.

El valor del índice de inflación resulta de estimaciones estadísticas y por lo tanto no corresponde a valores exactos sino aproximaciones. La inflación en este país, como en la mayoría de los países, suele medirse a través de la variación porcentual del Índice de Precios al Consumidor (IPC) durante un periodo determinado.

El IPC según el Banco Central de Venezuela (2000), “Es un indicador estadístico cuyo calculo se basa en la fórmula denominada Laspeyres que tiene como objetivo medir la evolución de los precios a nivel del consumidor, de una lista de bienes y servicios representativos del consumo familiar, con respecto al nivel de precios vigente para el año escogido como base”.

Capital de Trabajo.

El Capital de Trabajo se define "...como la inversión de una empresa en activos a corto plazo, es decir, efectivo, valores negociables, inventario y cuentas por cobrar". Ahora bien el Capital de Trabajo neto "es la diferencia entre el activo circulante y el pasivo circulante, esto representa la cantidad de activo circulante que es financiado por pasivos a largo plazo" según Besley y Brigham (2000:34).

Según acotaciones realizadas por Shim y Siegel. (1988:54), el Capital de Trabajo "es igual a los activos corrientes, en cuanto el Capital de Trabajo neto de una empresa es igual a los activos corrientes menos los pasivos corrientes". Por otra parte el Capital de Trabajo según Bernstein L. (1995:91), "es el excedente de activo circulante sobre el pasivo circulante". Este excedente en ocasiones se denomina Capital de Trabajo neto, porque algunos empresarios consideran a los activos circulantes como Capital de Trabajo.

Dentro de las ventajas de un Capital de Trabajo adecuado, Gómez F. (1994), expresa que permite realizar los pagos de las obligaciones en forma oportuna, facilita la adopción de políticas crediticias más flexibles, se aprovechan los descuentos por pronto pago y además permite mantener un inventario suficiente para satisfacer la demanda oportunamente.

Los elementos del Capital de Trabajo se dividen en Activo Circulante y Pasivo Circulante.

Los activos circulantes "...incluyen efectivo y otros activos que se esperan razonablemente se conviertan en efectivo, o bien que se vendan o consuman durante el ciclo operativo normal del negocio o dentro del periodo de un año si el ciclo operativo es de menos de un año", según Bernstein L. (1995:91).

El efectivo de acuerdo a Gómez F. (1994:94), "... una partida para ser considerada como efectivo, tiene que estar representada por dinero de curso legal y que además, estar disponible de inmediato o en muy breve plazo para efectuar pagos...". Dentro del rubro del efectivo se encuentran las cuentas caja y banco. Al hacer referencia a la cuenta caja se puede decir que esta conformada por el dinero en efectivo y los cheques que no se encuentren postdatados que entran en la empresa y posteriormente serán depositados en el banco.

Continuando en este orden de ideas, la cuenta banco, "...se utiliza esta cuenta para controlar y registrar transacciones que afectan el efectivo disponible propiedad de la empresa que se encuentra en poder de Instituciones Bancarias". Por lo general las empresas utilizan la modalidad de cuenta corriente a través de la cual movilizan su efectivo en banco, tomando en cuenta que existen otro tipo de cuenta como lo son la de ahorro. (Ibídem)

Los valores negociables, "son instrumentos de inversión a corto plazo que la empresa utiliza para obtener rendimientos sobre fondos temporales ociosos". Finney, H y Miller, H. (1972:34).

A demás de ganar un rendimiento sobre fondos ociosos temporalmente la cartera de valores negociables sirve como una reserva de seguridad de efectivo que se puede utilizar para satisfacer las demandas inesperadas de fondos. El nivel de reserva de seguridad "es la diferencia entre el nivel de liquidez que desea la gerencia y el saldo de efectivo para transacciones que determina la empresa". (Ibídem)

Los valores negociables conservados con más frecuencia por las empresas se dividen en:

Cuadro N° 2. Tipos de valores negociables.

Emisiones Gubernamentales	Las obligaciones a corto plazo, emitidas
----------------------------------	--

	<p>por el gobierno y disponibles como inversiones en valores negociables son los bonos de la tesorería. Estos valores generan un bajo rendimiento debido a su escaso riesgo.</p>
<p>Emisiones no Gubernamentales</p>	<p>Los bancos y las empresas emiten valores negociables adicionales, estas emisiones no gubernamentales generan rendimientos ligeramente más altos que las emisiones gubernamentales con vencimientos similares. Debido a que tienen un rendimiento un poco más alto debido a que el riesgo es mayor.</p>
<p style="text-align: right;">Fuente: Finney, H y Miller, H. (1972:34)</p>	

Las cuentas por cobrar representan la suma de dinero que corresponde a la venta de mercancías, o la prestación de servicios a crédito a un cliente. Igualmente las cuentas por cobrar empleados, son partidas por cobrar que se originan por préstamos a funcionarios de la empresa las cuales tienen plazo menor a un año de acuerdo a Brito, J (1998). En esta cuenta se reflejan todas las transacciones comerciales de la empresa, por cualquiera de los servicios que brinda o productos que comercialice en el mercado a crédito, los cuales se encuentran pendiente de cobro.

Ahora bien, el inventario “representa la existencia de bienes muebles e inmuebles que tiene la empresa para comerciar con ellos, comprándolos y vendiéndolos tal cual o procesándolos primero antes de venderlos, en un período económico determinado”. Deben aparecer en el grupo de Activo Circulante según Brito, J (1998:40).

De acuerdo a las características de la empresa se pueden distinguir los siguientes inventarios:

El Inventario de Mercancías el cual se encuentra conformado por 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 cuanto al inventario de productos terminados se puede decir que son todos aquellos bienes adquiridos por las empresas manufactureras o industriales, los cuales son transformados para ser vendidos como productos elaborados.

Ahora bien, el inventario de productos en proceso lo integran todos aquellos bienes adquiridos por las empresas manufactureras o industriales, los cuales se encuentran en proceso de manufactura. Su cuantificación se hace por la cantidad de materiales, mano de obra y gastos de fabricación, aplicables a la fecha de cierre. En cuanto al inventario de materia prima se encuentra conformado por todos los materiales con los que se elaboran los productos, pero que todavía no han recibido procesamiento.

En este orden de ideas, el Inventario de Suministros de Fábrica son todos aquellos materiales con los que se elaboran los productos, pero que no pueden ser cuantificados de una manera exacta (Pintura, lija, clavos, lubricantes, etc.) (Ibídem)

Las empresas contraen diversos tipo de deudas a corto plazo, las cuales reciben el nombre de **Pasivos Circulantes**, "...que no es mas que aquellas obligaciones que se espera que requieran de un pago en efectivo en un plazo no mayor a un año", de acuerdo a Bernstein, L. (1995:91).

Entre los pasivos circulantes se pueden citar las cuentas por pagar, las cuales se refiere a los saldos que se debe a los proveedores. Es una fuente de financiamiento espontánea ya que proviene de las operaciones normales del negocio. En cuanto a los documentos por pagar tienen el segundo nivel de importancia en el crédito comercial como una fuente de financiamiento a corto plazo, entre los cuales se encuentra el pagaré, línea de crédito y la letra de cambio los cuales se deben cancelar al término de menos de un año, de acuerdo a Brito, J. (1998).

El control y registro de las operaciones que se contabilicen en estas cuentas, debe basarse indudablemente en los documentos suscritos por la empresa que la obliguen jurídicamente, en cuanto al pago de los importes en la forma y plazos acordados.

Gestión Financiera.

Gómez A. (2005,5), "...la gestión financiera debe cimentarse en todo momento en decisiones acertadas que contribuyan a la sincronización perfecta de los flujos monetarios, en forma tal que la integración de los recaudos y las disponibilidades iniciales de efectivo permita el cumplimiento oportuno de los compromisos de deudas, como requisito que favorece el mantenimiento de buenas relaciones laborales, comerciales y financieras".

Por esta razón la gerencia no debe perder de vista los objetivos fundamentales de la gestión financiera entre los cuales se encuentran el cumplimiento de obligaciones, minimización de los costos ponderados de capital, utilización eficiente de los factores productivos, orientación adecuada de los fondos monetarios, recuperación de los fondos invertidos y cobertura apropiada de los riesgos, ya que todos estos deben converger a maximizar el valor empresarial.

Gestión Financiera del Capital de Trabajo.

La administración de los recursos de la empresa son fundamentales para su progreso, es por ello que la gestión del Capital de Trabajo “es el manejo de todas las cuentas del circulante de la empresa, que incluyen tanto los activos como los pasivos circulantes ya que este es un punto esencial para la dirección y régimen financiero”, según Gómez G. (1994).

Acotando a demás que los pilares en que se basa la administración del Capital de Trabajo se sustenta en la medida en que se pueda hacer un buen manejo sobre el nivel de liquidez, ya que mientras mas amplio sea el margen entre los activos corrientes que posee la empresa y sus pasivos circulantes mayor será la capacidad de cubrir las obligaciones a corto plazo y no permitir mantener efectivo ocioso en la empresa. (Ibídem)

La administración del Capital de Trabajo debe tener en cuenta la relación entre utilidad y riesgo. Mantener mas activos corrientes que fijos lleva consigo un reducido riesgo de liquidez. También implica mayor flexibilidad, ya que los activos corrientes pueden modificarse con facilidad a medida que cambia el volumen de venta. Sin embargo, la tasa de utilidad será menor con activos corrientes que con activos fijos, se debe recordar que los activos fijos, por lo común, obtienen mejores ganancias que los corrientes.

De acuerdo expuesto, en consecuencia los administradores financieros se ven enfrentados con un serio dilema: abandonar rendimientos más bajos para lograr un riesgo mas bajo o asumir un riesgo mayor para lograr mayores rendimientos.

En este sentido, el administrador financiero debe determinar la cantidad que se debe invertir en un activo corriente dado. Dicha cantidad puede variar día a día y requerir constante evolución de los saldos de las cuentas. Los activos corrientes son manejados ineficientemente, si existen fondos inmovilizados en un activo que podrían ser utilizados con mayor provecho en otra parte.

Es por esto que, según Gómez, F. (1994:512), para una correcta administración del Capital de Trabajo frente a la maximización de la utilidad y la minimización del riesgo se debe tener en cuenta:

- **Naturaleza de la empresa:** es necesario ubicar la empresa en un contexto de desarrollo social y productivo, ya que el desarrollo de la administración financiera en cada una es de diferente tratamiento.
- **Capacidad de los activos:** las empresas siempre buscan por naturaleza depender de sus activos fijos en mayor proporción que de los corrientes para generar sus utilidades, ya que los primeros son los que en realidad generan ganancias operativas.
- **Costos de financiación:** las empresas obtienen recursos por medio de los pasivos corrientes y los fondos de largo plazo, en donde los primeros son más económicos que los segundos.

Políticas del Capital de Trabajo.

De acuerdo a Gómez, A. (2005:142), expresa que se debe entender por Políticas “como las directrices formuladas por la alta dirección, para orientar y facilitar, el cumplimiento de la misión y el desarrollo de la visión empresarial”.

Además expresa que las políticas del Capital de Trabajo implican el manejo de los activos corrientes de la empresa y la consecución de la financiación apropiada para esos activos. Aunque una empresa puede

soportar un descenso en las ventas o rentabilidad por algún tiempo, la necesidad de activos corrientes y la financiación asociada con ellos son inmediatas. (Ibídem)

Las decisiones corrientes del Capital de Trabajo implican determinar los niveles de efectivo apropiados, cuentas por cobrar e inventarios que la compañía debería mantener.

En el campo financiero, se describe los criterios generales de las estrategias y políticas que avalan el cumplimiento de los objetivos atribuidos a quienes asumen las responsabilidades concernientes al establecimiento de la mezcla óptima de financiación, a la destinación de fondos, a la administración de los recursos y al sostenimiento de una posición de liquidez que augure el oportuno pago de las obligaciones contraídas con los proveedores de bienes y servicios.

Ahora bien, dentro de las Políticas del Capital de Trabajo se pueden citar:

Política de liquidez.

Se debe tener presente que la liquidez prima sobre las metas de la rentabilidad. Por tal motivo, resulta imperioso para la dirección empresarial implantar criterios que garanticen la sincronización adecuada de los movimientos monetarios y procurar el cumplimiento de los propósitos fijados al estructurar el flujo de efectivo, concebido como el Estado Financiero que permite concretar metas relacionadas con el grado de endeudamiento que puede soportar la empresa sin comprometer la solvencia según Gómez, A. (2005).

La política de liquidez también debe establecer los saldos mínimos de caja. El manejo adecuado de las disponibilidades monetarias, revelado en el cumplimiento cuantitativo y oportuno de las obligaciones comerciales, fiscales, laborales y financieras, constituye sin duda alguna a la solidificación de la imagen empresarial.

Por ello, la gerencia financiera tiene la responsabilidad de establecer políticas orientadas a garantizar el equilibrio de los objetivos asociados con la liquidez y rentabilidad. El manejo adecuado de la liquidez también implica administrar con eficiencia los componentes del Capital de Trabajo (inventario y cartera), que en muchas empresas tienen una participación elevada dentro de la inversión total. (Ibídem)

En este sentido, la Administración del Efectivo es una tarea extremadamente importante para el administrador financiero. Una parte de esta tarea consiste en determinar la cantidad de efectivo que una empresa debe tener a su disposición en cualquier momento, para asegurar que las operaciones normales del negocio continúen sin interrupción. Esta administración óptima de efectivo es de vital importancia en un medio inflacionario ya que el poder adquisitivo del dinero es menor de un periodo a otro de acuerdo a Besley y Brigham (2000)

Es por ello que según Besley y Brigham (2000:173), expresan que las empresas mantienen efectivo por las siguientes razones:

1. Los saldos de efectivo son necesarios por que los pagos deben hacerse en efectivo, mientras que los ingresos deben depositarse en una cuenta de efectivo. Los saldos de efectivo asociados con los pagos y las cobranzas de rutina se conocen con el nombre de saldos transaccionales.
2. Con frecuencia los bancos requieren que las empresas mantengan un saldo compensador en depósito para ayudar a pagar los costos derivados del suministro de servicios bancarios

tales como compensación de cheques y las asesorías sobre el manejo del efectivo.

3. Debido a que los flujos de entrada y salida de efectivo son imprescindibles, por lo general, algunas empresas mantienen alguna cantidad de efectivo en reserva para enfrentar las fluctuaciones aleatorias e imprevistas en los flujos de efectivo. Estos inventarios de seguridad reciben el nombre de saldos preventivos, es decir, mientras menos predecibles sean los flujos de efectivo, mayores deben ser tales saldos.

4. Algunas veces, las empresas mantienen saldos en efectivo para aprovechar las compras de oportunidad que pudieran presentárseles. Estos fondos reciben el nombre de saldos especulativos.

Además de los cuatro motivos mencionados con anterioridad, las empresas mantienen saldos de efectivo para preservar su evaluación de crédito y mantener su posición de liquidez en línea con la de otras empresas de la misma industria. Una evolución de crédito de alto nivel les permite a las empresas comprar bienes a los proveedores en términos favorables y mantener una amplia línea de crédito con sus bancos (Ibídem).

Es por ello que para una eficiente administración del efectivo las empresas cuentan con una serie de directrices entre las cuales se pueden citar:

❖ **Sincronización del flujo de efectivo.**

Sería ideal para toda empresa que la recepción de un pago en efectivo proveniente de un cliente ocurriera exactamente en el momento en que se necesita pagar una factura, la suma recibida nunca estaría ociosa y cualquier exceso de fondos podría invertirse rápidamente para reducir el tiempo durante el cual el efectivo permanece ocioso. Debido a la importancia de dicha simultaneidad, las empresas tratan de hacer arreglos para que los flujos de entrada y salida del efectivo se acoplen lo mejor posible. De

acuerdo a Besley y Brigham (2000). Así pues las facturas de los clientes son elaboradas de tal modo que su ciclo de facturación se acoplen con las fechas en que la empresa paga sus propias cuentas.

❖ **Aceleración de las entradas de fondos.**

Una empresa no puede disponer de los pagos de los clientes mientras los mismos no sean recibidos y convertidos en una forma erogable, tal como son el efectivo o un incremento del saldo de la cuenta de cheques. Por lo tanto es conveniente que las empresas apliquen la cobranza de los pagos de los clientes y la conversión de los mismos en efectivo.

A pesar de que algunas de las demoras que ocasionan la flotación no pueden ser controladas en forma directa, se describen a continuación las técnicas para acelerar las entradas de fondos según Besley y Brigham (2000:176):

- ✓ Acuerdos de apartados postales técnica utilizada para reducir la flotación basada en el envío de los pagos a apartados postales localizados cerca del domicilio de los cliente.
- ✓ Sistema de débito preautorizado, el cual le permite al banco de un cliente transferir periódicamente fondos desde su cuenta hasta la cuenta del otro banco por el pago de ciertas facturas.
- ✓ Banca de concentración es una técnica utilizada para movilizar los fondos de un gran número de cuentas hacia un fondo mancomunado de efectivo centralizado, con la finalidad de administrar de manera más eficiente el efectivo, estos fondos pueden luego ser utilizados para inversiones a corto plazo o los reubica entre las diversas cuentas bancarias de la empresa. Al mancomunar los fondos, la empresa puede tomar una ventaja mínima de las economías de escala para la administración e inversión del efectivo.

❖ **Control de desembolsos.**

Block y Hirt (2004), expresan que la aceleración de las cobranzas describen un lado de la administración del efectivo, mientras que el control de los flujos de salida de los fondos, o de los desembolsos, representan el otro, por lo general se utilizan tres métodos:

1. Concentración de cuentas por pagar la centralización del procesamiento de de las cuentas por pagar le permiten al administrador financiero evaluar todos los pagos que tendrá que realizar la empresa y programar las disponibilidades de fondos para satisfacer estas necesidades con base en una perspectiva integral de la empresa. también permite el control más eficiente de las cuentas por pagar y los efectos de la flotación.
2. Cuentas con saldo de cero es una cuenta especial de cheques, utilizada para efectuar desembolsos que tiene un saldo igual a cero cuando no hay actividad de desembolso por lo general las empresas establecen varias de estas cuentas en su banco de concentración y las financia a partir de una cuenta maestra.
3. Cuentas de desembolsos controlados este tipo de cuenta se puede establecer en cualquier banco. Tales cuentas no se financian hasta que los cheques del día se presentan contra la cuenta.

❖ **Presupuesto del efectivo.**

Douglas E., Finnerty J. y Store J. (2000:652), indican que el presupuesto de efectivo “es el proceso de proyectar y resumir las entradas y salidas de efectivo”. Muestra también los saldos de efectos mensuales y cualquier préstamo a corto plazo que se usen para hacer frente al déficit de efectivo. En general, los presupuestos de efectivo se usan a corto plazo y casi siempre se basan en pronósticos de ventas por que muchos de los flujos de efectivo se vinculan con esta.

La formula del pronóstico del porcentaje de las ventas es una manera sencilla que se usa para determinar la necesidad de fondos:

$$FAR = (A/S) g S_0 - (L/S) g S_0 - [M (1+g) S_0 - D]$$

Donde:

FAR = Financiamiento Adicional Requerido.

A/S = Incremento en los Activos requeridos por cada incremento de una unidad monetaria en las ventas.

L/S = Incremento en los pasivos causados por cada incremento de una unidad monetaria en las ventas.

S₀ = Ventas para el año en curso.

g = Crecimiento en las ventas.

M = Margen de utilidades netas de las ventas.

D = Dividendo en efectivo planeado para las acciones comunes. (Ibídem)

Política crediticia.

Es claro que con el apoyo de los instrumentos de plazo y de los descuentos se pretende influenciar positivamente los niveles de comercialización y fortalecer la posición de liquidez, respectivamente. Con este marco de referencia es evidente que una política de crédito muy flexible, reflejada en amplios plazos, puede afectar negativamente la tendencia de fondos monetarios. De igual forma, cuando los descuentos son elevados, es indispensable analizar si el beneficio acarreado por las ventas al contado no repercute de manera significativa sobre los márgenes de utilidad de acuerdo a Gómez A. (2005).

Una administración eficaz del crédito es de gran importancia por que un saldo acreedor excesivo es muy costoso en relación con la inversión en

cuentas por cobrar y su mantenimiento, mientras que uno demasiado pequeño puede provocar la pérdida de ventas rentables. El mantenimiento de las cuentas por cobrar tiene costos directos e indirectos, pero también un beneficio importante, la concesión del crédito debe incrementar las utilidades. Por lo tanto para maximizar la riqueza de los accionistas, un administrador financiero debe entender como administrar las actividades de crédito de la empresa según Besley y Brigham (2000).

La decisión principal relacionada con cuentas por cobrar es determinar la cantidad y los plazos del crédito que se otorgan a los clientes. Ya que estos plazos tienen una influencia directa en los costos y en los ingresos que generan dichas cuentas. Es por ello que las principales variables controlables para una efectiva política de crédito son las siguientes según Gómez A. (2005:160)

1. **Las normas de crédito** se refiere a la solidez y a la dignidad crediticia que un cliente debe exhibir para aspirar a que se le conceda un crédito. Las normas de crédito de la empresa se aplican para determinar cuales son los clientes que califican según los términos regulares de crédito y la cantidad de crédito que deberían recibir. Los principales factores que se consideran cuando se fijan normas de crédito se relacionan con la probabilidad de que un cliente pague lentamente o que tal vez genere una pérdida por ser la suya una cuenta incobrable. La calidad de crédito, o de la dignidad de crédito, de un cliente es probablemente la parte más difícil de la administración de los saldos acreedores.

2. **Los términos del crédito** son las condiciones que regulan las ventas a crédito, especialmente lo concerniente a los convenios de pago. Las empresas necesitan determinar la fecha en la cual comienza el periodo de crédito, el tiempo del que dispone el

cliente para pagar las compras a crédito antes de que su cuenta se considere atrasada, y si se deberían considerar descuento en efectivo por pronto pago.

3. La política de cobranza se refiere a los procedimientos que sigue la empresa para solicitar el pago de sus cuentas por cobrar. La empresa necesita determinar la fecha y la manera en la cual la notificación de las ventas a crédito se transmitirán al comprador.

En este orden de idea se debe tener presente el control de las cuentas por cobrar ya que una vez que la empresa establece su política de crédito, desea operar dentro de los límites de la misma. Por lo tanto, es importante que las empresas examinen sus cuentas por cobrar en forma periódica para determinar si los patrones de pago de los clientes han cambiado a tal grado que las operaciones de crédito se encuentren fuera de los límites de la política establecida.

Política de inventarios.

Esta no puede formularse exclusivamente con base en el parámetro de las cantidades adquiridas, almacenadas y producidas, por cuanto los niveles de compras y de existencias ejercen efectos irrefutables sobre las finanzas corporativas.

Esta política también puede lesionar la imagen ante el mercado, cuando la insuficiencia de productos conducen al despacho parcial o inoportuno de productos, a adquisiciones no planificadas sujetas al criterio de precios caprichosos impuestos por los proveedores o ha lo propagación intempestiva de corridas de producción acompañada de mayores costos por la necesidad de recurrir a la figuras del trabajo nocturno o en jornadas de diferentes de las normales. Al igual los altos costos incurridos pueden

ocasionar serios problemas financieros por el mayor esfuerzo que precisara el alcance de la posición de equilibrio.

Para Besley y Brigham (2000:182), nos explican "...que si fuera posible, la empresa no debería tener ningún inventario por que mientras los productos se encuentran en almacén no generan rendimientos y deben ser financiados".

Sin embargo, la mayoría de las empresas consideran necesario mantener algún tipo de inventario por las siguientes razones:

- ✓ La demanda no se puede pronosticar con certeza.
- ✓ Se requiere de un cierto tiempo para convertir un producto de tal forma que se pueda vender.
- ✓ A demás de que los inventarios excesivos son costosos para la empresa, también lo son los inventarios insuficientes, por que los clientes podrían dirigirse a los competidores si los productos no están disponibles cuando los demandan, y podrían perderse algunos negocios. (Ibídem)

Los costos del inventario generalmente se clasifican en los que están asociados con el mantenimiento del inventario, las que están relacionadas con el ordenamiento y la recepción del inventario.

Para Block y Hirt (2004:193), Los costos de mantenimiento "son todos los gastos asociados con el hecho de mantener el inventario incluyen los intereses sobre fondos relacionados con el inventario y los costos del espacio de almacenamiento, primas de seguros y gastos por manejo de materiales". También hay un costo implícito asociado con los peligros de la obsolescencia y el rápido cambio en el precio. Cuanto mayor sea el pedido que se hace, tanto mayor será el inventario promedio disponible, y los costos de mantenimiento serán más altos. Ahora bien, los costos de pedido son los relacionados con la colocación y recepción de un pedido para comprar nuevos inventarios.

Para Douglas, E. (2000:631), la cantidad económica de pedido corresponde "...a la cantidad que representa más ventaja a la empresa, cada vez que hace un pedido, es decir es la cantidad óptima que debe ser ordenada; es la cantidad que minimiza los costos totales del inventario".

Este modelo se calcula a través de la formula:

$$\text{Cantidad económica de pedido} = \sqrt{\frac{2SP}{C}}$$

Donde:

S = unidades por mes.

P = costo por pedido.

C = costo por unidad.

Los Inventarios de seguridad según Besley y Brigham (2000:197), expresan que "son inventarios adicionales cuyo objetivo es proteger a la empresa de las demandas inesperadas".

Por lo general la cantidad de inventario de seguridad que una empresa mantiene, aumenta debido a:

1. Incertidumbre de los pronósticos de demanda.
2. Los costos (en término de las ventas perdidas y el crédito comercial perdido) generados por los faltantes de inventarios.
3. La probabilidad de que ocurran demoras en la recepción de los embarques. La cantidad de este inventario disminuye a medida que aumenta el costo de mantener este inventario adicional.

Otros factores al momento de considerar los niveles apropiados de inventarios es si sus proveedores ofrecen descuentos por cantidad el cual es

un descuento sobre el precio de compra ofrecido por un inventario que se ordena en grandes cantidades. (Ibídem)

Sistemas de control de inventario.

Se puede utilizar el modelo de la cantidad económica de pedido para establecer el nivel adecuado del inventario, pero la administración de éste también implica establecer un sistema de control de inventario. Este sistema de control puede ser muy sencillo o muy complejo, lo cual depende del tamaño de la empresa y de la naturaleza de los inventarios.

Entre los métodos de control de inventario de acuerdo a Besley y Brigham. (2000:198) son los siguientes:

1. **Método de la 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 de punto de reordenamiento. El encargado de realizar los pedidos debe realizar el mismo cuando esta línea aparezca, este procedimiento funciona correctamente en el caso de partes que son vendidas al menudeo.
2. **Método ABC** exige la clasificación del inventario en uno de los tres grupos A, B o C. los grupos A son los mas costosos, el grupo B es menos costoso y el grupo C es todavía menos costoso. Entre mayor sea el valor del articulo mayor será el control que deba ejercerse sobre ellos.
3. La mayoría de las empresas utilizan algún tipo de **sistema computarizado de control de inventario** este tipo de sistema de control utiliza el empleo de computadoras para determinar los puntos de reordenamiento y adecua los niveles de inventarios a medida que se realizan la ventas, a demás de registrar la recepción de una orden.
4. Un enfoque relativamente nuevo en el control de inventario que requiere de un esfuerzo coordinado entre el proveedor y el comprador es el conocido con el nombre de **Justo a tiempo** con este sistema, los materiales se entregan a la compañía aproximadamente en el mismo momento que se necesitan, tal vez unas cuantas horas antes de que sean utilizados

Empresas concesionarias.

Las empresas concesionarias actúan por cuenta y riesgo propio, esto significa que es responsable de los contratos que ella misma llevara a cabo con terceros. Según Hocsman, H. (s.f.).

...es la empresa que dedicándose a la distribución comercial de productos de un fabricante determinado, deberá atender un mercado en forma exclusiva o compartiéndolo en forma limitada, sujetándose a normas muy estrictas en su relación con el fabricante del producto y la atención de los consumidores o usuarios, debiendo continuar esta relación aun después que se efectuó la venta y se entregue el producto, dado que tendrá que atender las garantías y los servicios de mantenimiento.

Aunque si bien es cierto que los concesionarios actúan de manera autónoma e independiente, no se debe olvidar que posee cierta subordinación técnica y económica con respecto al concedente. Entre sus obligaciones se encuentran las siguientes:

- ✓ Comprar exclusivamente al concedente las mercancías y, en su caso, los repuestos objeto de su concesión, y mantener la existencia convenida de ellos.
 - ✓ Respetar los límites geográficos de actuación, absteniéndose de comercializar su mercancía fuera de ellos.
 - ✓ Disponer de locales y demás instalaciones y equipos que resulten necesarios para el adecuado cumplimiento de su actividad.
 - ✓ Prestar los servicios de preentrega y mantenimiento de las mercancías, en caso de haberlo así convenido.
 - ✓ Adoptar el sistema de ventas, de publicidad y de contabilidad que fije el concedente.
 - ✓ Capacitar al personal de conformidad con las normas del concedente.
- (Ibídem)

En resumen, los concesionarios automotrices son empresas dedicadas a la importación, compra y venta de automóviles, así como toda clase de equipo, instalaciones y maquinarias, repuestos y accesorios tanto al mayor como al detal.

Mapa de Variables.

El mapa de variables se encuentra conformado por el Objetivo General de la investigación, los Objetivos Específicos, las variables y sus dimensiones, esta última acompañada con el desglose de sus respectivos indicadores. Dichos indicadores fueron medidos por una serie de ítems.

CUADRO III. MAPA DE VARIABLES.

Objetivo General: Analizar los efectos de la inflación en la Gestión Financiera del Capital de Trabajo de los Concesionarios de Vehículos del municipio Valera.

Objetivos Específicos	Variables	Dimensión	Indicadores	Ítems Contador	Ítems Gerente
Conocer los elementos que conforman el Capital de Trabajo de los Concesionarios de Vehículos del municipio Valera.	INFLACIÓN	Elementos del Capital de Trabajo	Efectivo.	1	1
			Valores negociables.	2	2
			Cuentas por cobrar.	3	3
			Inventario	4	4
			Cuentas por pagar.	5	5
			Documentos por pagar.	6	6
Determinar como ha afectado la Inflación al Capital de Trabajo de los Concesionarios de Vehículos del municipio Valera.	Y	Efectos de la inflación	Empresa.	7	7
			Información contable.	8	8
				9	9
				10	10
Determinar las políticas que ayudan a minimizar los efectos ocasionados por la inflación en la administración del Capital de Trabajo de los Concesionarios de vehículo del municipio Valera.	CAPITAL DE TRABAJO	Políticas	Política de liquidez.	11	11
				12	12
				13	13
				14	14
				15	15
			Política Crediticia.	16	16
				17	17
			Política de inventario.	18	18
				19	19

Elaborado por Graterol O. (2007)

CAPÍTULO III

MARCO METODOLÓGICO

El marco metodológico fue de gran importancia para la investigación, pues el planteamiento de una metodología adecuada garantizó que las relaciones que se establecieron y los resultados o nuevos conocimientos obtenidos tengan el máximo grado de exactitud y confiabilidad. “Científicamente la metodología es un proceso general para lograr de manera precisa el objetivo de la investigación por lo cual presenta los métodos y técnicas para la realización de la investigación” según Tamayo y Tamayo, M. (2001:175).

Además Morales, V. (1971:47), acota que la metodología “...constituye la medula del plan; se refiere a la descripción de las unidades de análisis o de investigación, las técnicas de observación y recolección de datos, los instrumentos, procedimientos y técnicas de análisis”.

Tipo de Investigación.

La investigación se encontró enmarcada en un estudio de carácter descriptivo el cual según Méndez, C. (2001:133) “...se busca identificar las características o propiedades mas significativas de personas, grupos, poblados o de cualquier fenómeno que vaya a ser sometido a observación”. Igualmente Tamayo y Tamayo, M. (2001:46) expresa que la investigación descriptiva comprende (valga la redundancia) “la descripción, registro, análisis e interpretación de la naturaleza actual y la composición o proceso de los fenómenos”. En este sentido la investigación descriptiva trabaja sobre realidades de hecho y su característica fundamental es la de presentar una interpretación correcta del fenómeno.

Son las razones expuestas las que sustentaron la decisión del investigador de considerar la investigación de carácter descriptivo ya que se inclina hacia la búsqueda y descripción de un conocimiento general y su aproximación a la realidad, permitiendo de esta manera analizar la problemática ocasionada por los efectos de la inflación en la gestión financiera del Capital de Trabajo de los concesionarios del municipio Valera estado Trujillo.

Diseño de la Investigación.

El diseño que se utilizó en esta investigación es el no experimental de campo. No experimental ya que según la definición consiste “en el estudio que se realiza sin la manipulación deliberada de las variables y en la que solo se observan los fenómenos en su ambiente natural para después ser analizados” según lo expresado por Hernández, R; Fernández, C y Baptista P. (2002:47).

En este orden de idea, la investigación de campo es cuando los datos de interés son recogidos en forma directa de la realidad, en este sentido se trata de investigaciones a partir de datos originales o primarios, su valor radica en que permite cerciorarse de las verdaderas condiciones en las que se han obtenido los datos, lo cual facilita la revisión o modificación en caso de surgir dudas de acuerdo a Tamayo y Tamayo, M. (2001:110).

Por lo expuesto, es que la investigación se correspondió al diseño antes citado ya que las variables tienen acción en la realidad estudiada por lo que la observación se realizó en situaciones ya existentes y no son manipuladas por el investigador, además los datos que se recopilaron fueron

obtenidos directamente de los concesionarios de vehículos del municipio Valera.

Población.

De acuerdo a Tamayo y Tamayo, M. (2001:176). La población es “totalidad de un fenómeno de estudio, incluye la totalidad de unidades de análisis o entidades de población que integran dicho fenómeno y que debe cuantificarse para un determinado estudio integrando un conjunto N de entidades que participan de una determinada característica, y se le denomina población por constituir la totalidad del fenómeno adscrito aun estudio o investigación”.

La unidad de análisis de la investigación fueron todos los concesionarios de vehículos del municipio Valera del estado Trujillo, dicha unidad de análisis estuvo conformada por siete (7) empresas concesionarias de vehículo las cuales son:

Cuadro N°4. Empresas Concesionarias de Vehículos del Municipio Valera

DENOMINACIÓN SOCIAL	CONCESIONARIO DE LAS MARCAS
Agroandina, S.A.	Dodge, Jeep y Chrysler
Toyoandina, S.A.	Toyota
Kodomo Motor's, C.A	Mitsubichi
Valcar, C.A	Fiat e Iveco
Imp. Autos, C.A	Kia
Valford, C.A	Ford y Mazda
Valera Motor's, C.A	Chevrolet

Elaborado por Graterol O. (2007)

La población en esta investigación se encontró conformada por siete (7) Contadores y siete (7) Gerentes que laboran en los Concesionarios de Vehículos del Municipio Valera, los cuales fueron los facilitadores de la información, por tal motivo se realizó un censo debido a que se estudió todos los elementos de la población, en este sentido no existe la necesidad de tomar una muestra de la población ya que la misma es menor a 30 personas.

Técnicas e Instrumento de Recolección de Datos.

Las técnicas “son las distintas formas y maneras de obtener la información, entre las cuales se pueden citar la observación directa, la encuesta en sus dos modalidades (entrevista y cuestionario), análisis documental y de contenido, entre otras” según Arias, F. (1999:52).

Por otra parte los instrumentos son los medios materiales que se emplean para recoger y almacenar la información que luego será analizada para su interpretación. Entre los instrumentos se tienen: formatos de cuestionarios, fichas, guías de entrevistas, grabadores, entre otros. (Ibidem)

En este sentido, para el presente estudio se utilizó la técnica de la encuesta, la cual según Méndez, C. (2001:156), “es la recolección de información a través de formularios, la cual tiene aplicación en aquellos problemas que se pueden estudiar por métodos de observación, análisis de fuentes y demás sistemas de conocimiento”. Buscando conocer con esta las motivaciones, actitudes y opiniones de los individuos con relación al objeto de la investigación.

Para recabar la información se utilizó dos (2) cuestionario, uno dirigido a los Contadores y otro a los Gerentes, el cual según García C. (2002) “es un instrumento conformado por una serie de preguntas que se contestaran por escrito a fin de poder obtener la información necesaria para la realización de la investigación”, dicho cuestionario estuvo conformado por treinta y siete (37) preguntas distribuidas de la siguiente manera: catorce (14) para los Contadores y veinte y tres (23) para los Gerentes, las cuales son preguntas cerradas y de selección múltiple (Ver anexo A y B).

Validez.

La validez de contenido de acuerdo a Bohrnstedt, citado por Hernández, R; Fernández, C y Baptista P. (2002:203) “...se refiere al grado en que un instrumento refleja un dominio específico del contenido que se mide”.

Para lograr una validez sustentada del instrumento, se sometió a la revisión exhaustiva de un profesional del área contable la Prof. Miriam Gil, una Metodóloga la Prof. Mary Carrero y una economista la Prof. Nathaly Espinoza, las cuales evaluaron la correspondencia de cada ítems con los indicadores y los objetivos de la investigación desde el punto de vista de congruencia y claridad, se logro una mayor confiabilidad de los resultados; con el propósito de que los datos e información recolectada sirviesen para realizar el análisis y posterior interpretación para emitir conclusiones y recomendaciones objetivas, acerca de cómo se ve afectada la gestión financiera del Capital de Trabajo de los concesionarios de vehículos del municipio Valera por los efectos de la inflación (Ver anexo C).

Presentación de los resultados.

El análisis estadístico utilizado para la interpretación de los resultados fue de tipo porcentual, la presentación de los datos se realizó de acuerdo con las dimensiones de las variables, los indicadores e ítems correspondientes, a través de tablas en donde se indicaron cada una de las alternativas y su respectivo porcentaje obtenido de acuerdo a la opinión de la población encuestada y se apoyo en gráficos de pastel y barras para una mejor visualización de los resultados.

CAPÍTULO IV

ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS

A continuación corresponde presentar los resultados y análisis obtenidos en la investigación de los Efectos de la Inflación en la Gestión Financiera del Capital de Trabajo de los Concesionarios de Vehículos del Municipio Valera.

Tabla 1. Modalidad de manejo de efectivo

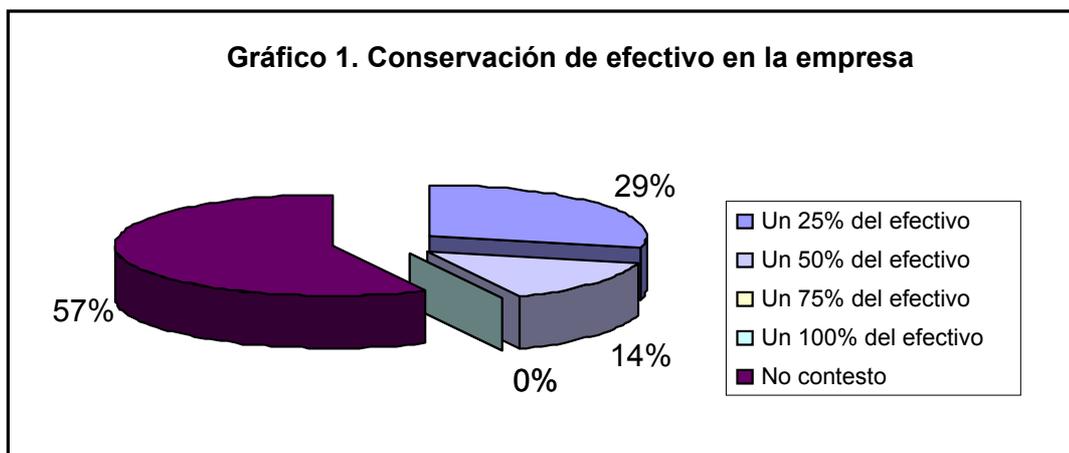
Alternativas	Modalidad		Tipo de Cuenta Bancaria	
	fi	fa	fi	fa
Caja	0	0%		
Caja chica	0	0%		
Banco	0	0%		
Cuenta Corriente			7	100%
Cuenta de Ahorro			0	0%
Todas las anteriores	7	100%		
Total	7	100%	7	100%

Fuente: Información suministrada por el cuestionario aplicado a los Contadores.

Tabla 2. Conservación de Efectivo en la empresa

Alternativas	fi	fa
Un 25% del efectivo entrante	2	29%
Un 50% del efectivo entrante	1	14%
Un 75% del efectivo entrante	0	0%
Un 100% del efectivo entrante	0	0%
No contesto	4	57%
Total	7	100%

Fuente: Información suministrada por el cuestionario aplicado a los Gerentes.



De acuerdo a las Tablas 1 y 2, la totalidad de los Concesionarios de Vehículos del Municipio Valera realizan el manejo del efectivo a través de todas las modalidades planteadas, comenzando en caja al momento de recibir el efectivo en la empresa, para luego ser depositado diariamente en el banco en cuenta corriente, ya que les brinda mejores alternativas para su manejo ya sea a través de cheques o por los servicios prestados por la banca electrónica.

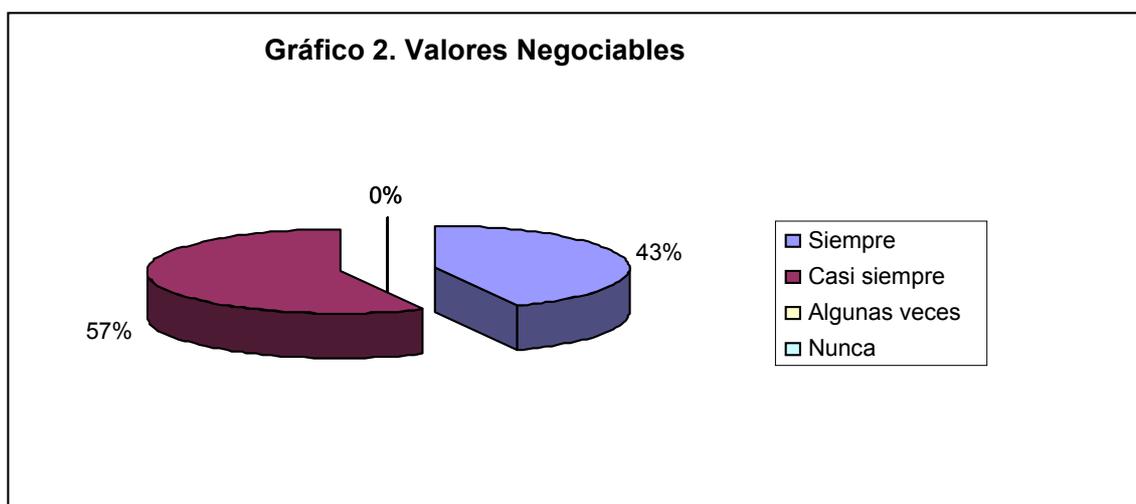
En cuanto a la opinión emitida por los Gerentes acerca del Efectivo conservado por la empresa, afirman que conservan poco efectivo en el Concesionario, evitando de esta forma mantenerlo ocioso, y por el contrario lo mantienen invertido a corto plazo para generar rendimiento.

Es importante señalar que un 57% de los Gerentes de los Concesionarios omitieron su respuesta por considerarla información privilegiada y por temor de que dicha información sea suministrada a la competencia o destinada para otros fines ajenos a la investigación.

Tabla 3. Valores Negociables

Alternativas	Contadores		Gerentes	
	fi	fa	fi	fa
Siempre	3	43%	3	43%
Casi siempre	4	57%	4	57%
Algunas veces	0	0%	0	0%
Nunca	0	0%	0	0%
Total	7	100%	7	100%

Fuente: Información suministrada por el cuestionario aplicado a los Contadores y Gerentes.

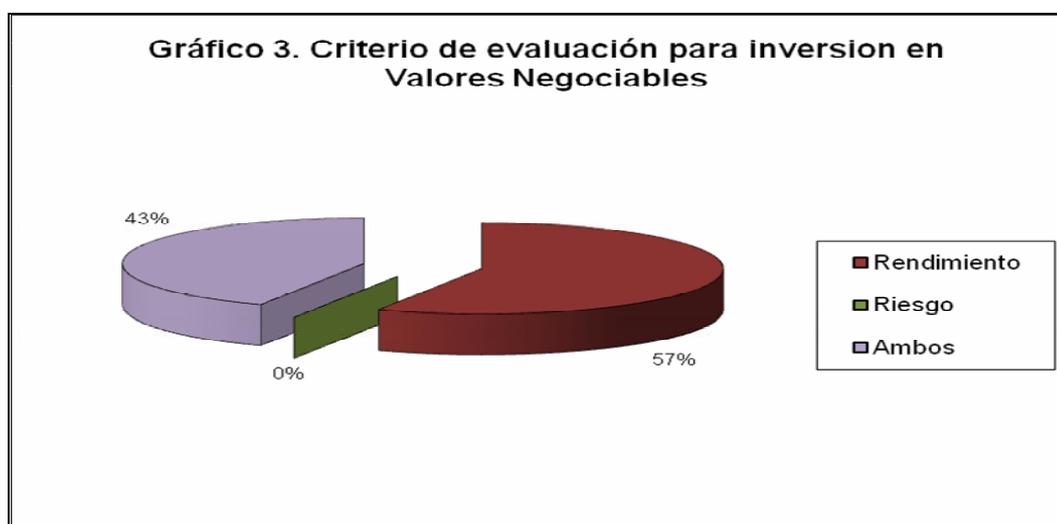


Como se puede observar en la Tabla 3, tanto los Contadores como los Gerente concuerdan en su opinión al decir que los Concesionarios si cuentan con inversiones en valores negociables las cuales en su totalidad se encuentran representadas por emisiones no gubernamentales, ya que le proporciona a la empresa mayores rendimientos que la emisiones gubernamentales, aportándole beneficios a la empresa ya que le sirven como una reserva de seguridad de efectivo que se puede utilizar para satisfacer las demandas inesperadas de fondos.

Tabla 4. Criterio de evaluación para inversión en valores negociables

Alternativas	fi	fa
Rendimiento	4	57%
Riesgo	0	0%
Ambos	3	43%
Total	7	100%

Fuente: Información suministrada por el cuestionario aplicado a los Gerentes.

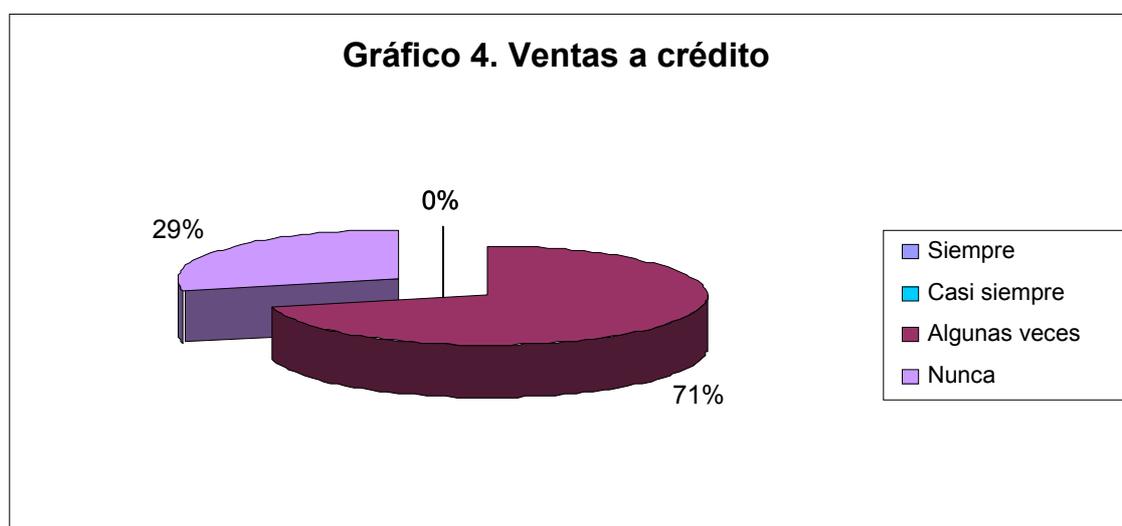


Por lo que se observa en la Tabla 4, la mayoría de los Gerentes expresan que el criterio tomado para el análisis de la inversión, se basa en el rendimiento proporcionado, siendo perjudicial para la empresa no tomar en cuenta el alto índice de riesgo, ya que la inversión podría no generar los beneficios deseados, por el contrario menos de la mitad de los Gerentes toma en consideración tanto el rendimiento como el riesgo siendo beneficioso en cuanto a la confiabilidad de la inversión y recuperación de la misma.

Tabla 5. Ventas a crédito

Alternativas	Contadores		Gerentes	
	fi	fa	fi	fa
Siempre	0	0%	0	0%
Casi siempre	0	0%	0	0%
Algunas veces	5	71%	5	71%
Nunca	2	29%	2	29%
Total	7	100%	7	100%

Fuente: Información suministrada por el cuestionario aplicado a los Contadores y Gerentes



Como se aprecia en el Gráfico 4, la mayoría de Contadores y Gerentes de los Concesionarios concuerdan al opinar que solo algunas veces o nunca proporcionan crédito a sus clientes, esto genera para la empresa pérdidas en cuanto a oportunidad de venta ya que no todos sus posibles clientes cuentan con la totalidad del efectivo para cancelar de contado la adquisición del bien o servicio, alejando de esta manera a la clientela generando menores ingresos para el Concesionario por no proporcionar financiamiento.

Tabla 6. Tipos de inventario

Alternativas	Contadores		Gerentes	
	fi	fa	fi	fa
Inventario de Mercancías	0	0%	0	0%
Inventario de Vehículos	7	100%	7	100%
Inventario de Repuestos	7	100%	7	100%

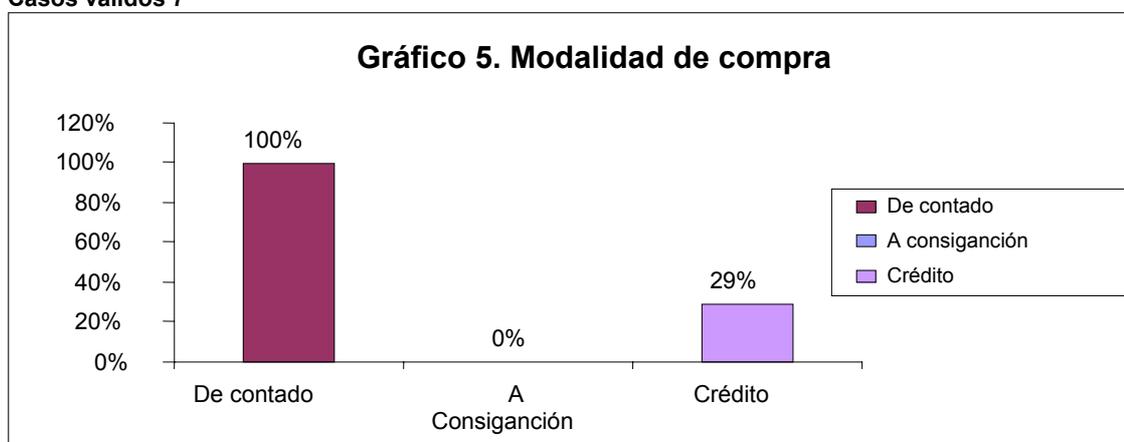
Fuente: Información suministrada por el cuestionario aplicado a los Contadores y Gerentes
Casos validos 7

Como se aprecia en la Tabla 6, la existencia de mercancía que posee las empresas Concesionarias para comerciar, es manejada en su totalidad a través de inventario de vehículo e inventario de repuesto de acuerdo a las opiniones ofrecidas por los Contadores y Gerentes de dichas empresas.

Tabla 7. Modalidad de compra

Alternativas	Modalidad de Compra				Documento Aval	
	Contadores		Gerentes		Contadores	
	fi	fa	fi	fa	fi	fa
De contado	7	100%	7	100%		
A consignación	0	0%	0	0%		
Crédito	2	29%	2	29%		
Línea de crédito					2	100%
Pagaré					0	0%
Letra de cambio					0	0%

Fuente: Información suministrada por el cuestionario aplicado a los Contadores y Gerentes
Casos validos 7



De acuerdo a la expresado en el Gráfico 5, los Contadores y Gerentes de los Concesionarios concuerdan en su respuesta, al decir que la compra tanto de vehículos como de repuestos se obtiene de contado en la planta de cada marca comercial, solamente una porción minoritaria de los Concesionarios son privilegiados, ya que pueden realizar compras a créditos respaldada por un documento por pagar conocido como línea de Crédito Comercial, beneficioso para estas empresas ya que les brinda una fuente de financiamiento a corto plazo de la cual la mayoría de los concesionarios no disfrutan.

Tabla 8. Comportamiento de las venta en ambiente inflacionario

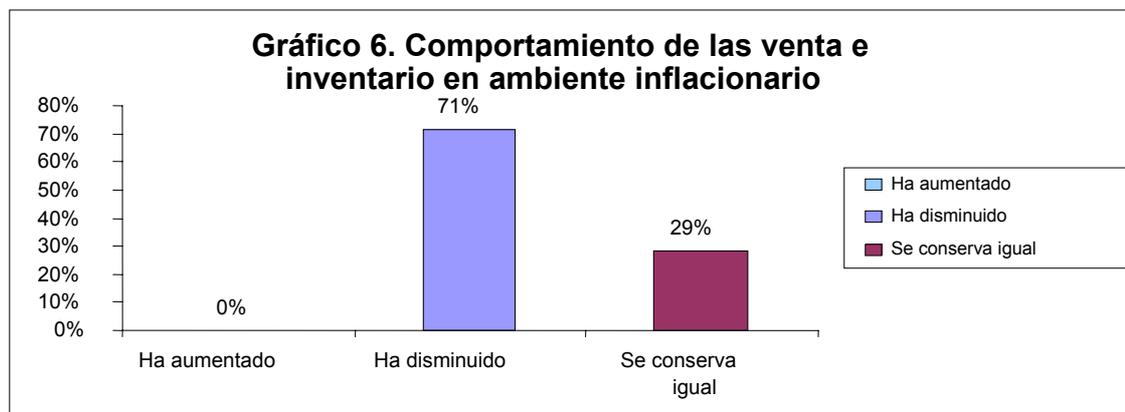
Alternativas	Contadores		Gerentes	
	fi	fa	fi	fa
Ha aumentado	0	0%	0	0%
Ha disminuido	5	71%	5	71%
Se conserva igual	2	29%	2	29%
Total	7	100%	7	100%

Fuente: Información suministrada por el cuestionario aplicado a los Contadores y Gerentes

Tabla 9. Comportamiento del inventario en ambiente inflacionario

Alternativas	Contadores		Gerentes	
	fi	fa	fi	fa
Ha aumentado	0	0%	0	0%
Ha disminuido	5	71%	5	71%
Se conserva igual	2	29%	2	29%
Total	7	100%	7	100%

Fuente: Información suministrada por el cuestionario aplicado a los Contadores y Gerentes

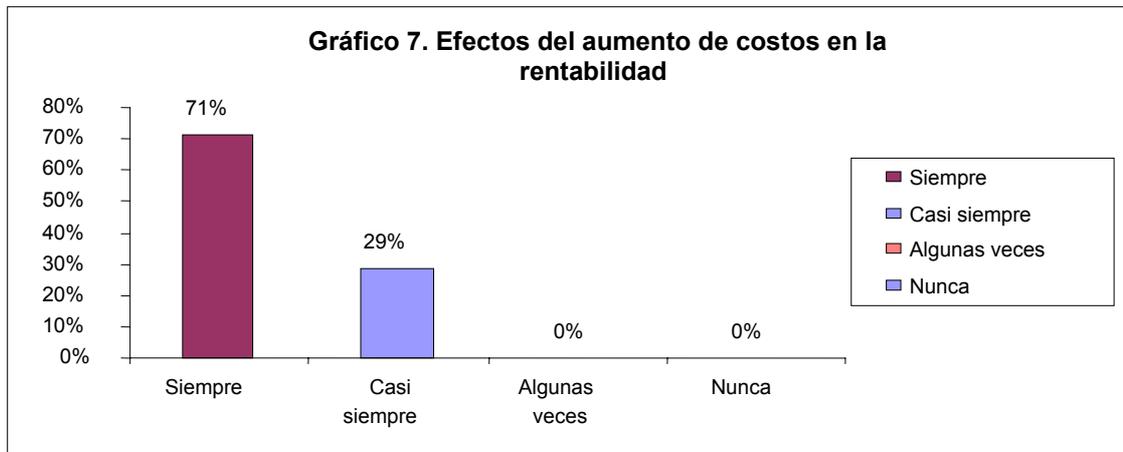


Como se puede apreciar en las Tablas 8 y 9, la totalidad de las opiniones de los Contadores y Gerentes de los Concesionarios coinciden al decir que el comportamiento tanto en el volumen de venta como del inventario ha disminuido por los efectos del proceso inflacionario ocasionando para las empresas graves pérdidas por no contar con el suficiente inventario para satisfacer la creciente demanda.

Tabla 10. Efectos del aumento de costos en la rentabilidad

Alternativas	Contadores		Gerentes	
	fi	fa	fi	fa
Siempre	5	71%	5	71%
Casi siempre	0	0%	0	0%
Algunas veces	0	0%	0	0%
Nunca	2	29%	2	29%
Total	7	100%	7	100%

Fuente: Información suministrada por el cuestionario aplicado a los Contadores y Gerentes



En este sentido es razonable acotar de acuerdo a lo observado en el Gráfico 7, la mayoría de los encuestados coinciden en afirmar que un ambiente inflacionario es nefasto para la empresa Concesionaria ya que siempre su rentabilidad o ganancia se ve afectada por el aumento en los costos de la mercancía gracias a los continuos e impredecibles cambios en todos los aspectos del negocio como consecuencia del proceso inflacionario.

Tabla 11. Efectos de la inflación en las cuentas contables

Alternativas	fi	fa
Siempre	5	71%
Casi siempre	2	29%
Algunas veces	0	0%
Nunca	0	0%
Total	7	100%

Fuente: Información suministrada por el cuestionario aplicado a los Contadores

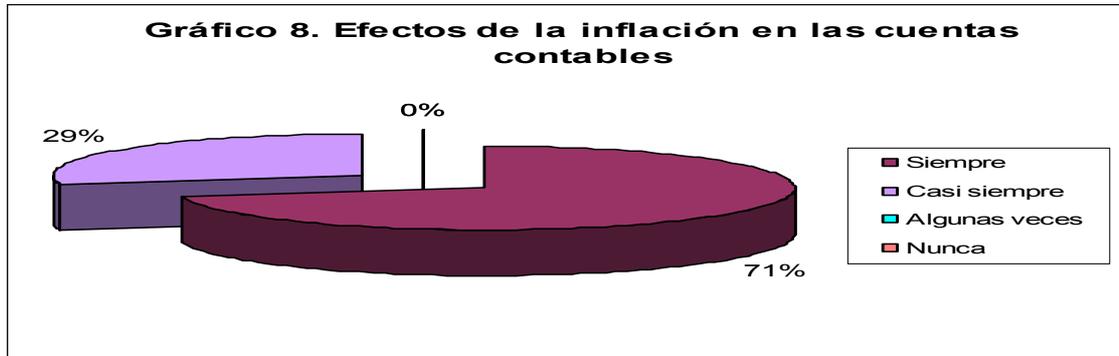
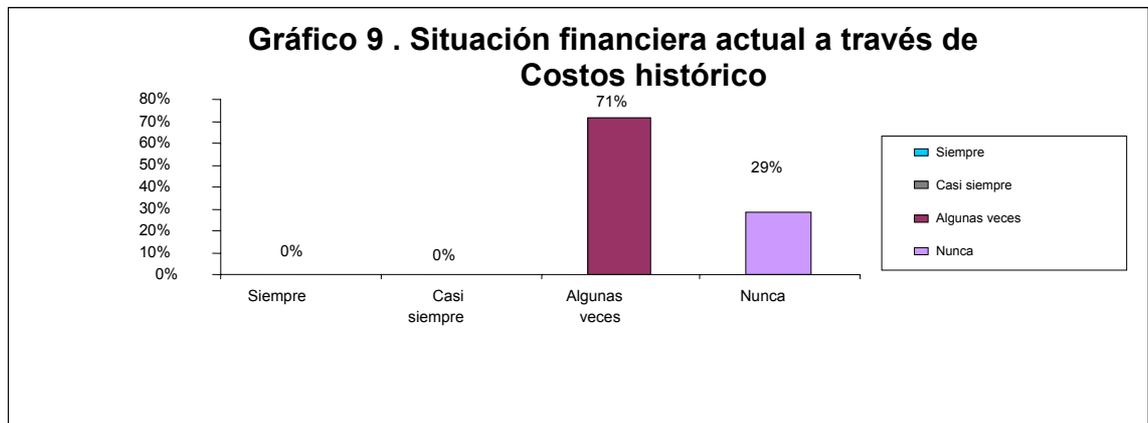


Tabla 12. Situación financiera actual a través de Costos histórico

Alternativas	fi	fa
Siempre	0	0%
Casi siempre	0	0%
Algunas veces	2	29%
Nunca	5	71%
Total	7	100%

Fuente: Información suministrada por el cuestionario aplicado a los Contadores



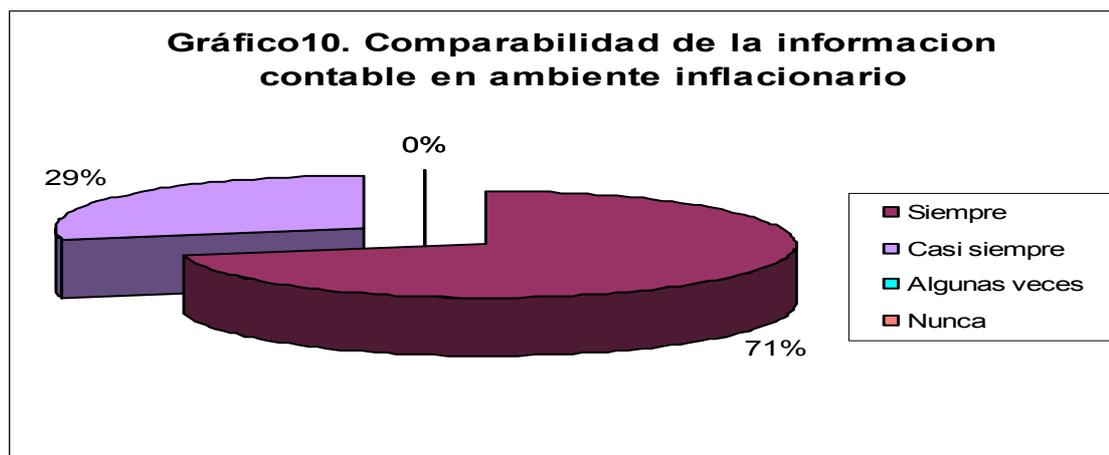
Como se aprecia en las Tablas 11 y 12, la mayoría de los Contadores coinciden en que la inflación afecta la información contable suministrada en los Estados Financieros de los Concesionario, e igualmente reconocen que dicho proceso ocasiona pérdidas en las cuentas de una manera no uniforme, ocasionando con esto que la información contable no sea confiable para poder obtener la situación financiera actual de la empresa, ya que sus

valores no refleja en modo alguno lo que la empresa posee verdaderamente y solo es información ficticia e ilusionada ya que sus información están expresados al costo de adquisición o costos histórico.

Tabla 13. Comparabilidad de la información contable en ambiente inflacionario

Alternativas	Contadores		Gerentes	
	fi	fa	fi	fa
Siempre	5	71%	7	100%
Casi siempre	2	29%	0	0%
Algunas veces	0	0%	0	0%
Nunca	0	0%	0	0%
Total	7	100%	7	100%

Fuente: Información suministrada por el cuestionario aplicado a los Contadores y Gerentes



De acuerdo a lo expresado en el Gráfico 10, la inflación hace incomparables la información contable entre diferentes periodos, debido a que las cifras no están expresadas en bolívares del mismo poder adquisitivo, siendo perjudicial para la empresa al momento de medir liquidez o capacidad de compra e igualmente no permite a la gerencia realizar una eficiente gestión de los recursos a disposición de la misma.

Tabla 14. Decisiones económicas erradas por distorsión de la información Contable.

Alternativas	fi	fa
Siempre	7	100%
Casi siempre	0	0%
Algunas veces	0	0%
Nunca	0	0%
Total	7	100%

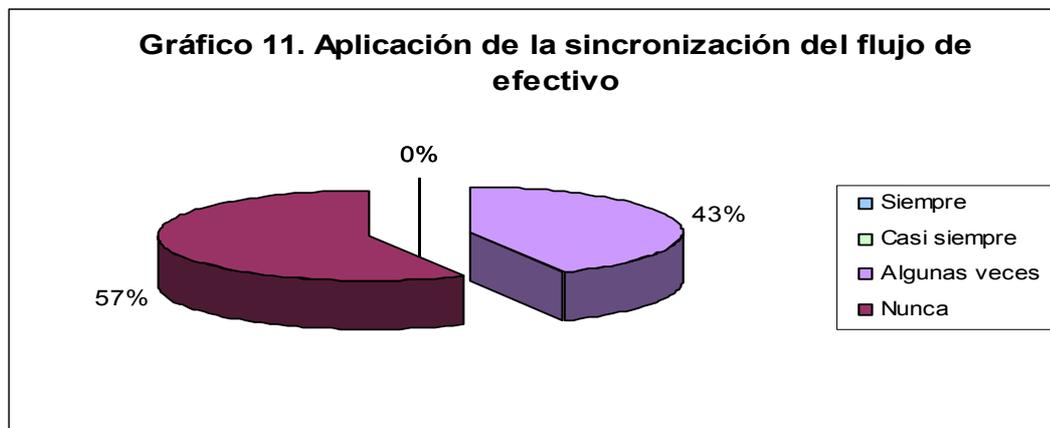
Fuente: Información suministrada por el cuestionario aplicado a los Gerentes

En su totalidad los Gerentes de los Concesionarios opinan que efectivamente las distorsiones que ocasiona la inflación en la información contable ocasiona a la gerencia la toma de decisiones económicas erradas, promoviendo la desestabilización económica de la empresa, originando como consecuencia una deficiente planificación de los recursos y por ende conducir a la gerencia a la realización de esfuerzos no productivos que conlleva a fuga de riquezas como se puede apreciar en la Tabla 14.

Tabla 15. Aplicación de la sincronización del flujo de efectivo

Alternativas	fi	fa
Siempre	0	0%
Casi siempre	0	0%
Algunas veces	3	43%
Nunca	4	57%
Total	7	100%

Fuente: Información suministrada por el cuestionario aplicado a los Gerentes

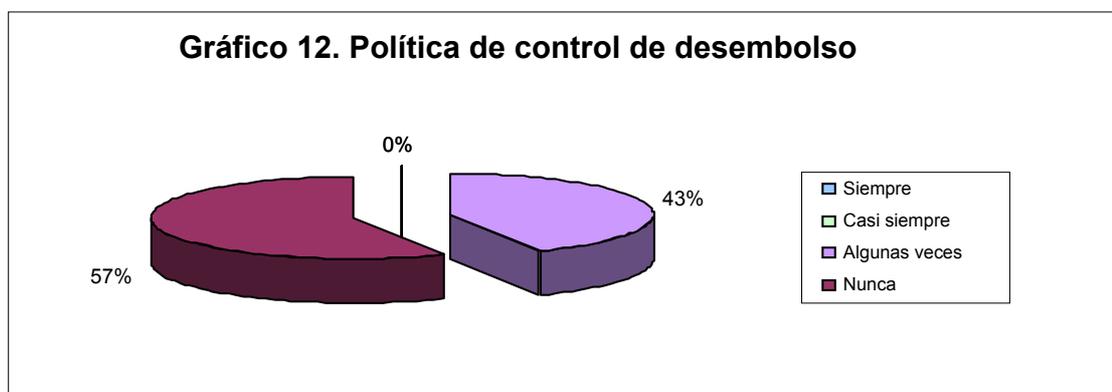


De acuerdo a lo representado en el Gráfico 11, la mayoría de los Concesionarios de acuerdo a la opinión de sus Gerentes nunca aplican la sincronización de flujo de efectivo lo cual es perjudicial para la empresa ya que lo ideal sería que la recepción de un pago en efectivo proveniente de un cliente ocurriera exactamente en el momento en que la empresa necesita realizar un desembolso para así reducir el tiempo durante el cual el efectivo permanece ocioso

Tabla 16. Política de Control de desembolso

Alternativas	fi	fa
Siempre	0	0%
Casi siempre	0	0%
Algunas veces	3	43%
Nunca	4	57%
Total	7	100%

Fuente: Información suministrada por el cuestionario aplicado a los Gerentes



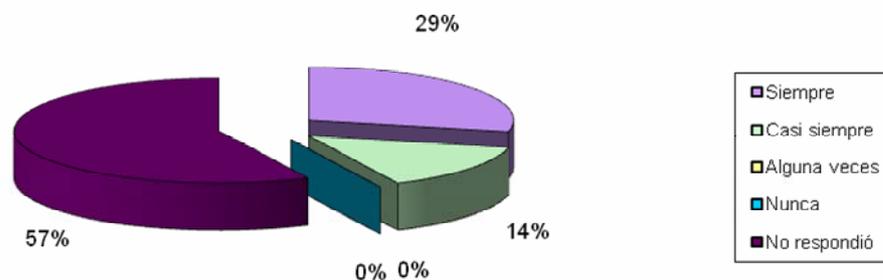
En cuanto al control de desembolso de acuerdo a la Tabla 16, la mayoría de los Gerentes concuerdan en su opinión al decir que nunca han aplicado este tipo de política, lo que genera para las empresas un control deficiente sobre las cuentas por pagar y solo un 43% aseguran haberla aplicado alguna vez y en su momento utilizaron como método de control la concentración de cuentas por pagar lo cual era beneficioso para la gerencia, ya que le permite evaluar todos los pagos que tendrá que realizar la empresa y programar las disponibilidades de fondos para satisfacer las necesidades en base a una perspectiva integral de la empresa, actualmente esta política no esta siendo aplicada.

Tabla 17. Aplicación del presupuesto de efectivo y su utilidad para pronosticar necesidades de efectivo

Alternativas	Aplicación del presupuesto de efectivo		Utilidad del presupuesto de efectivo	
	fi	fa	fi	fa
Siempre	2	29%	2	29%
Casi siempre	1	14%	1	14%
Alguna veces	0	0%	0	0%
Nunca	0	0%	0	0%
No respondió	4	57%	4	57%
Total	7	100%	7	100%

Fuente: Información suministrada por el cuestionario aplicado a los Gerentes.

Gráfico 13. Aplicación del presupuesto de efectivo y su utilidad para pronosticar necesidades de efectivo



Como se observa en la Gráfica 13, los Gerentes coinciden que siempre o por lo menos casi siempre emplean el presupuesto de efectivo con el fin proyectar y resumir las entradas y salidas de efectivo, y de esta forma la gerencia emplea la información suministrada por dicho presupuesto para conocer en base a pronósticos de venta con cuanto efectivo contara el Concesionario para hacer frente a cualquier eventualidad o pagos futuros.

Es importante señalar que un 57% de los Gerentes de los Concesionarios omitieron su respuesta por considerarla información privilegiada y por temor de que dicha información sea suministrada a la competencia o destinada para otras fines ajenos a la investigación.

Tabla 18. Evaluación del cliente en la Política de crédito

Alternativas	fi	fa
Siempre	5	71%
Casi siempre	0	0%
Alguna veces	0	0%
Nunca	2	29%
Total	7	100%

Gráfico 14. Evaluación del cliente en la Política de crédito

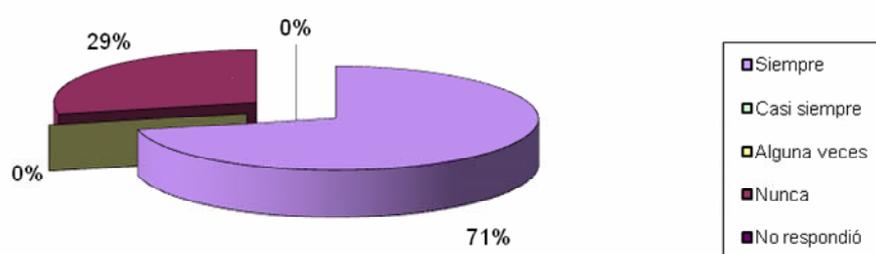


Tabla 19. Aplicación de descuento por pronto pago

Alternativas	fi	fa
Siempre	0	0%
Casi siempre	0	0%
Alguna vez	0	0%
Nunca	7	100%
Total	7	100%

Fuente: Información suministrada por el cuestionario aplicado a los Gerentes.

Como se observa en la Tabla 18 y 19, la mayoría de los Gerentes de los Concesionarios afirman que su política de crédito es estricta en cuanto a la evaluación del cliente ya que deben analizar la solidez e historial crediticio que el cliente posee para poder concederle el crédito, esto beneficia a la empresa ya que le permite conocer la estabilidad financiera del cliente en el presente y también para futuras ventas a través de esta modalidad. Un 29%

de los encuestados aseguran nunca haber aplicado políticas crediticias ya que no brindan crédito a sus clientes.

En cuanto a si conceden descuento por pronto pago la totalidad de las respuestas fue que nunca emplean esta política, lo cual genera para el concesionario una influencia negativa para los niveles de comercialización, generando una imagen rígida en cuanto a la cobranza, la cual es poco beneficiosa ya que sus clientes no poseen un incentivo para realizar el pago de forma mas rápida, lo cual beneficiaría a la empresa al reducir el tiempo de cobranza de las ventas a crédito.

Tabla 20. Aplicación de herramientas para el manejo de Inventario

Alternativas	Inventario de seguridad		Cantidad económica de pedido	
	fi	fa	fi	fa
Siempre	0	0%	0	0%
Casi siempre	0	0%	0	0%
Alguna veces	0	0%	0	0%
Nunca	7	100%	7	100%
Total	7	100%	7	100%

Fuente: Información suministrada por el cuestionario aplicado a los Gerentes.

Como se puede apreciar en la Tabla 20, todos los Gerentes de los Concesionarios coinciden en su opinión al decir que estas empresas nunca poseen inventario de seguridad, lo cual es una desventaja ya que no poseen inventarios para proteger a la empresa de las demandas inesperadas. He igualmente opinan que nunca aplican como política la cantidad económica de pedido, lo que origina que las empresa no conozcan con certeza la cantidad óptima que debe ser ordenada; para minimizar los costos totales del inventario.

Tabla 21. Tipos de sistemas de control de inventario

Alternativas	Sistema de control de inventario		Tipos de control de inventario	
	fi	fa	fi	fa
Siempre	7	100%	0	0%
Casi siempre	0	0%	0	0%
Alguna veces	0	0%	0	0%
Nunca	0	0%	0	0%
Método de línea roja	0	0%	0	0%
Método ABC	0	0%	0	0%
Sistema computarizado	0	0%	7	100%
Método justo a tiempo	0	0%	0	0%
Total	7	100%	7	100%

Fuente: Información suministrada por el cuestionario aplicado a los Gerentes.

Como se expresa en la Tabla 21, todos los Gerentes opinan que los Concesionarios del municipio Valera efectivamente aplican el sistema de control de inventario, el cual se maneja de forma computarizada, ya que le brinda como ventaja para la empresa la determinación automática de los puntos de reordenamiento y adecua los niveles de inventarios a medida que se realizan las ventas, a demás de registrar la recepción de ordenes, manteniendo así la información de los inventarios al día.

CAPÍTULO V

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

CONCLUSIONES

De este exhaustivo análisis se puede concluir en términos generales que el Capital de Trabajo de los Concesionarios de vehículos del municipio Valera en condiciones de inflación se ve afectado por los embates de dicho proceso, no permitiendo a la gerencia una eficiente administración financiera de los recursos, ya que la información contable se encuentra erosionada e ilusionada dejando así de resultar útil para el análisis con miras a determinar o establecer el potencial económico de la empresa de generar ganancias y la capacidad para pagar sus compromisos a corto plazo (liquidez) y largo plazo (solventía).

En las empresas Concesionarias el Capital de Trabajo se encuentra conformado por activos circulante como el efectivo, valores negociables, cuentas por cobrar e inventario, y por pasivo circulante como cuentas y documentos por pagar. El efectivo se mantiene en bajos niveles dentro del concesionario para evitar mantenerlo ocioso, por lo general siempre lo mantienen invertido a corto plazo en valores negociables de emisiones no gubernamentales ya que se obtienen mayores rendimientos a pesar de sus altos riesgos, el inventario es obtenido por lo general de contado y algunas empresas cuentan con el privilegio de de la compra a crédito, por su parte las cuentas por cobrar son muy poco utilizadas ya que solo algunas veces los concesionarios brindan crédito a sus clientes, a demás cuentan entre sus obligaciones a corto plazo con cuentas y documentos por pagar considerándose la línea de crédito comercial como el instrumento mas utilizado.

Se determinó que los efectos producto de la inflación generan al concesionario que su inventario disminuya y por consiguiente se vea traumatizado el proceso de venta disminuyendo de igual forma, ocasionando pérdidas en la rentabilidad de la empresas debido al aumento en los costos de la mercancía gracias a los continuos e impredecibles cambios en todos los aspectos del negocio por consecuencia de la inflación.

Por otra parte se observó que la información contable se ve afectada por los continuos embates de la inflación generando perdidas en las cuentas de los Estado Financieros imposibilitando la comparación de la información contable debido a que no se encuentran expresadas en monedas de igual poder adquisitivo, además en ambientes inflacionarios los Estados Financieros elaborados bajo el concepto de costo histórico están muy lejos de presentar la posición financiera actual del concesionario y el resultado económico de sus actividades.

En este sentido, se evidenció que las distorsiones que ocasiona la inflación en la información contable ocasiona a la Gerencia la toma de decisiones económica erradas, promoviendo la desestabilización económica de la empresa, impidiendo una eficiente gestión o administración de los recursos del Capital de Trabajo, conduciendo a las empresas a una deficiente planificación y por ende a la realización de esfuerzos no productivos que conlleva a la fuga de riquezas, ya que los analista financieros necesitan de información actualizada que pueda ser analizada de manera coherente para ser proyectada confiablemente y tomar así las decisiones asertivas .

Así mismo, se evidenció que nunca aplican el descuento por pronto pago el cual aminoraría el tiempo de cobranza e igualmente nunca emplean la sincronización de flujo de efectivo lo cual es perjudicial para la empresa ya

que la cantidad de efectivo recibida estaría ociosa por la no existencia, de una programación previa para el desembolso del mismo. Aunado a esto, la gerencia de los concesionarios no aplica la política de cantidad económica de pedido lo cual se convierte en una desventaja para la empresa ya que no conocen con certeza la cantidad óptima que debe ser ordenada; para minimizar los costos totales del inventario, teniendo así graves fallas en cuanto a políticas se refiere para protegerse de la inflación.

RECOMENDACIONES

A los Concesionarios de Vehículos del Municipio Valera.

Primordialmente se recomienda romper la resistencia al cambio, ya que en ambientes inflacionarios la gerencia de los concesionarios de vehículos debe tomar decisiones a través de la contabilidad ajustada por inflación y no a través la contabilidad basada en costos históricos ya que esta le proporcionará información sesgada e ilusionada.

El análisis financiero debe ser desarrollado basándose valores reales, por lo cual la información contable y el ambiente empresarial debe corregirse por los impactos de la inflación, ya que los Estados Financieros y ambiente empresarial se distorsionan, y de esta forma se combatirá la posibilidad de llegar a falsas conclusiones sobre la rentabilidad, solvencia y liquidez del concesionario.

La gerencia debe implementar políticas que le ayuden a maniobrar y mitigar el impacto erosivo e ilusorio de la inflación, como es descuentos por pronto pago y sincronización del flujo del efectivo para lograr acelerar el tiempo de cobranza y evitar incrementar la pérdida del poder adquisitivo e

igualmente poder realizar programaciones de los desembolsos del efectivo para evitar mantenerlo ocioso.

Por ultimo y no menos importante, los encargados de la dirección de los Concesionarios de vehículo deben estar en constantes actualizaciones en el ámbito inflacionario y estudiar continuamente el entorno económico y sus relaciones con la empresa.

A la Universidad de los Andes.

Debido a que una buena Gestión del Capital de Trabajo es primordial para el buen desarrollo y subsistencia de una empresa en un mercado cambiante, aun más con los continuos cambios producto del proceso inflacionario, es importante recomendarle a las autoridades de la Universidad de los Andes que promuevan la actualización de los estudiantes en cuanto la Administración del Capital de Trabajo, además infunda entre los futuros dirigentes de empresa, los devastadores efectos que ocasiona la inflación en la Información Contable, para así lograr preparar profesionales mejor capacitados para enfrentar las adversidades de una economía inflacionaria.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Arias, Fidas. (1999). **Proyecto de Investigación, Guía para su Elaboración**. Editorial Espíteme. Caracas – Venezuela.
- Banco Central de Venezuela. (2000). **El Termómetro de la Inflación**. Caracas. Fundación la Casa de Bello.
- Bernstein, Leopold. (1995). **Fundamentos de Análisis Financiero**. Cuarta Edición. Editorial Clamades. España.
- Besley, Scout y Brigham Eugene. (2000). **Fundamentos de la Administración Financiera**. Décima Edición. Editorial Mc Graw – Hill.
- Block, Stanley y Hirt Geoffrey. (2004). **Fundamentos de Gerencia Financiera**. Novena Edición. Editorial Mc Graw – Hill. Bogotá - Colombia.
- Boedo, Manuel. (1999). **El Ajuste por Inflación Financiero Según la DPC 10 al Alcance de Todos**. Editorial Alfa omega. Libros S.A. Venezuela.
- Brito, José. (1998), **Contabilidad Básica e Intermedia**. Cuarta Edición.
- Canada, John. Sullivan, William y White, John. (1997). **Análisis para la Inversión de Capital para la Ingeniería y administración**. Segunda Edición. Editorial Prentice – may Hispanoamericana, S.A.
- Catacora, Fernando. (2000). **Reexpresión de los Estados Financieros**. Bogotá. Editorial Mc Graw – Hill.

- Douglas, E. Finnerty, J y Stowe, J. (2000). **Fundamento de la Administración Financiera**. Mancapal de Juárez, Edo de México. Preutice – Hall.
- Finney, H. y Millar, H. (1972). **Curso de Contabilidad Intermedia**. (Tomo I). México D.F. México UTEMA.
- Flamant, Maurice. (1973). **La Inflación**. Editorial Oikos – tau, S.A. Barcelona – España.
- Friedman, Milton. (1982). **Enciclopedia Multimedia Interactiva de Economía**.
- García, Córdoba. (2002). **El cuestionario**. Editorial LIMUSA, S.A. Mexico
- Gil, Miriam. (1999). **Contabilidad en un Ambiente Inflacionario**. Ponencia presentada en el Primer Congreso Nacional de Contaduría Pública. Núcleo Universitario “Rafael Rangel”. Trujillo.
- Gómez, Alberto. (2005). **Gerencia Financiera y Diagnostico Estratégico**. Segunda Edición. Editorial Mc Graw – Hill.
- Gómez, Francisco. (1994). **Análisis de Estados Financieros**. Ediciones Frigor. Caracas – Venezuela.
- Gómez, Giovanni. (1994). **Administración del Capital de Trabajo**. [Documento en línea]. Disponible: <http://www.gestiopolis.com/canales/financiera/articulos/no%205/admnistracioncapitaltrabajo.htm/>. [Fecha de consulta: 14 de Enero de 2007].

Hernández, Roberto; Fernández Carlos y Baptista, Pilar. (2002). **Metodología de la Investigación**. Editorial Ultra, S.A. Tercera Edición. Mc Graw Hill. México.

Hocsman, Heriberto. (s.f.). **Contrato de concesión comercial**. [Documento en línea]. Disponible: http://monografias.com/contrato_comercial/html. [Fecha de consulta: 15 de Enero de 2007].

Martínez, Juan. (2001). **La Inflación en la Economía de Mercados**. [Documento en línea]. Disponible: <http://www.monografias.com/trabajos38/inflaciondeflacion/inflacion-deflacion2.shtml>.

Méndez, Carlos. (2001). **Metodología**. Editorial Nomos, S.A. Tercera edición. Mc Graw Hill. Bogota - Colombia.

Molina, Víctor. (1999). **Metodología para Ajustar los Estados Financieros en una Economía Inflacionaria**. Mérida – Venezuela.

Morales, Víctor. (1971). **Guía para la Elaboración y Evaluación de Proyectos de Investigación**. Revista de Pedagogía. Publicada por Icolpe. Caracas – Venezuela.

Otis, James. (1995). **La inflación y las Deudas de Valor**. Caracas - Venezuela.

Perdomo, Yenny. (2004). **Evaluar la Incidencia de la Inflación en el Manejo del Efectivo en los Concesionarios de Automóviles del Municipio Valera del estado Trujillo**. Trabajo Especial de grado. Universidad de los Andes – NURR Trujillo.

Quintero Y, (2004), **Efectos de la Inflación en los Estados Financieros de la PYMES del municipio Pampán**. Trabajo Especial de Grado. Universidad de los Andes – NURR Trujillo.

Shim y Siegel. (1988). **Fundamentos de la Administración Financiera**. McGraw – Hill.

Suárez Mónica. (2004), **Análisis de los Estados Financieros Ajustados por Efecto de la Inflación como Herramienta para la Toma de Decisiones**. Trabajo de especial de grado. Universidad de los Andes NURR Trujillo.

Tamayo y Tamayo, Mario. (2001). **El Proceso de la Investigación Científica**. Editorial Limusa, S.A. Cuarta Edición. México. Venezuela. Centro de Contadores.

Vives, Antonio. (1993). **Evaluación Financiera de Empresas: El Impacto de la Devaluación y la Inflación**. Segunda edición. Editorial Trillas.

Anexos

Anexos A

Instrumento aplicado a los Contadores



Universidad de los Andes
Núcleo Universitario "Rafael Rangel"
Departamento de Ciencias Económicas y Administrativas

CUESTIONARIO PARA EL CONTADOR

Reciba un cordial saludo, el objetivo del presente instrumento es conocer su opinión con respecto a los Efectos de la Inflación en la Gestión Financiera del Capital de Trabajo de los Concesionarios automotrices del municipio Valera. La investigación que se esta realizando se presentara como requisito parcial de grado para optar al titulo de licenciado en Contaduría Pública. En virtud de ello, agradecería su total y sincera colaboración al momento de responder las preguntas.

Instrucciones

Lea detenidamente cada enunciado y marque con una "X" la selección deseada, por favor responda todos los Ítems.

1. ¿El efectivo propiedad del Concesionario se maneja a través de qué modalidad?

- a) Caja _____
- b) Caja chica _____
- c) Banco _____
- d) Todas las anteriores _____

Si su respuesta es Banco continúe con la siguiente pregunta, de lo contrario continúe con la pregunta N° 3.

2. ¿A través de que tipo de cuenta bancaria el concesionario controla su efectivo en Banco?

- a) Cuenta Corriente _____
- b) Cuenta de Ahorro _____

3. ¿El Concesionario posee Valores Negociables?

- a) Siempre _____
- b) Casi siempre _____
- c) Alguna veces _____
- d) Nunca _____

Si su respuesta es Nunca continúe con la pregunta N° 5, de lo contrario continúe con la siguiente pregunta.

4. ¿Qué tipo de Valor Negociable posee el Concesionario?

- a) Emisiones Gubernamentales _____
- b) Emisiones No Gubernamentales _____

5. ¿Otorga el concesionario crédito a sus clientes?

- a) Siempre _____
- b) Casi siempre _____
- c) Alguna veces _____
- d) Nunca _____

6. ¿Qué tipo de Inventario maneja el Concesionario?

- a) Inventario de mercancía _____
- b) Inventario de vehículos _____
- c) Inventario de repuestos _____

7. ¿A través de que modalidad realiza el Concesionario la compra de mercancía para la venta?

- a) De contado _____
- b) A consignación _____
- c) Crédito _____

Si su respuesta es a crédito continúe con la siguiente pregunta, de lo contrario continúe con la pregunta numero 9.

8. ¿La compra a crédito se encuentra avalada por alguno de los siguientes documentos por pagar?

- a) Línea de crédito comercial _____
- b) Pagaré _____
- c) Letra de cambio _____

9. ¿Cómo ha sido el comportamiento del Volumen de Venta en el Concesionario en un ambiente inflacionario?

- a) Ha disminuido _____
- b) Ha aumentado _____
- c) Se conserva estable _____

10. ¿Como ha sido el comportamiento de las unidades del inventario en un ambiente inflacionario?

- a) Ha disminuido _____
- b) Ha aumentado _____
- c) Se conserva estable _____

11. ¿La rentabilidad del Concesionarios se ha visto afectada por el aumento de los costos de la mercancía?

- a) Siempre _____
- b) Casi siempre _____
- c) Alguna veces _____
- d) Nunca _____

12. ¿El proceso inflacionario afecta las cuentas expresadas en los Estados Financieros del Concesionario generando pérdidas en las mismas?

- a) Siempre _____
- b) Casi siempre _____
- c) Alguna veces _____
- d) Nunca _____

13. ¿Se obtiene la situación financiera actual del Concesionario empleando Estados Financieros preparados a costo histórico?

- a) Siempre _____
- b) Casi siempre _____
- c) Alguna veces _____
- d) Nunca _____

14. ¿La inflación afecta la comparabilidad de la información contable del Concesionario debido a que las cifras no se encuentran expresadas en bolívares de igual poder adquisitivo?

- a) Siempre _____
- b) Casi siempre _____
- c) Alguna veces _____
- d) Nunca _____

Gracias por su atención y valiosa colaboración

Anexos B

Instrumento aplicado a los Gerentes



**UNIVERSIDAD
DE LOS ANDES**
Universidad de los Andes
Núcleo Universitario "Rafael Rangel"
Departamento de Ciencias Económicas y Administrativas

CUESTIONARIO PARA EL GERENTE

Reciba un cordial saludo, el objetivo del presente instrumento es conocer su opinión con respecto a los Efectos de la Inflación en la Gestión Financiera del Capital de Trabajo de los Concesionarios automotrices del municipio Valera. La investigación que se esta realizando se presentara como requisito parcial de grado para optar al titulo de licenciado en Contaduría Pública. En virtud de ello, agradecería su total y sincera colaboración al momento de responder las preguntas.

Instrucciones

Lea detenidamente cada enunciado y marque con una "X" la selección deseada, por favor responda todos los Ítems.

1 ¿Qué cantidad de efectivo conserva el Concesionario?

Un 25% de efectivo entrante _____

Un 50% de efectivo entrante _____

Un 75% de efectivo entrante _____

Un 100% de efectivo entrante _____

2 ¿El Concesionario invierte en valores negociables?

Siempre _____

Casi siempre _____

Algunas veces _____

Nunca _____

Si su respuesta es Nunca continúe con la pregunta N° 4, de lo contrario continúe con la siguiente pregunta.

3 ¿Qué criterios son tomados en cuenta al momento de evaluar en qué tipo de valor negociable invertir?

Rendimiento _____

Riesgo _____

Ambos _____

4 ¿Las ventas del Concesionario se realizan a crédito?

Siempre _____
Casi siempre _____
Algunas veces _____
Nunca _____

5 ¿Qué tipo de Inventario maneja el Concesionario?

Inventario de mercancía _____
Inventario de vehículos _____
Inventario de repuestos _____

6 ¿A través de que modalidad realiza el Concesionario la compra de mercancía?

De contado _____
A consignación _____
Crédito _____

Si su respuesta es a crédito continúe con la siguiente pregunta, de lo contrario continúe con la pregunta numero 8.

7 ¿La compra a crédito se encuentra avalada por alguno de los siguientes documentos por pagar?

Línea de crédito comercial _____
Pagaré _____
Letra de cambio _____

8 ¿Cómo ha sido el comportamiento del Volumen de Venta en el Concesionario en un ambiente inflacionario?

Ha disminuido _____
Ha aumentado _____
Se conserva estable _____

9 ¿Como ha sido el comportamiento de las unidades del inventario en un ambiente inflacionario?

Ha disminuido _____
Ha aumentado _____
Se conserva estable _____

10 ¿El aumento en el costo de la mercancía por causa de la inflación ha afectado la rentabilidad del Concesionario?

Siempre _____
Casi siempre _____
Algunas veces _____
Nunca _____

11 ¿Las distorsiones provocadas por la inflación en la información contable conlleva a la gerencia a tomar dediciones económicas erradas?

Siempre _____
Casi siempre _____
Algunas veces _____
Nunca _____

12 ¿La inflación afecta la comparabilidad de la información contable del Concesionario impidiendo una gestión efectiva de los recursos?

Siempre _____
Casi siempre _____
Algunas veces _____
Nunca _____

13 ¿El Concesionario aplica la Sincronización del Flujo del Efectivo?

Siempre _____
Casi siempre _____
Algunas veces _____
Nunca _____

14 ¿El Concesionario aplica como política el Control de Desembolsos?

Siempre _____
Casi siempre _____
Algunas veces _____
Nunca _____

Si su respuesta es Nunca continúe con la pregunta N° 17, de lo contrario continúe con la siguiente pregunta.

15 ¿Qué método emplea el Concesionario para el control de desembolsos?

Concentración de cuentas por pagar _____
Cuentas con saldo de cero _____
Cuenta de desembolso controlado _____

16 ¿El Concesionario emplea el Presupuesto de Efectivo?

Siempre _____
Casi siempre _____
Algunas veces _____
Nunca _____

Si su respuesta es Nunca continúe con la pregunta N° 19, de lo contrario continúe con la siguiente pregunta.

17 ¿Utiliza la información suministrada por el Presupuesto de Efectivo para determinar las necesidades futuras de efectivo del Concesionario?

Siempre _____
Casi siempre _____
Algunas veces _____
Nunca _____

18 ¿La evaluación del cliente en la Política de Crédito del Concesionario es estricta?

Siempre _____
Casi siempre _____
Algunas veces _____
Nunca _____

19 ¿Ofrece el Concesionario a sus clientes Descuento por Pronto Pago?

Siempre _____
Casi siempre _____
Algunas veces _____
Nunca _____

20 ¿Posee el Concesionario Inventario de Seguridad?

Siempre _____
Casi siempre _____
Algunas veces _____
Nunca _____

21 ¿Aplica el Concesionario la Cantidad Económica de Pedido para minimizar Costo?

Siempre _____
Casi siempre _____
Algunas veces _____
Nunca _____

22 ¿El Concesionario utiliza algún Sistema de Control de inventario?

Siempre _____
Casi siempre _____
Algunas veces _____
Nunca _____

23 ¿Qué método emplea el Concesionario para el Control del sistema de inventario?

Método de Línea Roja _____
Método ABC _____
Sistema Computarizado _____
Método Justo a Tiempo _____

Gracias por su atención y valiosa colaboración.

Anexos C

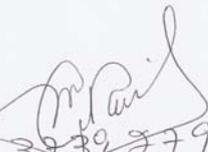
Cartas de Validación de los Instrumentos



UNIVERSIDAD DE LOS ANDES
NÚCLEO UNIVERSITARIO RAFAEL RANGEL
DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
TRUJILLO EDO TRUJILLO.

Constancia

Yo, Miriam Gil de profesión CONTADOR PÚBLICO por medio de la presente hago constar que he revisado y validado el instrumento presentado por el Br. **Oswaldo J. Graterol V.**, aspirante al título de Licenciado en Contaduría Pública en la Universidad de los Andes – Núcleo Universitario Rafael Rangel el cual será utilizado para recabar información para su trabajo de grado titulado **Efectos Inflacionarios en la Gestión Financiera del Capital de Trabajo en Concesionarios de Vehículos. Municipio Valera.**

Firma: 
C.I: 3739279
Fecha: 05.11.2007.



UNIVERSIDAD DE LOS ANDES
NUCLEO UNIVERSITARIO RAFAEL RANGEL
DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONOMICAS Y ADMINISTRATIVAS
TRUJILLO EDO TRUJILLO.

Constancia

Yo, Mary Y. Carrero M. de profesión Doc. en Administración por medio de la presente hago constar que he revisado y validado el instrumento presentado por el Br. **Oswaldo J. Graterol V.**, aspirante al título de Licenciado en Contaduría Pública en la Universidad de los Andes – Núcleo Universitario Rafael Rangel el cual sera utilizado para recabar información para su trabajo de grado titulado **Efectos Inflacionarios en la Gestión Financiera del Capital de Trabajo en Concesionarios de Vehículos. Municipio Valera.**

Firma: 
C.I: 5961804
Fecha: 06/11/2007



UNIVERSIDAD DE LOS ANDES
NUCLEO UNIVERSITARIO RAFAEL RANGEL
DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONOMICAS Y ADMINISTRATIVAS
TRUJILLO EDO TRUJILLO.

Constancia

Yo, Abel C. Espinoza de profesión Economista, por medio de la presente hago constar que he revisado y validado el instrumento presentado por el Br. **Oswaldo J. Graterol V.**, aspirante al título de Licenciado en Contaduría Pública en la Universidad de los Andes – Núcleo Universitario Rafael Rangel el cual sera utilizado para recabar información para su trabajo de grado titulado **Efectos Inflacionarios en la Gestión Financiera del Capital de Trabajo en Concesionarios de Vehiculos. Municipio Valera.**

Firma: Abel C. Espinoza
C.I. 9.322166
Fecha: 05/11/2007