



UNIVERSIDAD DE CARABOBO
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y SOCIALES
ESCUELA DE ECONOMÍA
DEPARTAMENTO DE MICROECONOMÍA APLICADA



**ANÁLISIS DEL COMPORTAMIENTO DE LOS CRÉDITOS COMERCIALES
DE PROVEEDORES PARA PYMES DEL SECTOR FERRETERO BAJO UN
CONTEXTO INFLACIONARIO. CASO DE ESTUDIO: FERRETERÍA
"FERRO MATERIALES LA GRANJA C.A." PERIODO 2012 - 2014**

Tutor: Econ.: Alvarado, Darwin

Autoras:

Lucumi, Darlyn C.I.: E-84.035.374

Da Silva, Andrea C.I.: V-21.240.440

Campus Bárbula, 2016



UNIVERSIDAD DE CARABOBO
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y SOCIALES
ESCUELA DE ECONOMÍA
DEPARTAMENTO DE MICROECONOMÍA APLICADA



**ANÁLISIS DEL COMPORTAMIENTO DE LOS CRÉDITOS COMERCIALES
DE PROVEEDORES PARA PYMES DEL SECTOR FERRETERO BAJO UN
CONTEXTO INFLACIONARIO. CASO DE ESTUDIO: FERRETERÍA
"FERRO MATERIALES LA GRANJA C.A." PERIODO 2012 - 2014**

Tutor: Econ.: Alvarado, Darwin

Autoras:

Lucumi, Darlyn C.I.: E-84.035.374

Da Silva, Andrea C.I.: V-21.240.440

Campus Bárbula, 2016



UNIVERSIDAD DE CARABOBO
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y SOCIALES
ESCUELA DE ECONOMÍA
DEPARTAMENTO DE MICROECONOMÍA APLICADA



**ANÁLISIS DEL COMPORTAMIENTO DE LOS CRÉDITOS COMERCIALES
DE PROVEEDORES PARA PYMES DEL SECTOR FERRETERO BAJO UN
CONTEXTO INFLACIONARIO. CASO DE ESTUDIO: FERRETERÍA
"FERRO MATERIALES LA GRANJA C.A." PERIODO 2012 - 2014**

Autores:

Lucumi, Darlyn C.I.: E-84.035.374

Da Silva, Andrea C.I.: V-21.240.440

Trabajo de grado presentado para optar el título de

Economista

Campus Bárbula, 2016

ACTA

Los abajo firmantes, miembros del Jurado designado por el Consejo de Escuela de Economía en su Sesión Ordinaria N° 683 de fecha 02-03-2016 del 2do. Semestre 2015, para evaluar el Trabajo de Grado titulado:

"ANÁLISIS DEL COMPORTAMIENTO DE LOS CRÉDITOS COMERCIALES DE PROVEEDORES PARA PYMES DEL SECTOR FERRETERO BAJO UN CONTEXTO INFLACIONARIO. CASO DE ESTUDIO: FERRETERÍA "FERRO MATERIALES LA GRANJA" PERIODO 2012 - 2014"

Presentado por Br.(s): Lucumi Darlyn. C.I. N° E-84.035.374

Da Silva Andrea. C.I. N° V-21.240.440

Tutorado por Prof.(a) , Darwin Alvarado, para optar al título de ECONOMISTA, de acuerdo a lo establecido por las Normas Internas para la Tramitación, Entrega, Discusión y Evaluación del Trabajo de Grado de FaCES, hacemos constar mediante la presente que el mencionado trabajo ha sido defendido y en calidad de VEREDICTO, consideramos que merece la calificación de: Aprobado

Bárbula, a los 2 días del mes de abril de 2016


Juan Navarro
Coordinador

Robert Parga
Jurado


Orlando Chirivella
Jurado


Darwin Alvarado
Tutor



UNIVERSIDAD DE CARABOBO
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y SOCIALES
ESCUELA DE ECONOMÍA
DEPARTAMENTO DE MICROECONOMÍA APLICADA



CONSTANCIA DE ACEPTACIÓN

**ANÁLISIS DEL COMPORTAMIENTO DE LOS CRÉDITOS COMERCIALES
DE PROVEEDORES PARA PYMES DEL SECTOR FERRETERO BAJO UN
CONTEXTO INFLACIONARIO. CASO DE ESTUDIO: FERRETERÍA
"FERRO MATERIALES LA GRANJA C.A." PERIODO 2012 - 2014**

Tutor: Econ.: Alvarado, Darwin

ACEPTADO EN LA UNIVERSIDAD DE CARABOBO
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y SOCIALES
ESCUELA DE ECONOMÍA
POR: ECON.: CHIRIVELLA ORLANDO
C.I.: V-7.047.453

Campus Bárbula, 2016

DEDICATORIA

*Este logro es dedicado a Dios primeramente, por ser mi indispensable motor
para no desmayar ante todas las adversidades.*

*A mis abuelos, en especial mi abuela Eugenia, porque en mis triunfos la tengo
presente. ¡Te amo y extraño!*

*A mi hermana Gabriela, para que esto sea una muestra que todo se puede si
se tiene a Dios, las fuerzas y ganas de echar para adelante. ¡Te amo, amor
mío!*

*A Bárbara Viviana y Soriannys Camila, quienes son la nueva
generación de relevo, tengan otros ejemplos de lucha y jamás olviden que
¡SI SE PUEDE! ¡Las amo!*

*A mi madre, Eugenia porque me dio todas las herramientas. Ahora
muchos esfuerzos se están viendo sus resultados. Aquí el mayor resultado.
Para tí mamá... ¡Te amo!*

*A mi tía, madrina y madre Cecilia, para ella también este logro. No cabe
duda que gran parte de mi forma de luchar se lo debo a ella. ¡Te amo!*

*Y para mi tercera madre, mi madrina y gran amiga Rosmery, lo logre
gracias también a ella. Un buen resultado, merece tu nombre ¡Te amo!*

Andrea Da Silva F.

DEDICATORIA

...A DIOS por permitirme estar aquí y alcanzar una meta en mi vida.

A mis padres por siempre estar ahí cuando los necesito.

*A cada uno de los profesores que contribuyeron para la culminación de este
trabajo de grado.*

*A mi familia por siempre confiar en mí. A todos aquellos que
siempre están ahí para cuando los necesito.*

Darlyn G. Lucumí T.

AGRADECIMIENTOS

A mi Dios por darme fuerzas, razonamiento, demostrarme que todo se logra si se lucha por ello, pero por sobre todo, rodearme de buenas personas. A mis abuelos porque estoy segura que jamás me dejan sola.

A mi madre, Eugenia porque sin instrucciones de cómo sacarme adelante, lo hizo muy bien, por su apoyo, porque no me abandona ni por un segundo.

A mi tía, porque no hay nada que no haga por mí, por el apoyo incondicional, su confianza en mí, su complicidad en las luchas y su amor.

A mi madrina, por ser un ángel, mi cómplice y si la idea siguió su curso fue por todo su apoyo del cual jamás se negó. ¡Gracias!

A mi hermandad Sorelys, quien me enseñó a no ser conformista, que los logros se ganan y para eso hay que dar lo mejor sin dejar de seguir hacia adelante. ¡Te quiero con todo mi corazón!

A mi hermana Franzenys por su apoyo indiscutible, su presencia en todo momento, su ayuda cuando más lo necesito, sus maravillosos mensajes y sus destacados ánimos.

A mi hermana Francia, por su comprensión, ayuda, apoyo incondicional, sus palabras de aliento en los momentos justos. A mis papás Hernández, ¡Gracias!

A mi compañera de trabajo de grado, Darlyn... fuimos un gran equipo, un gran complemento para lograr cada objetivo, ¡Gracias, muchas gracias!

Al profesor Orlando Chirivella, por su apoyo y valiosas conversaciones. Al profesor Antonio Alonso, quien ha sido mi permanente maestro.

Mi tutor, Darwin Alvarado por sus asesorías para culminar esta etapa.

A mis amigas Daniela, Geraldine y Nairo son lo máximo ¡Gracias!

Profesores, Carlos Zambrano, Jesús Useche. ¡Gracias!

Andrea Da Silva F.

AGRADECIMIENTOS

Primero que todo gracias a Dios todo poderoso por darme la fuerza y perseverancia para lograr un objetivo más en mi vida.

A mi madre Martha Triviño que siempre ha estado ahí viendo mi esfuerzo y sacrificio para culminar mis estudios universitarios y a mi padre José Lucumí que a pesar de la distancia siempre me apoya y está ahí para escucharme.

A mis hermanas que siempre me dan un motivo más para seguir adelante y darles un mejor ejemplo.

Mi abuela Margoth Arriaga, Mi tía Morelia Moreno y demás familiares, que a pesar de las adversidades de la vida, confían en mí y en mis logros.

A todos y cada uno de los profesores que aportaron un granito de arena para mi formación académica como Economista.

A los profesores Carlos Zambrano y Jesús Useche por estar ahí disponibles y tener paciencia para la realización de este trabajo de grado. Al Profesor Darwin Alvarado por su tutoría en este trabajo de grado.

A mis compañeras de estudio y de trabajo de Grado Andrea Da Silva por haberme tenido paciencia y por ser parte de este logro.

Y por último a todos y cada uno de mis compañeros Gracias por compartir risas, llantos, sustos y muchas anécdotas durante mi paso por la Universidad.

A todos los que no menciono, también gracias.

Sin más que decir, mil y mil gracias a todos, los quiero y los llevaré en mi corazón.

Darlyn G. Lucumí T.



UNIVERSIDAD DE CARABOBO
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y
SOCIALES ESCUELA DE ECONOMÍA
DEPARTAMENTO DE MICROECONOMÍA APLICADA



**ANÁLISIS DEL COMPORTAMIENTO DE LOS CRÉDITOS COMERCIALES
DE PROVEEDORES PARA PYMES DEL SECTOR FERRETERO BAJO UN
CONTEXTO INFLACIONARIO. CASO DE ESTUDIO: FERRETERÍA
"FERRO MATERIALES LA GRANJA C.A." PERIODO 2012-2014**

AUTORES: Lucumi, Darlyn y Da Silva, Andrea

TUTOR: Econ.: Alvarado, Darwin

Fecha: marzo, 2016.

RESUMEN

La presente investigación tiene como propósito principal analizar el comportamiento de créditos comerciales de proveedores para las PyMES del sector ferretero bajo un contexto inflacionario. Caso de estudio: Ferretería "Ferro Materiales La Granja C.A." Surge la necesidad de investigar este caso, debido a la agravante situación inflacionaria que atraviesa el país y por tal razón, hoy en día las PyMES no se ven ajenas a los efectos que emiten en el logro de financiamiento para su desarrollo, entre ellos se encuentran los créditos provenientes de proveedores por mercancías, el descuento por pronto pago, entre otros. Por tanto, se utilizará un diseño metodológico documental para una primera fase y en una segunda fase de campo. También vale decir que es una investigación descriptiva, en el que utiliza herramientas de obtención de información mediante entrevistas, encuestas y análisis de datos, con el uso de guías de entrevistas, cuestionarios y cuadros respectivamente, como instrumentos de recolección de datos, aplicada a la gerente administrativo y contador de la microempresa, que de tal manera logre cumplir los objetivos planteados en la investigación. Los créditos en épocas donde las economías padecen de altos niveles inflacionarios, son de ayuda como fuente de financiamiento siempre y cuando tales créditos no terminen siendo contraproducente al desconocer capacidad de endeudamiento y liquidez.

Palabra Clave: Economía inestable, financiación a corto plazo.



UNIVERSIDAD DE CARABOBO
FACULTY OF ECONOMICS AND SOCIAL SCIENCES
SCHOOL OF ECONOMICS
DEPARTMENT OF APPLIED MICROECONOMICS



**BEHAVIOR ANALYSIS OF TRADE SUPPLIER CREDITS FOR SME'S IN
THE SECTOR IN A CONTEXT FERRETERO INFLATION. CASE STUDY:
HARDWARE "FERRO MATERIALES LA GRANJA, C.A." PERIOD 2012-
2014**

Authors: Lucumi, Darlyn and Da Silva, Andrea

Tutor: Econ.: Alvarado, Darwin

Date: march, 2016

ABSTRACT

This research has as main purpose to analyze the inflationary consequences in the sources of short-term financing for SME'S in the hardware sector. Case Study: Hardware "Ferro Materiales La Granja C.A.". Arises the need to investigate this case because of the aggravating inflationary situation in the country and for that reason, nowadays SME'S are not outside the effects that issue in achieving financing for development, among them are credits from suppliers for goods, cash discount, among others. Therefore, a documentary methodological design for the first phase and a second phase field to be used. They also say that it is a descriptive research, where you use tools to obtain information through interviews, surveys and data analysis, using interview guides, questionnaires and boxes respectively as data collection instruments, applied to the administrative manager and accountant microenterprise, which so is to achieve the objectives in the investigation. Loans in times where economies suffer from high inflation levels are helpful as sources of funding provided that such credits do not end up being counterproductive to ignore their borrowing capacity.

Keyword: Unstable Economy, short-term financing.

ÍNDICE GENERAL

	PÁG.:
DEDICATORIA _____	vi
AGRADECIMIENTO _____	xiii
RESUMEN _____	x
ABSTRACT _____	xi
ÍNDICE DE CUADROS _____	xviii
INTRODUCCIÓN _____	20
 CAPÍTULO I	
EL PROBLEMA	
PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA _____	22
DELIMITACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN _____	27
OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN	
OBJETIVO GENERAL _____	28
OBJETIVOS ESPECÍFICOS _____	28
JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN _____	29
 CAPÍTULO II	
MARCO TEÓRICO REFERENCIAL	
ANTECEDENTES _____	31
BASES TEÓRICAS _____	33
FUENTES DE FINANCIAMIENTO A CORTO PLAZO _____	33

CRÉDITOS DE BANCOS COMERCIALES _____	33
PAPELES COMERCIALES _____	33
CRÉDITOS COMERCIALES DE PROVEEDORES _____	34
DESDE EL PUNTO DE VISTA, DE QUIEN OTORGA EL CRÉDITO COMERCIAL _____	34
DESVENTAJAS DEL CRÉDITO COMERCIAL PARA LOS PROVEEDORES _____	35
DESDE EL PUNTO DE VISTA, DE QUIEN RECIBE EL CRÉDITO COMERCIAL _____	36
LAS VENTAJAS QUE SE DESTACAN DEL CRÉDITO COMERCIAL DE PROVEEDORES _____	36
LAS DESVENTAJAS QUE SE DESTACAN DEL CRÉDITO COMERCIAL DE PROVEEDORES _____	37
IMPORTANCIA DE LOS CRÉDITOS COMERCIALES DE PROVEEDORES _____	37
INFLACIÓN	
CAUSAS DE LA INFLACIÓN _____	38
EFFECTOS DE LA INFLACIÓN EN LA ECONOMÍA _____	38
EFFECTOS DE LA INFLACIÓN EN LA EMPRESA _____	40
RATIOS O INDICADORES FINANCIEROS	
CLASIFICACIÓN DE RATIOS O INDICADORES FINANCIEROS _____	41

ÍNDICE DE LIQUIDEZ _____	42
ÍNDICE DE LIQUIDEZ GENERAL O CIRCULANTE _____	42
ÍNDICE PRUEBA ÁCIDA _____	42
ÍNDICE PRUEBA SUPER RÁPIDA _____	43
ÍNDICE CAPITAL DE TRABAJO _____	43
ÍNDICE DE ENDEUDAMIENTO _____	43
ÍNDICE DE ENDEUDAMIENTO _____	43
ÍNDICE DE APALANCAMIENTO _____	44
ÍNDICE DE ENDEUDAMIENTO CON PROVEEDORES ____	44
ÍNDICE DE ACTIVIDAD _____	44
ÍNDICE ROTACIÓN DE INVENTARIO _____	44
ÍNDICE DE ROTACIÓN DE CUENTAS POR COBRAR ____	44
ÍNDICE DE ROTACIÓN DE CUENTAS POR PAGAR _____	45
ÍNDICE DE DÍAS DE CUENTAS POR COBRAR _____	45
ÍNDICE DE DÍAS DE CUENTAS POR PAGAR _____	45
ÍNDICE DE ROTACIÓN DE ACTIVOS FIJOS _____	45
ÍNDICE DE ROTACIÓN DE ACTIVOS TOTAL _____	46
ÍNDICE DE RENTABILIDAD _____	46
RAZÓN MARGEN DE UTILIDAD BRUTA _____	46

RAZÓN MARGEN DE UTILIDAD NETA _____	46
RAZÓN MARGEN DE UTILIDAD EN OPERACIONES _____	46
RAZÓN MARGEN UTILIDAD SOBRE ACTIVO _____	46
ÍNDICE ALTMAN Z-SCORE (PREDICTOR DE QUIEBRA) _____	46
TÉRMINOS BÁSICOS _____	47

CAPÍTULO III

MARCO METODOLÓGICO

TIPO DE INVESTIGACIÓN _____	48
DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN _____	49
POBLACIÓN _____	50
MUESTRA INTENCIONAL _____	51
TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE DATOS _____	51
TÉCNICA DE RECOLECCIÓN DE DATOS _____	51
ENTREVISTA _____	51
CUESTIONARIO _____	51
CUADROS DE DATOS _____	51
INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE DATOS _____	52
GUÍA DE ENTREVISTAS _____	53

CUESTIONARIO _____	53
CUADROS DE REGISTROS Y CLASIFICACIÓN DE LAS CATEGORÍAS _____	52
TÉCNICAS DE ANÁLISIS PARA EL PROCESAMIENTO DE LA INFORMACIÓN _____	53
VALIDACIÓN DE LOS INSTRUMENTOS _____	54
METODOLOGÍA ESTANDARES FINANCIEROS _____	54
 CAPÍTULO IV	
ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS	
ESTRUCTURA DE FINANCIAMIENTO A CORTO PLAZO DE FERRETERÍA “FERRO MATERIALES LA GRANJA C.A.” _____	60
DINÁMICA DE CRÉDITOS COMERCIALES Y EL NIVEL INFLACIONARIO DE VENEZUELA _____	69
DESEMPEÑO FINANCIERO DE FERRETERÍA “FERRO MATERIALES LA GRANJA C.A.” _____	78
DESEMPEÑO FINANCIERO DE FERRETERÍA “FERRO MATERIALES LA GRANJA C.A.” _____	78
DESEMPEÑO FINANCIERO DE FERRETERÍA “FERRO MATERIALES LA GRANJA C.A.” DE ACUERDO A LOS INDICADORES	

ESTANDARES DE LA INDUSTRIA FERRETERA _____	80
CONCLUSIONES _____	85
RECOMENDACIONES _____	87
LISTA DE REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS _____	88
ANEXOS _____	91

ÍNDICE DE CUADROS

CUADRO N°	PÁG.:
1.- CUADRO TÉCNICO-METODOLÓGICO DE OPERALIZACIÓN DE VARIABLES _____	56
2.- ESTRUCTURA DE FINANCIAMIENTO A CORTO PLAZO DE “FERRO MATERIALES LA GRANJA C.A.” _____	67
3.- PROVEEDORES DE “FERRO MATERIALES LA GRANJA C.A.” _____	69
4.- CONDICIONES DE PAGO DE FEBECA C.A. _____	70
5.- CONDICIONES DE PAGO DE SILLACA C.A. _____	71
6.- CONDICIONES DE PAGO DE CERAMIPEGO C.A. _____	71
7.- CONDICIONES DE PAGO DE INVERSIONES C.G.A. C.A. _____	72
8.- CONDICIONES DE PAGO DE DISFEVAL C.A. _____	72
9.- CONDICIONES DE PAGO DE MULTISERVICIOS MAIGOVIC C.A. ____	73
10.- COMPARACIÓN TASA DE INTERÉS, y DESCUENTOS POR PRONTO PAGO _____	75
11.- ÍNDICE FINANCIEROS APLICADOS A “FERRO MATERIALES LA GRANJA C.A.” _____	79
11.- ÍNDICE FINANCIEROS APLICADOS A “FERRO MATERIALES LA GRANJA C.A. PARA EL AÑO 2013 _____	82
13.- RATIOS FINANCIEROS DE LA INDUSTRIA FERRETERA _____	83

INTRODUCCIÓN

Se basa la presente investigación en el análisis del comportamiento de los créditos de proveedores para PyMES del sector ferretero bajo un contexto inflacionario. Caso de estudio: ferretería "Ferro Materiales La Granja C.A." Período 2012 - 2014. Surge la motivación de realizar esta investigación, producto de la incertidumbre económica como consecuencia de la inflación que ha venido afectando al país. Por lo que las PyMES en materia de financiamiento a corto plazo, se han visto afectadas y esto repercute en su desenvolvimiento, al no poder contar con un inventario de mercancía necesario para obtener mejores rendimientos. La atención de la investigación solo hacia las PyMES, proviene del hecho que son elementos fundamentales en el aparato económico de un país.

Desde hace mucho tiempo, una de las fuentes de financiamiento más utilizado por las PyMES son los créditos comerciales de proveedores, mecanismo tradicional que ha sido de mayor beneficio para las empresas, si es utilizado de forma correcta, ya que esto implica endeudarse con terceros y una mala decisión puede generar descapitalización o efectos negativos en sus finanzas.

Este trabajo de investigación, constará de 04 capítulos, en ellos se desarrollan aspectos de suma importancia, para dar respuestas a las preguntas que se plantean.

El CAPÍTULO I, titulado como **EL PROBLEMA**, donde contiene el planteamiento del problema, ahí se expondrá el problema, sus causas y consecuencias. Continuando con los objetivos de la investigación, tanto el

general como los específicos, y la justificación en lo teórico, práctico y metodológico de la investigación.

El CAPÍTULO II, titulado como **MARCO TEÓRICO REFERENCIAL**, en dicha sección se encuentra 04 antecedentes, que tienen cierta relación con esta investigación. También, se desarrollan las bases teóricas y por último se presenta la definición de un conjunto de términos básicos.

El CAPÍTULO III, titulado como **MARCO METODOLÓGICO**, donde se presenta el tipo y diseño de la investigación a realizar, unidades de estudio poblacional, técnicas e instrumentos de recolección de datos, operacionalización de las variables, la validación de tales instrumentos y por último el procesamiento de la información.

Por último el CAPÍTULO IV, titulado como **ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LOS RESULTADOS**, donde se vacía y analiza la información recabada por los instrumentos de recolección de datos, aplicados para cumplir los objetivos propuestos en la investigación. Los resultados se plantearon para la guía de entrevista en una matriz de presentación, el cuestionario a través de un análisis estadístico y los cuadros de registro en una tabla de datos.

CAPÍTULO I

EL PROBLEMA

1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

La razón por la cual surge cada una de las fuentes de financiamientos, es con el propósito de facilitarles a las empresas, mecanismos de financiación. Esto a su vez, permite lograr cumplir objetivos planteados por las empresas, en lo que refiere a inversiones en capital de trabajo, maquinarias y equipos, ampliaciones en instalaciones.

Actualmente en Venezuela, se evidencia una notable cantidad de comercios que corresponden a: micros, pequeñas y medianas empresas; (PyMES) en el cual, se encuentran con severos problemas en el uso de las fuentes de financiamiento, ya sea a corto, mediano e incluso largo plazo; producto de la intervención y regulación de precios por parte del estado para este sector ferretero, específicamente; propiciando la escasez y por ende un nivel considerado de inflación.

Suelen formarse escenarios con un tanto de incertidumbre y riegos de acuerdo a la actual situación económica, creándose expectativas en el mayor de los casos asimétrico, y como lo explica Ramírez (2011) termina generándose conflictos de intereses. Es decir, cuando el proveedor prevé posibilidades de incumplimiento en las obligaciones por parte del comercio al cual financia ya sea porque existe una distorsión en los saldos reales, liquidez afectada, posibles malas distribuciones, entre otros factores por parte del cliente; esto ocasionaría para las empresas una restricción en las condiciones de financiamiento en mercancía, los descuentos por pronto pago, mercancía pagada por anticipado, entre otros.

En este caso, como lo indica Álvarez (2014), la fuente de financiamiento más usada por las micros, pequeñas y medianas empresas es la mercancía a crédito de proveedores, debido a que es de fácil acceso y de uso recurrente para en las empresas. Pero las ventajas que esta fuente de financiamiento proporciona, se ve comprometida con la situación económica actual del país.

El problema se agrava cuando los proveedores, condicionan esta fuente de financiamiento, es decir, anteriormente para las compras a crédito se hablaba de un financiamiento entre 30 a 90 días para cancelar cierta mercancía, pero a raíz de la inestabilidad e incertidumbre en la formación de los precios, ahora solo el financiamiento máximo es de 23 días, viéndose reducido notablemente la oportunidad de obtener un mayor plazo para pagar.

Existen proveedores que en este momento no ofrecen créditos de mercancía ni descuentos por pronto pago, debido a que prefieren la transacción de contado, ya que el precio de una cantidad de rubros presenta volatilidad. Cuando la empresa cancela su factura al proveedor, el precio de la mercancía es otro, por tanto termina siendo una situación indeseable para la empresa proveedora, en el que no podrá obtener la misma reposición de inventario cuando desee volver a comprar mercancía, es decir contarán con una menor cantidad de artículos que ofrecer a las empresas ferreteras, porque sencillamente la inflación produce una disminución en el poder de compra.

Por tanto, la desfavorable situación económica del país, ha generado en algunos de los casos, una reducción e inclusive eliminación en algunas de las modalidades de pagos a proveedores, convirtiéndose para las empresas en un grave problema en las oportunidades de financiamiento existentes.

La inflación, no es más que una de las causas básicas del problema en las fuentes de financiamientos en Venezuela, resultando de una serie de eventos que desencadenan dicho fenómeno. Ante una falla en la producción

nacional de la mayoría de los rubros ferreteros, muchas empresas proveedoras recurren a la importación de mercancía, pero debido a un control cambiario, las restricciones para acceder a divisas, ocasionan que las empresas demanden en el mercado paralelo para obtener tales divisas, originando de alguna manera un problema de escasez porque no necesariamente las empresas tendrán la disponibilidad de adquirir divisas a tasas de cambio alta y por último el incremento del nivel de precio.

Se consideran las leyes en el ramo económico que surgen como acción a controlar tales distorsiones, a veces contraproducente, siendo en este caso otra causa más al incremento de la inflación. La Ley Orgánica de Precios Justos, ha desincentivado a los proveedores como empresa, para ofrecer modalidades de financiamiento, ya que hay mercancías que tendrán que ser canceladas de contado por ser productos regulados de precios, la razón es que cuando se vende mercancía regulada y a crédito esta podría ser decomisada por la Superintendencia Nacional de los Derechos Socioeconómicos, al catalogarla como “mercancía acaparada”, el proveedor está en riesgo de no recibir el ingreso de la venta.

Básicamente lo que origina la Ley Orgánica de Precios Justos en Venezuela, es que muchas veces los empresarios incrementan más de lo normal el valor de sus productos de venta al querer recuperar su dinero invertido ya sea en mercancía en un periodo de tiempo relativamente corto, puesto que el dinero que posiblemente logran ganar en la venta de un primer lote de mercancía realmente no se gana cuando el empresario quiera adquirir ese mismo lote, al darse cuenta que el costo de esa mercancía es mucho mayor en comparación a la primera compra del mismo lote que había hecho anteriormente, lo que hace asumir al gobierno que los empresarios se comportan como agentes especuladores en los mercados.

El riesgo presente en las inversiones del país, las expectativas de una pronunciada devaluación de la moneda nacional, debido a la situación desfavorable en la economía del país, son factores distorsionantes que complica las negociaciones entre proveedor y cliente, ocasionando las oportunidades de financiamiento condicionadas por los proveedores para aminorar posibles pérdidas en su negocio.

Cuando las empresas, especialmente las PyMES se encuentran operativas en una economía inestable, que les proporcionan graves problemas para financiarse y lograr disfrutar de las ventajas que tienen las fuentes de financiamiento, les estará generando efectos negativos como lo es el desequilibrio en sus finanzas y funcionamiento, por lo que ha ocasionado que en las empresas exista desconfianza y desincentivo a invertir.

Uno de los efectos que puede tenerse por la merma de oportunidades para financiarse de acuerdo a dicha estructuras de empresas, es que surjan de acuerdo a Contreras (2013), incalculables endeudamientos, comprometiendo el capital de cada empresa, y esto puede ocasionar que las mismas se descapitalicen ya sea por distorsiones en la información financiera de la empresa, sobrepasando la capacidad de endeudarse, considerándose que esto puede significar la quiebra de la empresa.

También se produce un impacto negativo, al distorsionar la toma de decisiones de los agentes económicos, generando incertidumbre, pues se desconoce con exactitud la previsibilidad del comportamiento de los precios de los bienes y servicios que se transan en el país, trayendo como consecuencia el deterioro del poder de compra del lado de las empresas en la reposición del inventario para la venta y la distorsión en la información en los estados financieros, ocasionándoles una mala decisión en la parte del uso de sus recursos económicos.

De lo anteriormente dicho, el interés de la presente investigación está referido al caso de la Ferretería "Ferro Materiales La Granja C.A.", es una microempresa ubicada en Tocuyito, estado Carabobo, dedicada al ramo ferretero. Su actividad es la venta de materiales de construcción, para el hogar, edificios, oficinas, entre otros. En la actualidad se presentan limitaciones en la disposición de grandes compras en volúmenes de mercancías, esto debido al alto precio de la misma, además de la limitada y poca disponibilidad de financiamiento de sus proveedores.

De acuerdo a lo antes dicho, se desea precisar en éste presente trabajo de investigación, considerando el caso de estudio de la Ferretería "Ferro Materiales La Granja C.A.", determinar el comportamiento de los créditos comerciales de proveedores tomando en cuenta la situación inflacionaria actual del país.

Por tanto, ante esta problemática, se buscará responder las siguientes interrogantes:

¿Es posible analizar el comportamiento de los créditos comerciales de proveedores en el sector ferretero, bajo un contexto inflacionario. Caso de estudio "Ferro Materiales la Granja C.A."?

¿Se podría especificar la estructura de financiación a corto plazo que utiliza la Ferretería "Ferro Materiales la Granja C.A.", ante un contexto inflacionario?

¿Se podría detallar la dinámica del fenómeno inflacionario y los créditos comerciales de proveedores sobre la Ferretería "Ferro Materiales la Granja C.A."?

¿Es posible conocer el desempeño financiero de la Ferretería "Ferro

Materiales la Granja C.A.”, mediante el uso de créditos comerciales de proveedores, dado el fenómeno inflacionario?

1.2 DELIMITACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN

Para dar respuestas a estas interrogantes, se busca estudiar el comportamiento financiero de la pequeña empresa: Ferro Materiales La Granja C.A. La elección se debe a las siguientes razones: (a) ubicación y cercanía para el desplazamiento en la obtención de información; (b) fácil acceso de datos, y (c) datos disponibles para un periodo necesario de estudio. El cual será del periodo comprendido entre 2012 y 2014, años en donde se empieza agravar la situación económica del país, por tanto los resultados que se obtengan, no estarán ajenos a la realidad y podrá darle respuestas más exactas a las preguntas planteadas.

1.3 OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN

1.3.1 OBJETIVO GENERAL

Analizar el comportamiento de los créditos comerciales de proveedores para PyMES en el sector ferretero, bajo un contexto inflacionario. Caso de estudio: Ferretería "Ferro Materiales La Granja C.A." Periodo 2012-2014

1.3.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

1.3.2.1. Examinar la estructura de financiación a corto plazo que utiliza la Ferretería "Ferro Materiales la Granja C.A" ante un contexto inflacionario.

1.3.2.2. Describir la dinámica del fenómeno inflacionario y los créditos comerciales de proveedores sobre la Ferretería "Ferro Materiales la Granja C.A".

1.3.2.3. Explicar el desempeño financiero de la Ferretería "Ferro Materiales la Granja C.A", dado el uso de créditos comerciales de proveedores, en un contexto inflacionario.

1.4 JUSTIFICACIÓN

En lo que refiere al contexto teórico, se han planteado modalidades de fuentes de financiamiento, unas mejores a otras para emplearse, de acuerdo a las ventajas que le caracterice, o dicho de otro modo la más efectiva para aplicarse, pero no se ha tomado en cuenta cual correspondería la mejor entre todas las fuentes de financiamiento para utilizarse en momentos donde la economía de un país es inestable, es decir, que no existe registros de estudios para fuentes de financiamiento oportunas en condiciones desfavorables.

Se conoce que cuando, se está en presencia de una economía inflacionaria, lo mejor es endeudarse y esto pues no hace ajeno a las empresas. Por tanto, entre las fuentes de financiamiento que por naturaleza corresponde a endeudamiento son los créditos comerciales de proveedores y los créditos bancarios. Pero se limitará a conocerse como responde los créditos comerciales de proveedores ante una situación económica inestable, con intención de poder ampliar una parte la teoría de créditos comerciales de proveedores al tomar en cuenta su comportamiento en las PyMES de un sector para ya mencionada situación económica.

En la práctica, un análisis de cómo va incidiendo una economía inestable en las políticas de créditos comerciales de proveedores, puede brindar conocimientos que originen posibilidades de formular nuevas estrategias o tomas de decisiones para aprovechar dicha fuente de financiamiento. Existen posibilidades que se desconozcan elementos o sencillamente no han sido evaluados precisamente en momentos de economías desfavorables. Además es de mencionar que existen empresas que han podido sobrellevar la inestabilidad de la economía y otras

sencillamente se fueron a quiebra, comprender tal diferencia, podría ser posible en el análisis de la investigación.

En lo que respecta la metodología, el uso de un tipo de investigación descriptivo permite la elaboración de una estructura donde se pueda describir una secuencia de eventos que va relacionando la inestabilidad económica del país y la posibilidad de financiamiento de créditos comerciales de proveedores en las PyMES del sector ferretero. Mediante el uso de un caso de estudio, llevándose al campo la investigación, se podrá tener registros reales y precisos para originar un análisis de la situación.

La línea de investigación al cual corresponde este trabajo es Finanzas e Inflación. Departamento Microeconomía Aplicada, Laboratorio de Microeconomía Aplicada Pedro Mijares, lo cual será de contribución para futuros trabajos de investigación, que permitan generar algunas soluciones en el ámbito financiero, tomando en cuenta los niveles inflacionarios existentes en la economía del país.

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO REFERENCIAL

Este capítulo contiene una explicación de estudios anteriores realizados, tomados como referencia para la elaboración de la presente investigación, teorías principales y secundarias que dan el sustento teórico de la investigación y la definición de términos básicos.

2.1 ANTECEDENTES DE LA INVESTIGACIÓN

Colmenares, Adrian & Monsalve, Yoselin, (2013) en su Trabajo Especial de Grado titulado **Análisis de las Cuentas por Pagar de la Empresa Instalaciones y Montajes Instamonta, C.A** para optar al título de Licenciados en Contaduría pública en la Universidad Nacional Experimental de Guayana, establecieron como objetivo elaborar un análisis de las cuentas por pagar de dicha empresa mediante la descripción de fundamentos teóricos y procedimientos utilizados por la empresa en lo que respecta las Cuentas por Pagar y a través del análisis de las fortalezas y debilidades que presenta Instamonta C.A., en el manejo de las cuentas por pagar. La investigación es de campo y bibliográfica de tipo descriptiva, con esta investigación se pretende dar respuesta a la necesidad que tiene Instamonta C.A., en disminuir los pagos extemporáneos de sus obligaciones, fortalecer su imagen ante proveedores y financistas, aumentar su nivel competitivo y maximizar su inversión.

Díaz, Yeshika (2008) en su Trabajo Especial de Grado titulado **Fuentes de financiamiento y Capital de Trabajo de las Empresas de Servicios Competición de Pozos** para optar al título de Master en Banca y Finanzas de la Universidad Rafael Urdaneta, planteó como objetivo principal analizar las fuentes de financiamiento y el capital de trabajo de las empresas de

completación de pozos del sector petrolero en Lagunillas, Costa Oriental del Lago de Maracaibo, siendo un tipo de investigación descriptiva de campo no experimental. Siendo una investigación que logra explicar que las 15 empresas que se utilizaron para el muestreo, su principal fuente de financiamiento a corto plazo son los créditos comerciales, seguido de los créditos bancarios y la política de dividendos, mientras que la fuente de financiamiento a largo plazo son las utilidades retenidas y las hipotecas. También, como principal fuente de activos se logra identificar a las cuentas por cobrar, valores negociables y el efectivo. Por último, se logra evidenciar a los principales pasivos corrientes como lo son las cuentas por pagar y efectos por pagar según sea su plazo de vencimiento.

Saavedra, Rossana (2010) en su Trabajo Especial de Grado titulado **Fuente de financiamientos utilizados por el sector panadero del municipio Trujillo, Estado Trujillo** para optar al título de Licenciado en Contaduría Pública de la Universidad de los Andes. Muestra como las empresas en el sector panadero hoy en día deben adaptarse a la situación económica del país, recurriendo a fuentes de financiamientos para su mejor desarrollo, por tanto la investigación consta de un diseño de campo no experimental, con investigación de 07 empresas y 08 entes crediticios, además de aplicación de encuestas.

Cedeño, Félix (2004) en su Trabajo Especial de Grado titulado **Evaluación de la posición financiera de la pequeña y mediana empresa (pyme) - sector alimentos (carne procesadas) en el municipio Maturín, durante el período 1997-2001** para optar al título de Magíster Scientiarum en Ciencias Administrativas Mención: Finanzas de la Universidad de Oriente, núcleo Monagas. Dicha investigación permite aportar datos para el conocimiento de la situación financiera de las pequeñas y medianas empresas en el sector alimentos, específicamente en carne procesadas. El nivel es descriptivo y la

población estuvo constituida por la PyMES que se encontraban operativas para el momento de la evaluación, las cuales suman un total de 03 empresas. Entre las técnicas empleadas utilizaron, la observación directa no participante, entrevistas no estructuradas y uso de cuestionarios.

2.2 BASES TEÓRICAS

2.2.1 FUENTES DE FINANCIAMIENTO A CORTO PLAZO

Las fuentes de financiamiento a corto plazo es definido por Weston y Copeland (1988:376), como “una deuda originalmente programada para ser reembolsada dentro de un año” Haciendo mención a los créditos comerciales entre empresas, los prestamos provenientes de bancos comerciales y el papel comerciales. Además de ello, Weston y Copeland (1988:376) explica que “los créditos a corto plazo suelen estar garantizados por alguna forma de garantía colateral como lo son el financiamiento de las cuentas por cobrar y el financiamiento del inventario”.

2.2.1.1. CRÉDITOS DE BANCOS COMERCIALES

Definido por Weston y Copeland (1988:379), como aquellos que “aparecen en el Balance General como Documentos por pagar...” Lo que hoy en día es llamado, Estado de la Situación Financiera de la Empresa y no Balance General. Además afirman Weston y Copeland (1988:379) que ocupan dichos créditos “el segundo lugar de importancia de créditos de financiamiento a corto plazo”.

2.2.1.2. PAPELES COMERCIALES

Según Weston y Copeland (1988) Se emiten por las empresas para financiar necesidades a corto plazo. Además, cabe destacar que son documentos no garantizados.

2.2.1.3. CRÉDITOS COMERCIALES DE PROVEEDORES

Son los créditos comerciales de proveedores una fuente de financiamiento frecuentemente usada. De acuerdo a Ramírez (2011), el mecanismo tradicional de financiamiento de las PyMES ha sido el uso de fondos propios vía la reinversión de utilidades y el crédito de proveedores.

Según Weston y Copeland (1995), los créditos comerciales consisten en que una empresa compra a otras empresas proveedoras los insumos o mercancías para la venta dependiendo de su actividad comercial, a través de crédito de proveedores y esta operación resultante apertura una deuda que es registrada en las cuenta por pagar de la empresa. Esto con la intención de buscar recursos que le permitan el inicio y desarrollo de su actividad económica.

Los créditos comerciales de proveedores son considerados el tiempo entre la entrega del producto y su pago al proveedor. Lo que para el proveedor o vendedor es considerado una inversión, registrado en la cuenta de activo corriente como cliente o deudores comerciales. En cambio para el comprador es una fuente de financiamiento a corto plazo, García, Palacin & Pérez. (2011).

Al basarse en esta definición se debe tener en cuenta que no es el mismo concepto de financiación a largo plazo, es decir, los periodos de cobros es en términos máximo 3 meses, según lo acordado entre el deudor y el acreedor. Este tipo de financiamiento no resulta de pagos para luego de un año o más.

DESDE EL PUNTO DE VISTA, DE QUIEN OTORGA EL CRÉDITO COMERCIAL

El *periodo de cobro* es la variable sobre la que tiene mayor influencia en las empresas que conceden créditos comerciales, a la hora de decidir la inversión en clientes y para tal decisión debe tener en cuenta las costumbres del sector en el que operan, las ventajas y considerar los posibles inconvenientes que se susciten.

Según García, Palacin & Pérez. (2011), los gerentes deben considerar que los créditos comerciales a proveedores son inversiones en sus activos pero esto puede tener un impacto en tres de los componentes fundamentales de la empresa otorgadora del crédito comerciales, los cuales son: la rentabilidad, el riesgo y la liquidez, que se explicará brevemente.

1. *La rentabilidad*: se entiende por rentabilidad a la ganancia de la empresa por unidad invertida. Lo rentable seria que se gane lo mismo por menos unidad invertida.
2. *Riesgo*: en finanzas se dice que es la variabilidad asociada a la rentabilidad esperada. Representa la posibilidad de que el resultado final difiera del resultado medio esperado, de manera que gane la empresa más o menos lo que inicialmente previsto. Sin embargo en situación de crisis, la empresa debe mejorar su sistema de evaluación de impago de los clientes y en función de ello, conceder o no los créditos comerciales.
3. *Liquidez*: entendiéndose como la capacidad para hacer frente a las obligaciones que se tiene a corto plazo. Sin embargo en situación de crisis, la empresa debe implementar procesos de gestión eficientes de los créditos comerciales, para evitar problema de liquidez.

- **DESVENTAJAS DEL CRÉDITO COMERCIAL PARA LOS PROVEEDORES**

Luego de entender que existen tres componentes fundamentales que se verían en problemas, esta operación al no contar con ningún tipo de garantías presentan un riesgo elevado para el proveedor, en especial en tiempos de crisis, por lo que es práctica habitual que el proveedor contrate seguros de créditos para que les sea indemnizados un porcentaje de lo que perdería por impago.

DESDE EL PUNTO DE VISTA, DE QUIEN RECIBE EL CRÉDITO COMERCIAL

Desde el punto de vista de quien recibe el Crédito Comercial, representa el crédito concedido a la empresa por sus proveedores a no obligarles a abonar los productos y servicios suministrado al contado. Dichos recursos se obtienen de forma relativamente automática por la simple marcha del negocio. Este tipo de financiamiento moviliza un gran volumen de fondos y está definido por rasgos particulares.

- **LAS VENTAJAS QUE SE DESTACAN DE QUIEN RECIBE EL CRÉDITO COMERCIAL**

1. Surgen de relación cliente proveedor, y no exige una negociación formal.
2. La garantía de pago está sustentada de las relaciones de confianza del cliente y el proveedor.
3. No suelen tener un costo monetario adicional, por lo que se puede considerar aparentemente “gratuito”, Por tal motivo las empresas grandes y las PyMES recurren a esta fuente de financiamiento para cubrir las necesidades del circulante.

- **LAS DESVENTAJAS QUE SE DESTACAN DE QUIEN RECIBE EL CRÉDITO COMERCIAL**

1. Esta fuente de financiamiento puede tener un costo asociado implícito, dichas operaciones comerciales suelen llevar asociadas operaciones como descuentos por pronto pago. Esta práctica implica que si no pagan anticipadamente estarían renunciando a un descuento.
2. La posible pérdida de un potencial proveedor, al no cumplir la condición de pago.

IMPORTANCIA DE LOS CRÉDITOS COMERCIALES DE PROVEEDORES

El crédito comercial de proveedores, de acuerdo a García, Palacin y Pérez (2011), tiene relevante importancia tanto para el funcionamiento comercial de la empresa, como para el proceso de financiamiento empresarial. Esta relevancia del crédito comercial en la gestión empresarial, se puede apreciar directamente a partir del volumen que alcanzan tales partidas en el balance de cada empresa.

2.2.2. INFLACIÓN

Desde hace ya varias décadas, surge un fenómeno caracterizado por el incremento generalizado y sostenido de los precios en los bienes y servicios, denominado: inflación, dando a entender que si ese flagelo no es debidamente controlado por los hacedores de políticas económicas, genera estragos en las economías de las naciones.

La variable inflación, posee distintas definiciones de diversos autores. Para Indacochea (1992), lo define de la siguiente manera:

El aumento continuado y sostenido en el nivel general de los precios de los bienes y servicios de una economía. Sin embargo, en sentido estricto, el alza de los precios es la consecuencia de la inflación, y no la inflación misma. La inflación es el aumento del circulante (cantidad de dinero que maneja el país) sin un crecimiento correspondiente de bienes y servicios. (p.4).

En pocas palabras el fenómeno inflacionario se explica como el incremento de los precios en una cesta representativa de bienes y servicios sin que aumente los bienes y servicios que se producen, y esto es resultado de un desequilibrio en lo que se oferta y demanda en la economía de un país.

El parámetro inflacionario definido según Indacocha (1992), como grados de inflación, no es más que la clasificación del fenómeno inflacionario y esto tendrá mucho que ver “con el punto de vista y las experiencias anteriores vividas en cada realidad” (p.4). Por tanto la inflación podrá ser de la siguiente manera:

1. La inflación ligera, cuya tasa fluctuará del 1 al 9%.
2. La inflación ordinaria o inflación de doble dígito, que se caracteriza porque los precios se elevan constantemente, aunque sin llegar a los límites de una inflación descontrolada.
3. La hiperinflación o inflación galopante, es aquella en que el poder adquisitivo del dinero se deteriora enormemente, y el alza de precios se vuelve incontenible.

• CAUSAS DE LA INFLACIÓN

1. Inflación por exceso de demanda: según Indacocha (1992), se produce cuando la demanda global de bienes y servicios supera a la

oferta global de los mismos, lo que resulta en un incremento de los precios.

2. Inflación Monetaria: Indacochea (1992), hace referencia a la inflación monetaria que toma expresión por medio de la teoría cuantitativa del dinero suponiendo producto fijo, paridad del poder de compra y libre movilidad de capitales.
3. Inflación de costos: Indacochea (1992) indica que esta causa de inflación es ocasionado por aumento del precio de los bienes y servicios que se fija en lo sustancial al margen de los mecanismos del mercado.
4. Inflación Estructural: De acuerdo a Indacochea (1992), este tipo de inflación resulta de características propias de estructuras de economía en desarrollo. Antes que la demanda global supere a la oferta real de la economía se produce un estrangulamiento en el abastecimiento de algunos bienes.

De acuerdo al artículo de Toro 1993 citando a Friedman, se puede decir que:

“el exceso de gasto público es probablemente una de las causas fundamentales de la inflación, ya que constituye el origen de las emisiones inorgánicas de dinero a las que suelen recurrir los gobiernos para financiarlo”. (p.468).

• EFECTOS DE LA INFLACIÓN EN LA ECONOMÍA

De acuerdo a Gaviria Ríos, M. (2007) la inflación crea incertidumbre sobre los pagos que se tendrían que realizar en el futuro, por lo cual los agentes económicos tienden a aplazar sus decisiones para evitar los riesgos que genera dicha incertidumbre. Las inversiones productivas, que requieren un horizonte temporal de largo plazo, sufren en mayor medida las

consecuencias y tienden a ser reemplazadas por el empleo especulativo del dinero.

Además, dicho autor explica que la inflación puede desajustar el sistema de precios, cuya información es imprescindible para el funcionamiento de una economía de mercado. En una situación de inflación, con el paso del tiempo los precios relativos se irán desajustando y dejarán de reflejar las condiciones auténticas de mercado.

La inflación eleva los costos de transacción, por lo que las empresas se ven obligadas a asumir costos en términos de nuevas listas de precios que comúnmente se conoce como “los costos de menú” y los consumidores se tendrán que enfrentar a la necesidad de manejar una mayor información, para ocasionar mejores tomas de decisión.

Gaviria Ríos, M. (2007) continúa explicando que dependiendo de la intensidad del fenómeno inflacionario, las personas enfrentan el denominado “coste en suela de zapatos”, ya que la inflación reduce el valor del dinero o lo que es lo mismo disminuye la capacidad de adquisición de bienes y servicios.

- **EFFECTOS DE LA INFLACIÓN EN LA EMPRESA**

Para Vives (1988:339) explica que existe una serie de efectos que genera la inflación sobre las actividades de una empresa, entre ellos se destacan:

- 1 Reducción en la actividad económica real, que con la presencia de costos fijos (falta de flexibilidad) tiene un impacto negativo sobre la rentabilidad.

- 2 Introducción de ineficiencias, al no poderse preparar adecuadamente por la falta de información o por la presencia de información distorsionada.
- 3 Escasez de insumos críticos, con inclusión de los financieros que afecta directamente el proceso productivo.
- 4 Aumentos en el costo financiero de la operación, al subir las tasas de interés, tratando de mantenerse a valores reales positivos, minimizando la transferencia de riqueza de acreedores hacia deudores.
- 5 Aumentos en los requerimientos de recursos, como consecuencia de la incertidumbre y del abultamiento de los números.
- 6 Aumento en el costo de los insumos, con el consecuente impacto negativo sobre la rentabilidad.
- 7 Control de precios de los productos.
- 8 Y por último, distorsiones en la medición de las actividades de la empresa, que conduce a decisiones ineficientes, como la redistribución de dividendos y la venta por debajo del costo verdadero.

De acuerdo a Vives (1997) explica la necesidad de la empresa para financiarse ante un nivel elevado de inflación:

Esta ola de inflación se trasmite a todas las cuentas de los estados financieros y, en consecuencia, los estados financieros proyectados bajo condiciones inflacionarias tendrán magnitudes monetarias superiores a las proyectadas bajo estabilidad de precios, lo cual conducirá a mayores necesidades de financiamiento. (p.399).

2.2.3 RATIOS O INDICADORES FINANCIEROS

Quito (2008) hace referencia que los ratios o indicadores financieros se define como una herramienta financiera fundamental que arroja las fortalezas y debilidades presentes en las empresas a través de información financiera, ya sea Estado de Ganancias y Pérdidas, Estado de Situación Financiera, entre otros.

2.2.3.1 CLASIFICACIÓN INDICADORES FINANCIEROS

2.2.3.1.1 ÍNDICE DE LIQUIDEZ

Esta índice mide la capacidad que tiene cada empresa para cumplir con sus obligaciones. Quito (2008) lo clasifica como:

- **RAZÓN CIRCULANTE**

Indica qué proporción de deudas en el corto plazo se cubren por elementos del activo

Formulación:

$$\text{RAZÓN CIRCULANTE} = \frac{\text{ACTIVOS CIRCULANTES}}{\text{PASIVOS CIRCULANTES}} = \text{VECES}$$

- **PRUEBA ÁCIDA**

Es aquel índice que descarta del activo corriente la cuenta inventario, es decir, que proporciona una medida más exigente de la capacidad de pago de una empresa en el corto plazo.

Formulación:

$$\text{PRUEBA ÁCIDA} = \frac{\text{ACTIVOS CIRCULANTES} - \text{INVENTARIO PROMEDIO}}{\text{PASIVOS CIRCULANTES}} = \text{VECES}$$

- **PRUEBA SUPER RÁPIDA**

Consideran las partidas cajas y banco, descartando variables tiempo, puede decirse que esta índice es aún más exigente que la prueba ácida. Puesto que considera el efectivo que cuenta la empresa en el momento.

Formulación:

$$\text{PRUEBA SÚPER RÁPIDA} = \frac{\text{CAJA Y BANCO}}{\text{PASIVOS CIRCULANTES}} = \%$$

- **CAPITAL DE TRABAJO**

Índice usado con frecuencia, que mide la diferencia entre los activos corrientes y los pasivos corrientes, es decir, es lo que le queda neto a la empresa al cumplir sus obligaciones.

Formulación:

$$\text{CAPITAL DE TRABAJO} = \text{ACTIVOS CIRCULANTES} - \text{PASIVOS CIRCULANTES} = \text{U.M}$$

2.2.3.1.2 ÍNDICE DE ENDEUDAMIENTO

Es definido por Quito (2008), como aquel índice que refleja la cantidad de recursos que son obtenidos por terceros mediante la financiación para la empresa. De los cuales se tienen:

- **ENDEUDAMIENTO**

Indica la proporción de la inversión de la empresa que es financiada por terceros, representada en porcentaje.

Formulación:

$$\text{ENDEUDAMIENTO} = \frac{\text{TOTAL PASIVO}}{\text{TOTAL ACTIVO}} = \%$$

- **DEUDA CAPITAL**

Indica el grado de endeudamiento que tiene la empresa con relación al patrimonio, evaluando de acuerdo al total pasivo.

Formulación:

$$\text{APALANCAMIENTO} = \frac{\text{TOTAL PASIVO}}{\text{PATRIMONIO}} = \%$$

- **ENDEUDAMIENTO CON PROVEEDORES**

Indica el grado de endeudamiento que posee la empresa con proveedores, para este índice solo toma en cuenta el financiamiento que tiene de los proveedores de mercancía reflejado en las cuentas por pagar a proveedores.

$$\text{ENDEUDAMIENTO CON PROVEEDORES} = \frac{\text{DEUDA A PROVEEDORES C.P.}}{\text{ACTIVOS CIRCULANTES}} = \%$$

2.2.3.1.3 ÍNDICE DE ACTIVIDAD

De acuerdo a lo explicado por Sánchez (2006), este indicador muestra como la empresa utiliza sus recursos que disponen, se conocen las siguientes:

- **ROTACIÓN DE INVENTARIO**

Indica las veces que en promedio es rotado el inventario en la empresa.

Formulación:

$$\text{ROTACIÓN DE INVENTARIO} = \frac{\text{VENTAS}}{\text{INVENTARIO PROMEDIO}} = \text{VECES}$$

- **ÍNDICE DE ROTACIÓN DE CUENTAS POR COBRAR**

Indica las veces que en promedio es renovadas las cuentas por cobrar en la empresa.

Formulación:

$$\text{ROTACIÓN DE CUENTAS POR COBRAR} = \frac{\text{VENTAS}}{\text{CUENTAS POR COBRAR}} = \text{VECES}$$

- **ÍNDICE DE PERIODO PROMEDIO DE COBRO**

Indica lo que la empresa en promedio tarda en días para recuperar sus ventas.

Formulación:

$$\text{PERIODO PROMEDIO DE COBRO} = \frac{\text{CUENTAS POR COBRAR X 360 DIAS}}{\text{VENTAS}} = \text{DÍAS}$$

- **ROTACIÓN DE CUENTAS POR PAGAR**

Indica las veces que en promedio es renovadas las cuentas por pagar en la empresa.

Formulación:

$$\text{ROTACIÓN DE CUENTAS POR PAGAR} = \frac{\text{COMPRAS}}{\text{CUENTAS POR PAGAR}} = \text{VECES}$$

- **PERÍODO MEDIO DE PAGO**

Indica lo que la empresa en promedio tarda en días para saldar las compras de proveedores.

Formulación:

$$\text{PERÍODO MEDIO DE PAGO} = \frac{\text{CUENTAS POR PAGAR}}{\text{COMPRAS DIARIAS}} = \text{DÍAS}$$

2.2.3.1.4. ÍNDICE DE RENTABILIDAD

Muestra de acuerdo a Sánchez (2006), la capacidad de la empresa para generar utilidad de acuerdo a los recursos que posee. Se conocen las siguientes:

- **MARGEN DE UTILIDAD BRUTA**

Indica la proporción del ingreso de la empresa que cubrirá los gastos que no corresponden al costo de venta.

Formulación:

$$\text{MARGEN DE UTILIDAD BRUTA} = \frac{\text{VENTAS} - \text{COSTO DE VENTAS}}{\text{VENTAS}} = \%$$

- **RENDIMIENTO CAPITAL**

Indica el rendimiento que está obteniendo cada inversionista en la empresa.

Formulación:

$$\text{RENDIMIENTO CAPITAL} = \frac{\text{UTILIDAD NETA}}{\text{TOTAL PATRIMONIO}} = \%$$

- **RENDIMIENTO ACTIVO**

Indica el rendimiento producido por cada unidad monetaria invertida en activos.

Formulación:

$$\text{RENDIMIENTO ACTIVO} = \frac{\text{UTILIDAD NETA}}{\text{ACTIVO TOTAL}} = \%$$

- **RAZÓN RENDIMIENTO VENTAS**

Indica El porcentaje de cada unidad monetaria de ventas que queda después de deducir todo los gastos, incluyendo los impuestos.

Formulación:

$$\text{RENDIMIENTO VENTA} = \frac{\text{UTILIDAD NETA}}{\text{VENTAS}} = \%$$

2.2.3.1.5 ALTMAN Z-SCORE (PREDICTOR DE QUIEBRA)

Es una herramienta que sirve para analizar la tendencia en el tiempo de la situación financiera de la empresa y es posible una futura quiebra.

Formulación:

ALTMAN Z-SCORE (Predictor De Quiebra) =

$$2,561 \left(\frac{\text{ACTIVO CIRCULANTE} - \text{PASIVO CIRCULANTE}}{\text{ACTIVO TOTAL}} \right) + 3,26 \left(\frac{\text{UTILIDADES RETENDIDAS}}{\text{ACTIVO TOTAL}} \right) + 6,72 \left(\frac{\text{UAI}}{\text{ACTIVO TOTAL}} \right) + 1,05 \left(\frac{\text{CAPITAL CONTABLE}}{\text{PASIVO TOTAL}} \right)$$

Z < 1,1; ALTO RIESGO DE QUIEBRA

Z > 2,7; BAJO RIESGO DE QUIEBRA

Se acota que, al seguir parámetros que permita obtener un valor cercano preciso del predictor de quiebra. Para el caso venezolano, debe considerarse elementos como el riesgo cambiario, diferencias en el registro contable e intervención Gubernamental en dicho indicador.

2.2.3.1.6. COSTO DE DESCUENTO

Es el gasto económico que se incurre al no tomar en cuenta los descuentos que brindan los proveedores.

Formulación:

$$\text{Costo}_n = \frac{\text{DESCUENTO \%}}{100 - \text{DESCUENTO \%}} \times \frac{365}{\text{FECHA FINAL DE VENCIMIENTO} - \text{PERÍODO DE DESCUENTO}}$$

2.3 TÉRMINOS BÁSICOS

Acreedor: Quien tiene mérito para obtener algo, o derecho a pedir el cumplimiento de una obligación.

Deudor: Quien debe devolver dinero u otra cosa que le han prestado.

Empresa: Unidad productora de bienes y servicios homogéneos para lo cual organiza y combina el uso de factores de la producción.

Financiamiento: Es el conjunto de recursos monetarios financieros para llevar a cabo una actividad económica, con la característica de que generalmente se trata de sumas tomadas a préstamo que complementan los recursos propios.

Incertidumbre: Cuando no se tiene seguridad sobre la ocurrencia de un evento.

Inversión: Colocación de capital en una operación, proyecto o iniciativa empresarial con el fin de recuperarlo con intereses en caso de que el mismo genere ganancias.

Precio: Es el valor monetario que se le asigna a un bien o servicio.

Proveedor: La persona o empresa que abastece con algo a otra empresa o a una comunidad.

PyMES: Compañías que poseen entre 5 a 10 empleados.

Descuento por Pronto Pago: reducción (%) del precio de venta o compra por el pago anticipado de las facturas. Es un incentivo para los usuarios de crédito por el pago oportuno de sus deudas.

CAPÍTULO III

MARCO METODOLÓGICO

El marco metodológico del presente trabajo de investigación está conformado por el tipo de investigación, diseño, fuentes de información, unidades de estudio y técnicas e instrumentos de recolección de datos que se aplicaron para dar respuesta a las interrogantes ya planteadas.

3.1 TIPO DE INVESTIGACIÓN

Según Tamayo y Tamayo (2009: p.50.) “cuando se va a resolver un problema en forma científica, es muy conveniente tener un conocimiento detallado de los posibles tipos de investigación que se pueden seguir”. Por consiguiente, en cuanto al nivel de conocimiento, el tipo de investigación se refiere en cómo se obtendrá o recogerá los datos para abordar un objeto o fenómeno, y tal investigación puede ser: descriptivo, exploratorio o explicativo.

La presente investigación tiene características de tipo descriptivo, según Arias, F., (2012), en su siguiente definición:

Consiste en la caracterización de un hecho, fenómeno, individuo o grupo con el fin de establecer estructura o comportamiento. Los estudios descriptivos miden de forma independiente las variables, y aun cuando no se formulen hipótesis las primeras aparecerán enunciadas en los objetivos de la investigación. (p.24).

Por tanto, de acuerdo a la definición anterior, se puede decir que la presente investigación es de tipo descriptivo, ya que coincide con el objetivo general que se desea alcanzar, además de las variables a evaluar que

interactúan en la investigación. De esta misma manera, la investigación busca dar respuestas al comportamiento de créditos comerciales de proveedores para PyMES, dada la condición inflacionaria de Venezuela. Caso de estudio: Ferretería "Ferro Materiales La Granja C.A.", ubicada en Tocuyito edo. Carabobo. Periodo 2012-2014.

3.2 DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN

De acuerdo a Arias, F. (2012:26), el diseño de la investigación “es la estrategia general que adopta el investigador para responder al problema planteado”. El diseño de la investigación se puede clasificar en: documental, de campo y experimental.

La presente investigación se caracteriza hacia un diseño de investigación de campo, que para el autor Palella y Martins (2010), lo define de la siguiente manera:

La Investigación de campo consiste en la recolección de datos directamente de la realidad donde ocurren los hechos, sin manipular o controlar las variables. Estudia los fenómenos sociales en su ambiente natural. El investigador no manipula variables debido a que esto hace perder el ambiente de naturalidad en el cual se manifiesta. (pag.88).

Como también, la presente investigación se caracteriza hacia un diseño de investigación documental, que para el autor Palella y Martins (2010), lo define de la siguiente manera:

La investigación documental se concreta exclusivamente en la recopilación de información en diversas fuentes. Indaga sobre un tema en documentos-escritos u orales- uno de, los ejemplos más típicos de esta investigación son las obras de historia. (pag.90)

De acuerdo a las definiciones anteriores, para este tipo de investigación, los datos de la ferretería "Ferro Materiales La Granja C.A.", se recopilarán para así lograr la mayor confiabilidad y precisión de la información suministrada con relación a la problemática en estudio. También, se recurrirá a fuentes secundarias, sea el caso de Consultores Financieros para la industria, en lo concerniente a la demostración en el desempeño que se presenta la empresa.

3.3 POBLACIÓN

Según Hurtado (2010:140) la población no es más que “el conjunto de seres que poseen la característica o evento a estudiar y que se enmarcan dentro de los criterios de inclusión que conforman la población”. Por consiguiente, la población en esta investigación será el grupo de personas en el cual se les aplicarán las técnicas e instrumentos de recolección de datos para levantar información y construir la investigación.

Este trabajo de investigación busca dar respuestas al comportamiento de créditos comerciales de proveedores del sector ferretero para PyMES, dada condición inflacionaria de Venezuela. Caso de estudio: Ferretería "Ferro Materiales La Granja C.A.", ubicada en Tocuyito edo. Carabobo. Periodo 2012-2014. Donde la población en estudio, será:

Todos los trabajadores de la ferretería “FERRO MATERIALES LA GRANJA C.A.” que corresponden a 04 empleados (gerente administrativo, contador, vendedora y despachador).

3.3.2 MUESTRA INTENCIONAL

La muestra intencional es definida de acuerdo a Arias, F. (2012), como “aquellos elementos muestrales que son escogidos en base a criterios o juicios

preestablecidos por el investigador”. Cabe destacar que el estudio de la investigación cuenta con pocos elementos de estudio. Por lo que, se utilizará 02 elementos de la población, el gerente administrativo y el contador de la empresa, como el total de elementos a estudiar.

3.4. TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE DATOS

3.4.1 TÉCNICAS DE RECOLECCIÓN DE DATOS

De acuerdo a López, (2013) las técnicas de recolección de datos en una investigación consiste en las distintas maneras que se usan para obtener información. Llámese de acuerdo al diseño de la investigación: encuestas, entrevistas, observación, entre otros.

La presente investigación utilizó la entrevista, la encuesta y cuadro de análisis como técnicas de recolección de datos, en lo que se refiere al diseño de investigación descriptivo:

La entrevista es definida de acuerdo a Arias, F. (2012:73), como “una técnica basada en un diálogo o conversación entre el entrevistador y el entrevistado acerca de un tema previamente determinado, de tal manera que el entrevistador pueda obtener la información requerida”. Esta técnica se aplicó a la Población “A”, representado por el Gerente Administrativo de la ferretería "Ferro Materiales La Granja C.A." y Población “B” el contador de la ferretería "Ferro Materiales La Granja C.A."

La encuesta es definida de acuerdo a Arias, F. (2012:72), como “una técnica que pretende obtener información que suministra un grupo o muestra de sujetos acerca de sí mismos, o en relación con un tema en particular”, a la Población “A”, representado por el Gerente Administrativo de la ferretería "Ferro Materiales La Granja C.A." y Población “B” el contador de la ferretería "Ferro Materiales La Granja C.A."

En lo que se refiere al diseño de investigación documental, se utilizó la técnica de análisis de contenido, definido por Balestrini (2007) como:

Una estrategia donde los datos según sus partes constitutivas, se clasifican, agrupándolos, dividiéndolos, subdividiéndolos atendiendo a sus características y posibilidades, para posteriormente reunirlos y establecer la relación que existe entre ellos; a fin de darle respuesta a la pregunta de la investigación. (p. 170)

3.4.2 INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE DATOS

Para Hurtado, J (2010:153). La definición de los instrumentos de recolección de datos son aquellas “herramientas con la cual se va a recoger, filtrar y codificar la información, es decir, el con qué”.

- **GUÍA DE ENTREVISTAS**

El instrumento que se utilizó para la entrevista como técnica de recolección de datos, fue la guía de entrevista. Según Hurtado (2010:161) define la guía de entrevista como “un instrumento propio de la técnica de la entrevista, en ella el investigador señala los temas o aspectos entorno a los cuales va a preguntar”. Se utilizó en esta investigación una guía de entrevista con 08 preguntas, 06 preguntas para el Gerente Administrativo y 02 preguntas para el Contador de la ferretería "Ferro Materiales La Granja C.A.", necesarias para el cumplimiento de los objetivos.

- **CUESTIONARIO**

El instrumento que se utilizó para la encuesta como técnica de recolección de datos, fue el cuestionario. Según Hurtado (2010:157), se define la encuesta como “un conjunto de preguntas relacionadas con el evento de

estudio, su característica es que tales preguntas pueden ser dicotómicas, de selección, abiertas, tipo escala o tipo ensayo”.

Se elaboró en esta investigación dos cuestionarios con 06 preguntas, de las cuales 04 fueron de respuestas cerradas, es decir, sí o no; 02 preguntas para el Gerente Administrativo y 02 preguntas para el Contador de la ferretería "Ferro Materiales La Granja C.A.". Por su parte, se formuló 02 preguntas de selección, de los cuales 01 pregunta para el Gerente Administrativa y 01 pregunta para el Contador de la ferretería "Ferro Materiales La Granja C.A.".

- **CUADROS DE REGISTROS Y CLASIFICACIÓN DE LAS CATEGORÍAS**

El instrumento que se utilizó para el análisis de contenido como técnica de recolección de datos, fue cuadros de registros y clasificación de las categorías. A través de tablas, planillas, entre otros, establecer una clasificación, organización y registro de los datos obtenidos por fuentes secundarias. En esta investigación, se utilizó 11 cuadros, donde se suministra la información recabada de facturas, ratios financieros y los estándares de indicadores financieros en la industria ferretera.

3.5 TÉCNICAS DE ANÁLISIS PARA EL PROCESAMIENTO DE LA INFORMACIÓN

Mediante el conocimiento, evaluación e interpretación de la información que se obtuvo por medio de la aplicación de los instrumentos de recolección de datos; las técnicas de análisis para el procesamiento de la información, comprende un análisis tanto cuantitativo como cualitativo de acuerdo a las respuestas que se obtuvo de la guía de entrevista, el cuestionario y los cuadros de registros y clasificación de las categorías, permitiendo el correcto manejo

de la información que se obtenga para lograr cumplir el objetivo de la investigación.

3.6 VALIDACIÓN DE LOS INSTRUMENTOS

Es definido por Sampieri, Fernández y Baptista (2006:277), la validación de los instrumentos como “el grado en que un instrumento mide la variable que pretende medir”. Es importante la validación de los instrumentos de recolección de datos a través de expertos, para conocer si la formulación y redacción en los instrumentos son coherentes y responden a los objetivos propuestos en la investigación.

Se diseñó para esta investigación 03 instrumentos, conformados por 08 preguntas para la guía de entrevista, 06 preguntas para el cuestionario y 01 cuadro de registro, que se corresponde con los objetivos planteados. Posteriormente, es revisado de acuerdo al juicio de 03 expertos (un experto desde el punto de vista estadístico, metodológico y de contenido), en la redacción, coherencia y respuesta para alcanzar los objetivos; luego de su revisión, son aprobados y utilizados como herramientas de estudio en la investigación.

3.7. INDICADORES ESTANDARES FINANCIEROS DEL SECTOR FERRETERO EN EL ESTADO CARABOBO-VENEZUELA

Debido a que no existe una empresa que se dedique a trabajos de investigación en Venezuela, en la elaboración de indicadores estándares financieros para las diversas industrias en el país. Se procede a una investigación de campo, recolectando índices financieros de 10 PyMES, ubicados en ciertas localidades del territorio Carabobeño. Se le hizo entrega a cada ferretería unos formatos con las fórmulas utilizadas para los cálculos de los indicadores financieros, donde suministrarían el resultado del índice obtenido en los estados financieros de tal ferretería.

Al ya tener cada uno de los índices por ferretería, se elabora un promedio del indicador, sumándolos y dividiéndolos por el número de ferreterías que suministraron información. Lo cual va a permitir ser utilizado en el trabajo de investigación como estándar general para el análisis financiero de la ferretería en estudio. De tal manera, se podría conocer cómo está la ferretería con respecto a la industria ferretera.

CUADRO N° 01

CUADRO TÉCNICO-METODOLÓGICO DE OPERALIZACIÓN DE VARIABLES

OBJETIVO GENERAL: Analizar el comportamiento de los créditos comerciales de proveedores para PyMES en el sector ferretero, bajo un contexto inflacionario. Caso de estudio: ferretería “Ferro Materiales la Granja C.A.” Periodo 2012-2014.

OBJETIVO ESPECÍFICO	DIMENSIÓN	INDICADORES	TÉCNICA DE INVESTIGACIÓN	INSTRUMENTOS DE INVESTIGACIÓN	ITEMS	FUENTES
Examinar la estructura de financiamiento a corto plazo que utiliza la Ferretería “Ferro Materiales La Granja C.A” ante un contexto inflacionario	Fuente de financiamiento a corto plazo	Deducciones Identificación de partidas en información financiera de la ferretería	Encuestas Entrevistas Cuadros de análisis	Cuestionario Guía de entrevista Análisis de datos	Fuentes de financiamiento: - Crédito comerciales de proveedores - Créditos bancarios Jerarquización de fuentes de financiamiento.	Gerente administrativo de la ferretería Contador de la ferretería Referencias bibliográficas
Describir la dinámica del fenómeno inflacionario y los créditos comerciales de proveedores sobre la ferretería “Ferro Materiales La Granja C.A”	Relación entre fenómeno inflacionario y créditos comerciales de proveedores	Deducciones Costo de descuento por pronto pago	Cuadros de análisis	Análisis de datos	Condiciones de cobro por proveedor Variaciones de precios de mercancía	Información financiera Facturas de compras BCV Referencias bibliográficas
Explicar el desempeño financiero de “Ferro Materiales la Granja C.A.”, mediante el uso de créditos comerciales de proveedores, dado el fenómeno inflacionario	Desempeño financiero	Ratios financieros Indicadores estándares de la industria ferretera edo. Carabobo-Venezuela	Cuadros de análisis	Análisis de datos	Índices financieros: - Liquidez - Endeudamiento - Actividad - Rentabilidad Predictor de Quiebra Altman-Z	Información financiera Referencias bibliográficas PyMES

Elaborado por: Da Silva A. y Lucumi D. (2016)

CAPITULO IV

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

Este capítulo compone los resultados obtenidos por cada herramienta utilizada para recabar datos. Por tanto, se presenta los análisis necesarios interpretando los resultados, dando respuesta a cada objetivo específico formulado en este trabajo de investigación.

4.1 ESTRUCTURA DE FINANCIAMIENTO A CORTO PLAZO DE FERRETERÍA “FERRO MATERIALES LA GRANJA C.A.”

Para poder obtener información significativa, se procede a la elaboración un conjunto de preguntas al Gerente Administrativo y el Contador de la ferretería “Ferro Materiales La Granja C.A.”, en el cual, sea permitido conocer la estructura de financiamiento a corto plazo, en el que se basa o maneja la ferretería en estudio tomando en cuenta el contexto económico un tanto desfavorable en el periodo de investigación. Siendo así, se encuentran en la necesidad de tener un mayor financiamiento.

En una primera sección, es de intención poder interactuar con el personal que suministra información; para ello se utiliza la técnica de ENTREVISTA. Las 06 primeras preguntas de la entrevista son dirigidas al Gerente Administrativo y las 02 últimas preguntas al Contador de la ferretería. Arrojando los siguientes resultados:

PREGUNTA #01: Podría decirnos, ¿Qué fuente de financiamiento utiliza con mayor frecuencia la ferretería y por qué?

El financiamiento que cuenta la ferretería son las modalidades de pago que brindan los proveedores, es decir, la facilidad de pago, llámese mercancía a crédito, que generalmente todas las compras es con la condición de pago a crédito; también los descuentos por pronto pago y los descuentos en mercancías compradas por anticipado.

PREGUNTA #02: Si se entiende que financiamiento por medio de las cuentas por cobrar, es vender dicha partida a otro agente, ¿Ferro Materiales La Granja, C.A., aplica de alguna manera esa forma de financiamiento?

No se ha llegado a recurrir al financiamiento por vía de cuentas por cobrar. Las ventas frecuentemente son realizadas al contado. Solo se les vende a crédito a clientes fieles o quienes compren un volumen alto de mercancía. No suele estilarse que se realice de esa forma el financiamiento.

PREGUNTA #03: ¿Con qué frecuencia han recurrido a instituciones bancarias para el financiamiento de las actividades operativas de la ferretería?

No se recurre a financiamiento por vía de bancos, desde que la ferretería esta creada y operativa.

PREGUNTA #04: Explique, ¿Qué motivos tiene la ferretería de utilizar u omitir, sea el caso, la financiación por vía de crédito bancarios?

Los créditos bancarios requieren de una tramitación un tanto complicada para la empresa, mientras que; existe más facilidad de crédito comercial con nuestros proveedores para la adquisición de inventario de mercancía.

PREGUNTA #05: Podría indicarnos, ¿Cuál sería la jerarquización en las fuentes de financiamiento que usted utiliza en la ferretería, tomando en cuenta la situación económica desfavorable?

En primer lugar los créditos provenientes de proveedores, que es la fuente de financiamiento utilizado y única en la ferretería; segundo de ser para la ferretería necesario, sería un financiamiento vía créditos bancarios de acuerdo la línea de crédito ofertado en el que haya una que corresponda a la necesidad en momentos puntuales.

PREGUNTA #06: Explique ¿Por qué la ferretería permanece aún en el mercado?

La situación económica actual de Venezuela se ha tornado difícil, tomar decisiones se ha vuelto más complejas. La ferretería solo está abierta de martes a sábado. No se ha tenido mayores ventas porque mucho de lo que se vendía ya no hay. Pero a pesar de la situación, todavía hay personas que compran, además de que no hay ferreterías cercanas y porque aún existen facilidades de pago cuando se compra mercancía para la venta.

PREGUNTA #07: Podría decirnos, ¿Qué tan difícil se le ha sido a la ferretería “Ferro Materiales La Granja C.A.”, su financiamiento tomando en cuenta las debilidades o amenazas presentes?

Si bien es cierto las facilidades de pago son importantes para la ferretería, pero a veces se ha perdido buenos descuentos por pronto pago porque hay primordiales obligaciones y los ingresos por la venta no es inmediata.

PREGUNTA #08: Tomando en cuenta los niveles inflacionarios desde los últimos tres años, ¿Qué ha ocasionado en el funcionamiento financiero de la ferretería “Ferro Materiales La Granja C.A.?”

La ferretería no ha logrado los mismos niveles de rentabilidad que años atrás llegó a tener. Razones que ha permitido ciertas restricciones en el funcionamiento para poder sobrellevar los costos y gastos que se incurre. Por ejemplo: poco personal cuando en realidad se requiere de más, reducción de horario laboral, reducción de compras de mercancía en aquellos artículos de difícil salida del almacén ya sea por su alto precio o simplemente porque no es de gran necesidad para el cliente.

En una segunda sección, se utiliza la técnica del CUESTIONARIO para contrastar las respuestas obtenidas anteriormente, a su vez puntualizar la información que se requiere. Generándose así los siguientes resultados:

PREGUNTA #01: ¿Consideran ustedes a los proveedores un ALIADO FUNDAMENTAL para financiamiento?

SI X NO __

PREGUNTA #02: ¿"Ferro Materiales La Granja C.A." ha podido cumplir con los pagos a proveedores en las fechas estipuladas, durante los últimos tres años?

SI X NO __

PREGUNTA #03: ¿Los diferentes mecanismos de financiamiento de los proveedores han amortiguado posibles pérdidas en el ejercicio económico de la ferretería "Ferro Materiales La Granja C.A."?

SI X NO __

PREGUNTA #04: De no recibir opciones de financiamiento por parte de los proveedores, ¿La ferretería "Ferro Materiales La Granja C.A." estaría en condiciones de seguir en el mercado?

SI __ NO X

PREGUNTA #05: ¿Cuántos años de relación comercial tiene su mayor proveedor?

- a Menos de 4 años
- b Entre 5 a 15 años
- c Más de 16 años** 

PREGUNTA #06: Para la ferretería "Ferro Materiales La Granja C.A.", ¿cuál(es) es (son) la (las) opción(es) de financiamiento por parte de los proveedores que mayor beneficio le proveen?

- a Mercancía a crédito** 
- b Mercancía pagada por anticipado
- c Descuento por pronto pago** 

En resumen, de acuerdo a la información suministrada en los dos instrumentos de investigación aplicados, se puede llegar a conocer la estructura de financiamiento a corto plazo que es utilizada por la ferretería, considerando la jerarquización que “Ferro Materiales La Granja C.A”, establece. Por tanto se analiza de la siguiente manera:

CUADRO N° 02

ESTRUCTURA DE FINANCIACIÓN A CORTO PLAZO DE “FERRO MATERIALES LA GRANJA C.A.”

FUENTES DE FINANCIAMIENTO A CORTO PLAZO	CONDICIONES	¿ES UTILIZADO POR LA FERRETERÍA?	¿POR QUÉ?
1.- Créditos Comerciales de Proveedores	1.- Pago a crédito con incentivos de descuentos por pronto pago. 2.- Compra de mercancía pagada por anticipado con porcentajes de descuentos (PREPAGO).	SI	Financiamiento directo, se amolda a lo que necesita la ferretería, de acuerdo a su actividad que es la venta de productos finales en el ramo ferretero. Fidelidad por muchos años con proveedores.
2.-Créditos Bancarios	Pago de crédito con intereses	NO	Aunque no descartan recurrir a las instituciones bancarias, no poseen incentivos para solicitar algún crédito de la línea que ofrece los bancos.

Elaboración Propia: Da Silva A. y Lucumi D. (2016)

El cuadro presentando anteriormente nos ayuda a comprender que la estructura de financiamiento a corto plazo de la ferretería, dada una economía inflacionaria, es netamente de Crédito Comerciales de Proveedores, incluyendo todas las condiciones de pago que ofrecen como política comercial, aprovechando la oportunidad de tener un lapso de tiempo mientras es vendida dicha mercancía, para proceder al pago de sus facturas.

La empresa no recurre a otras fuentes de financiamiento a corto plazo existente, porque no posee incentivos suficientes para recurrir a ello. De acuerdo a lo que se establecen, la ferretería le ve más provechoso financiarse con obligaciones de proveedores, por las diversas maneras que les ofrecen los proveedores en el financiamiento de mercancía comprada.

Es de nombrarse que de acuerdo a la revisión en las facturas de compra de mercancía en el período de estudio, a partir del 2014 solo reciben financiamiento de rubros que no están catalogados como mercancía de precio regulado por la Superintendencia Nacional para la Defensa de los Derechos Socioeconómicos (SUNDDE), es decir: el cemento, arena, cabillas, entre otros materiales de construcción. Entre el año 2011-2012 se les era dejado tales mercancías a crédito, pero las políticas comerciales para tales mercancía fueron cambiados por los proveedores. En lo que respecta a la mercancía de precio no regulado, que no es afectada por la escasez y pueda conseguirse mediante su mayor proveedor, FEBECA C.A. y SILLACA, entre otros, reciben financiamiento por la compra, de acuerdo a las políticas comerciales que tienen.

En el desglose de los incentivos que el proveedor le ofrece a la ferretería, los descuentos por pronto pago es un estímulo que permite ser de uso recurrente, visualizadas en las facturas de compras de mercancía. La

mercancía pagada por anticipado (PREPAGO) con descuentos, solo en el caso de FEBECA C.A. y SILLACA C.A., que para el año 2014 es colocado dentro de sus políticas comerciales, no suele ser una modalidad de uso recurrente para la ferretería, entendiéndose que la ferretería solo pide condición de pago mediante mercancía a crédito. Se deduce que, la condición PREPAGO implica una inversión inicial para la obtención de la mercancía, lo que no resulta del todo ventajosa.

Se evidencia además, que el único objetivo de la ferretería en estudio en momentos de economía un tanto desfavorable, es generar ingresos por ventas para la permanencia en el mercado. Por tanto, se ven incentivados a financiarse directamente con proveedores. En lo que respecta al financiamiento con instituciones bancarias, si bien es cierto que algunas instituciones ofrecen modalidades de financiamiento a corto plazo ventajosas, sea el caso de la entidad bancaria BOD, al brindar financiamiento para la adquisición de inventario, en un lapso de pago entre 6 a 18 meses, pero resulta ser un poco tedioso los tramites al cual debe someterse la ferretería para realizar dicha solicitud y que previamente le sea aprobado. Aunque esto implique que luego de tener un positivo record crediticio, no habría cabida para tantas exigencias bancarias y haya una frecuencia en el financiamiento por la entidad bancaria.

Entre la fidelidad a sus proveedores y el tiempo que tendría que recorrer para lograr una buena referencia bancaria a influido en “Ferro Materiales La Granja C.A”, financiarse directamente con proveedores en el inventario de mercancía que requieren. Originando una estructura de financiamiento en el orden de preferencia establecido por ellos, como se está planteado en el cuadro N° 02, entendiéndose que se estaría cumpliendo lo que el cuarto principio económico establece: los individuos responden a incentivos.

4.2 DINÁMICA DE CRÉDITOS COMERCIALES Y EL NIVEL INFLACIONARIO DE VENEZUELA

Mediante la información que suministra las facturas de compras realizadas por “Ferro Materiales La Granja C.A.”, se pudo comprender la dinámica que tiene los créditos comerciales y el nivel inflacionario. Para el lapso de tiempo en estudio “Ferro Materiales La Granja C.A.”, se evidencia una frecuencia de compra con las siguientes empresas proveedoras:

**CUADRO N° 03
PROVEEDORES DE "FERRO MATERIALES LA GRANJA C.A."**

NOMBRE DE LA EMPRESA PROVEEDORA	AÑOS DE RELACIÓN COMERCIAL
FEBECA C.A.	17
SILLACA C.A.	17
CERAMIPEGO C.A.	10
INVERSIONES C.G.A. C.A.	7
DISFEVAL C.A.	4
INVERSIONES MAGOVIC C.A.	4

Elaborado por: Da Silva A. y Lucumi D. (2016)

A continuación se presenta las condiciones de cobro que adoptaron las empresas proveedoras desde el año 2012 hasta el año 2014.

CUADRO N° 04
CONDICIONES DE COBRO DE FEBECA C.A.

AÑO CONDICIÓN	2012	2013	2014
Prepago Con Dscto	--	15% de Dscto	10% de Dscto
Dscto Por Pronto Pago	8% (24días-33días)	8% (24días-33días)	5% (1día-22días)
Crédito	43 Día	43 Día	23 Día

Fuente: facturas de compra de "Ferro Materiales la Granja C.A"

Elaborado Por: Da Silva A. y Lucumi D. (2016)

FEBECA C.A. es una empresa proveedora al mayor de mercancía en el ramo ferretero, con más de 30 años en el mercado.

Vale acotar, tomando en cuenta que la ferretería utiliza con mayor frecuencia descuentos por pronto pago a un 8%, en el año 2013. Por tanto, el costo que incurriría la ferretería al no tomar la decisión de usar el descuento sería:

$$\text{Costo}_n = \frac{\text{DESCUENTO \%}}{100 - \text{DESCUENTO \%}} \times \frac{365}{\text{FECHA FINAL DE VENCIMIENTO} - \text{PERÍODO DE DESCUENTO}}$$

$$\text{Costo}_{13} = \frac{8}{100 - 8} \times \frac{365}{43 - 9} = 0,0869 \times 10,74 = 0,9333 \times 100 = 93,33\% \text{ anual}$$

93,33% anual representa el costo de la ferretería al no tomar la decisión de aprovechar el 8% de descuento por pronto pago, en el límite establecido. En otras palabras, Ferro Materiales La Granja C.A., debería pagar un 8% adicional por tener más día de financiamiento con su proveedor.

En lo que refiere al año 2014:

$$\text{Costo}_{14} = \frac{5}{100-5} \times \frac{365}{23-22} = 0,0526 \times 365 = 19,1999 \times 100 = 1919,9\% \text{ anual}$$

1919,9% anual representa el costo de la ferretería al no tomar la decisión de aprovechar el 5% de descuento por pronto pago.

CUADRO N° 05
CONDICIONES DE COBRO DE SILLACA C.A.

AÑO CONDICIÓN	2012	2013	2014
Prepago Con Dscto	--	15% de Dscto	10% de Dscto
Dscto Por Pronto Pago	8% (24días-33días)	8% (24días-33días)	5% (1día-22días)
Crédito	43 Día	43 Día	23 Día

Fuente: facturas de compra de "Ferro Materiales la Granja C.A"

Elaborado Por: Da Silva A. y Lucumi D. (2016)

SILLACA C.A., es una empresa proveedora quincallera al mayor. Ésta empresa al igual que FEBECA C.A, tiene más de 30 años en el mercado.

Ya que FEBECA C.A. y SILLACA C.A., por ser empresas del mismo dueño, poseen las mismas condiciones de cobro a las ferreterías que les vendan. El costo de no aprovechar el descuento por pronto pago de FEBECA C.A., en los años de estudio, aplica también para SILLACA C.A.

CUADRO N°06
CONDICIONES DE COBRO DE CERAMIPEGO C.A.

AÑOS			
	2012	2013	2014
CONDICIÓN			
CRÉDITO	30 DÍAS	30 DÍAS	30 DÍAS

Fuente: facturas de compra de "Ferro Materiales la Granja C.A"
Elaborado por: Da Silva A. y Lucumi D. (2016)

CERAMIPEGO C.A., proveedora de todo tipo de pego para baldosas, mantiene una política comercial, en el cual, para efectuar compras de dichos productos, el ferretero requiere de la compra de 1000 bultos de pegos y de acuerdo a ello se le es dejada la mercancía a crédito.

CUADRO N° 07
CONDICIONES DE COBRO DE INVERSIONES C.G.A. C.A.

AÑOS			
	2012	2013	2014
CONDICIÓN			
CRÉDITO CON DESCUENTO INICIAL DEL 30%	30 DÍAS	30 DÍAS	30 DÍAS

Fuente: facturas de compra de "Ferro Materiales la Granja C.A"
Elaborado por: Da Silva A. y Lucumi D. (2016)

La empresa "INVERSIONES C.G.A. C.A." proveedora de una suma considerable de mercancía en el ramo ferretero. Mantiene una política

comercial, donde se le aplica un porcentaje de descuento inicial y se otorga un lapso de días para la cancelación de la factura.

CUADRO N° 08
CONDICIONES DE COBRO DE DISFEVAL C.A.

AÑOS CONDICIÓN	2012	2013	2014
	DESCUENTO PRONTO PAGO	7% de 16 a 30 días	7% 16 a 30dias
CRÉDITO	30 DÍAS	30 DÍAS	15 DÍAS

Fuente: facturas de compra de "Ferro Materiales la Granja C.A"
Elaborado por: Da Silva A. y Lucumi D. (2016)

Para el caso de DISFEVAL C.A., el costo de no tomar la decisión de aprovechar el descuento por pronto pago vendría siendo:

$$\text{Costo}_n = \frac{\text{DESCUENTO \%}}{100 - \text{DESCUENTO \%}} \times \frac{365}{\text{FECHA FINAL DE VENCIMIENTO} - \text{PERÍODO DE DESCUENTO}}$$

$$\text{Costo}_{13} = \frac{7}{100 - 7} \times \frac{365}{30 - 15} = 0,0752 \times 24,33 = 1,83 \times 100 = 183\% \text{ anual}$$

Lo que representa que para el año 2012 y 2013, ya que se mantiene las condiciones de cobro, el 183% anual acaba siendo el costo de la ferretería al no aprovechar el 7% del descuento por pronto pago.

En lo que refiere al año 2014:

$$\text{Costo}_{14} = \frac{7}{100 - 7} \times \frac{365}{15 - 4} = 0,0752 \times 33,1818 = 2,4953 \times 100 = 249,53 \% \text{ anual}$$

Lo que representa que para el año 2014, el 249,53% anual acaba siendo el costo de la ferretería al no aprovechar el 7% del descuento por pronto pago, estableciendo por su proveedor DISFEVAL C.A.

CUADRO N° 09
CONDICIONES DE COBRO DE MULTISERVICIOS MAIGOVIC C.A

AÑOS			
	2012	2013	2014
CONDICIÓN			
CRÉDITO CON DESCUENTO INICIAL DEL 15%	8 DÍAS	8DÍAS	8 DÍAS

Fuente: facturas de compra de "Ferro Materiales la Granja C.A"
 Elaborado por: Da Silva A. y Lucumi D. (2016)

MULTISERVICIOS MAIGOVIC C.A, es una pequeña proveedora de ciertos rubros en el ramo ferretero. Desde el año 2012-2014 no presenta modificación alguna en sus políticas de cobros.

El estudio ha permitido conocer que existen empresas proveedores que desde el 2012 al 2014 no modificaron sus políticas de cobros, como otras sí. ¿Sería la inflación un elemento influyente entonces para hacer cambiar las condiciones brindadas por los proveedores? La respuesta es sí, efectivamente, hay empresas que no modificaron sus políticas de cobros en el periodo en estudio, pero sí hicieron dicha modificación de acuerdo a las facturas observadas para final del año 2015, por razones que se pretende explicar. Entendiéndose que las ventajas que conlleva financiarse vía proveedores están decayendo.

Bien, en términos generales, puede comprenderse que cada empresa proveedora de mercancía en el ramo ferretero contiene diversas políticas de pago, haciéndolos de ciertos modos más competitivos. Pero la apreciación debe verse, en las variaciones de las condiciones a pagar por las ferreterías. Como se puede observar, el cambio de políticas de pago en las empresas proveedoras se realizó en el año 2014, ya que en el año 2012 y 2013

permanecen constantes dichas políticas, pero seguía creciendo el nivel inflacionario.

Contrastándolo con la situación económica del país, en el año 2012 se debe acotar que la inflación alcanzó un 21,1% anual, considerada una inflación moderada, aunado a que el tipo de cambio comenzó a distorsionarse por nuevas restricciones en el acceso a divisas, al recordar que desde tiempo atrás, el aparato productivo del país ha estado en deterioro progresivo generando niveles considerables de importación en suministros y mercancías. Planteándose cada vez nuevas regulaciones, siendo el caso de la Ley Orgánica de Precios Justo donde las empresas proveedoras no se vieron ajenas, al agudizar la escasez en los anaqueles, propiciándose la existencia de mercados negros en todos los sectores de la economía, elevando los niveles de precio considerando así la existencia de una inflación galopante como hoy por hoy se refleja en el país.

Luego, para el año 2013 la inflación llegó a un 40,6% anual, manteniéndose como una inflación de dos dígitos, pero teniendo en cuenta que para dicho año ya era catalogada como una alta inflación, haciéndose sentir los efectos negativos en las empresas.

Sin aplicar correctivos en la economía, la inflación anualizada del año 2014 alcanzaba el 62,2%, por lo que podría decirse que se había hecho prospectivas por parte de economistas, especialistas, organizaciones, instituciones, entre otros, de que la inflación llegaría a ser de 100 a 120% para los próximos años.

Por tanto, las expectativas de las empresas proveedoras tienen un papel significativo, de acuerdo a lo que esperan en inflación y que tanto le es

afectado en las políticas comerciales dado el efecto inflacionario en el que conlleva. Las empresas venezolanas plantean políticas comerciales adaptables a la inflación, puesto que es de evaluación y consideración los factores externos en el que se encuentran, pero es de comprender al basarse en el historial de las condiciones de pago que dan los proveedores a las empresas, cuando una empresa proveedora prevé que alcance la economía una inflación de tres dígitos, recurren a una reestructuración de sus políticas comerciales.

Existe una excepción en la empresa proveedora CERAMIPEGO C.A., donde sus políticas de cobro permanecen constante hasta el año 2014, sin embargo se hace mención que se reflejan cambios en dichas políticas, tal es el caso en el ya no es posible que “FERRO MATERIALES LA GRANJA C.A” compre la cantidad de mercancía que solía adquirir. El detalle está en que la inflación aunada a la política, no permite las ventajas de recurrir a la financiación de créditos comerciales, por el siguiente motivo:

Precio de pego gris de 14 kg.

2013: 66,65 Bs. **2014:** 170,65 Bs. **2015:** 780 Bs.

$$\text{VAR \%} = \frac{170,65 - 66,65}{66,65} \times 100 = 156,03\% \quad \text{2014 respecto al 2013}$$

$$\text{VAR \%} = \frac{780 - 170,65}{170,65} \times 100 = 357,07\% \quad \text{2015 respecto al 2014}$$

De modo que para el año 2014 se genera un incremento del precio del pego gris en un 156,03% respecto al año 2013 mientras que para el año 2015 se incrementó en un 357.07% en comparación con el año 2014.

Considerándose que si “FERROMATERIALES LA GRANJA C.A” decidiera comprar en el año 2015 el lote completo de mercancía el cual equivale a 1000 bultos de sacos de pego gris, la ferretería en estudio debería realizar un desembolso de 780.000 Bs. para menos de un mes, por las políticas comerciales establecidas por CERAMIPEGO C.A., teniendo en cuenta que la rotación de inventario de la ferretería cada vez es menor.

Lo que conviene decir que es muy difícil para la empresa sacar a la venta los 1000 bultos de pego gris, además de ello cuando logre vender todos los bultos, el precio de los mismos ya no serán los mismos 780 Bs, si no que posiblemente incremente en promedio en un 200%. De modo que no se determinaría una ganancia relativa con la inversión del pego, por ende la decisión más óptima sería que “FERRO MATERIALES LA GRANJA C.A” no invierta en la compra de dicho producto.

Continuando con el análisis, la inflación ha originado que las condiciones que otorgan los proveedores se torne un tanto costosa para la empresa, podría decirse, que la financiación por vía de proveedores, no están generando las ventajas que poseen el usar las diversas facilidades de pago. Para ello, se utiliza en el análisis, las empresas proveedoras que otorgan descuentos por pronto pago, como lo es FEBECA C.A., SILLACA C.A. y DISFEVAL C.A. En el año 2014, el costo de no aprovechar el descuento por pronto pago es alto, es decir que debería la ferretería provechar dicho descuento que les ofrece los proveedores. Aunado a esto, el límite de días para el crédito es disminuido. Ni siquiera llega a los 30 días de financiamiento. Entendiéndose que no tendría sentido para la ferretería pagar pronto el crédito porque de lo contrario le sería costoso, no estaría aprovechando el financiamiento que le es otorgado.

CUADRO N° 10
COMPARACIÓN DE TASA DE INTERES ACTIVA Y DESCUENTO POR PRONTO PAGO

AÑO	PROVEEDORES	TASA DE INTERES ACTIVA (%) ANUAL	DESCUENTO POR PRONTO PAGO (%)	COSTO DE NO APROVECHAR EL DSCTO PRONTO PAGO (%)
2012	FEBECA C.A	16,17	8	68,52
	SILLACA C.A		8	68,52
	DISFEVAL C.A		7	183,15
2013	FEBECA C.A	15,59	8	68,52
	SILLACA C.A		8	68,52
	DISFEVAL C.A		7	183,15
2014	FEBECA C.A	17,51	5	1919,9
	SILLACA C.A		5	1919,9
	DISFEVAL C.A		7	249,53

Fuentes: TASA DE INTERES ACTIVA (%) del Banco Central de Venezuela

Elaborado por: Da Silva A. y Lucumi D. (2016)

De acuerdo al cuadro anterior, se contrasta que los créditos comerciales de proveedores se han vuelto un tanto costoso para la ferretería, desde el año 2014. La tasa de interés activa de las entidades bancarias, terminaría siendo menos costosas, pues es una tasa anual. Además de que el límite de crédito supera aún más que los 30 días que los proveedores le otorgan a la ferretería. Lo que significa que la ferretería pagaría adicional a sus proveedores por tener más tiempo de financiamiento un nivel de interés más alto comparado con lo que el banco cobra en intereses por otorgar créditos.

4.3 DESEMPEÑO FINANCIERO DE FERRETERÍA “FERRO MATERIALES LA GRANJA C.A.” DADO SU FINANCIAMIENTO A CORTO PLAZO

Si se conoce que “Ferro Materiales la Granja C.A.” se financia netamente con proveedores, también que la economía en el periodo de estudio se ha encontrado un tanto desfavorable. Entonces sería oportuno saber cuál fue el desempeño de la ferretería en estudio. Para ello, se presenta el siguiente conjunto de razones financieras considerándose adecuadas al brindar información sobre el desempeño que ha venido presentando la ferretería “Ferro Materiales La Granja C.A.”, desde el año 2012 hasta el 2014. De modo que, permita contrastar cómo se desempeña la ferretería respecto al sector ferretero.

4.3.1 ANÁLISIS DEL DESEMPEÑO FINANCIERO DE LA FERRETERÍA “FERRO MATERIALES LA GRANJA C.A.”

Se comienza por la aplicación del conjunto de ratios financieros seleccionados, para comprender los niveles de liquidez, endeudamiento, rentabilidad, la eficiencia en el uso de los recursos disponibles y probabilidad de quiebra de la ferretería, ya que es de suma importancia explicar su desempeño. La aplicación de los ratios ha arrojado el siguiente resultado:

CUADRO N° 11
ÍNDICES FINANCIEROS APLICADOS A FERRETERÍA “FERRO MATERIALES LA GRANJA C.A.”

ÍNDICES FINANCIEROS	2012	2013	2014	PROMEDIO	VAR %*	VAR %**
ÍNDICE DE LIQUIDEZ						
PRUEBA CIRCULANTE	2,15 veces	1,98 veces	1,81veces	1,98veces	-7,90%	-8,58%
PRUEBA ÁCIDA	0,83 veces	1,07 veces	0,98 veces	0,96veces	28,91%	-10,28%
PRUEBA SUPER RÁPIDA	11%	6,25%	6,14%	7,80%	-43%	-1,76%
CAPITAL DE TRABAJO	154.280,19Bs	190.835,44Bs	156.623,52Bs	167.246,38Bs	23,69%	-17,93%
ÍNDICE DE ENDEUDAMIENTO						
ENDEUDAMIENTO	44,69%	49,62%	48,72%	47,68%	11,03%	-1,81%
APALANCAMIENTO	0,81Bs	0,98Bs	0,94Bs	0,91Bs	20,08%	-4,08%
ENDEUDAMIENTO CON PROVEEDORES	37,88%	44,67%	48,97%	43,84%	17,92%	9,62%
ÍNDICE DE ACTIVIDAD						
ROTACIÓN DE INVENTARIO	7 veces	6 veces	5 veces	6veces	-16,66%	-16,66%
ROTACIÓN DE CUENTAS POR COBRAR	23 veces	10 veces	6 veces	13veces	-56,52%	-40%
PERIODO DE CUENTAS POR COBRAR	15 días	36 días	60 días	37veces	140%	66,66%
ROTACIÓN DE CUENTAS POR PAGAR	11 veces	6 veces	5 veces	7veces	-45,45%	16,66%
PERIODO DE CUENTAS POR PAGAR	33 días	63 días	77 días	58días	90,90%	22,20%
PERIODO DE PAGO CON PROVEEDORES	33 días	65 días	77 días	58días	96,96%	18,46%
ÍNDICE DE RENTABILIDAD						
MARGEN DE UTILIDAD BRUTA	33,83%	41,77%	25,52%	33,70%	23,47%	-38,90%
RENDIMIENTO CAPITAL	31,07%	16,05%	1,27%	16,13%	-48,34%	-92,08%
RENDIMIENTO ACTIVO	17,18%	8,08%	0,94%	8,73%	-52,96%	-88,26%
RENDIMIENTO VENTAS	2,85%	1,85%	0,33%	1,68%	-0,35%	-82,16%
PREDITOR DE QUIEBRA ALTMAN Z	--	--	3,4043			

Elaborado por: Da Silva A. y Lucumi D. (2016)

VAR% *: variación del año 2013 respecto al 2012

VAR% **: variación del año 2014 respecto al 2013

De acuerdo a los resultados obtenidos en los índices utilizados, se evidencia que la ferretería está perdiendo solvencia o liquidez con el pasar del año 2012 al 2014. Una disminución en el respaldo que tiene de activos para hacer frente a las deudas de corto plazo, representado por un 7,90%, del año 2012 al 2013 y 8,58% del 2013 al 2014. Es de considerarse que la capacidad de liquidez para realizar los pagos en el corto plazo, se está viendo comprometida, aun cuando es una pérdida poco significativa.

Lo que quiere decir que la ferretería presenta en el periodo de estudio, un desahogo financiero al arrojar un índice promedio de 1,98 veces. Cabe destacar, es de tener sumo cuidado, ya que esto permite comprender que existe un exceso de capital no empleado, en el cual ocasiona una baja rentabilidad en capital para la ferretería.

De igual manera, cuando es analizado lo que tiene la ferretería de activos más líquidos, no tomándose en cuenta el inventario por ser este, el activo menos liquido del circulante. En términos generales la empresa pudo haberse enfrentado a escenarios de impagos en sus obligaciones más exigibles de corto plazo, siendo lo que representa el valor del 0,96 veces. Si se evalúa solamente lo que cuenta la ferretería en efectivo y su equivalente, puede entenderse que contó con capacidad inmediata de pago para cubrir sus obligaciones de corto plazo, dada la información arrojada por el índice promedio, siendo de 7,80%.

En términos de deudas que obtiene la ferretería, es decir, los niveles de endeudamiento ya sea por terceros, llámese proveedores, ha arrojado un 47,68% de endeudamiento promedio mientras que un 43,84% de

endeudamiento con los proveedores, dando a entender que básicamente la deuda que adquirió la ferretería en dicho periodo de estudio, es por la compra de mercancías y que a su vez los activos propios representarían un 52,32% como promedio. Un grado de financiamiento con recursos ajeno que sobrepase el 50%, no es prudente pues indica dependencia. Adicional, la ferretería no viene presentando ciertas inconveniencias en los niveles de liquidez, aun cuando no se puede obviar que desde el 2012 disminuye poco significativo sus niveles de liquidez, por lo que se puede traducir que no sería bueno a futuro que la ferretería incremente niveles de endeudamiento sin medir su capacidad de solvencia.

En lo que respecta al índice de rentabilidad, la ferretería no arrojó resultados favorables. Desde el año 2012 hasta el 2014, pierde rentabilidad es decir, que es poco lo que retorna en Bs, de acuerdo a las variaciones para cada año, por inversión sea en capital, ventas o por sus activos totales. Se destaca la relación existente entre el nivel de liquidez y la rentabilidad que pueda percibir la empresa, pues existe un costo de oportunidad de mantener saldos en efectivo al dejar de invertir en otras actividades económicas que permitan obtener un rendimiento.

La ferretería presenta poca rotación de inventario, en otras palabras, le está siendo difícil vender la mercancía. De modo que, desde 2012- 2014 está disminuyendo en un 16,66% las veces en el que rota su inventario dando a entender que “Ferro Materiales La Granja C.A” va perdiendo eficacia en la gestión que emprende para obtener mayores dividendos, ya sea por el capital propio de la empresa o las ventas que se pretendan realizar.

En este mismo sentido, cuando se evalúa la efectividad de la empresa al emplear sus recursos disponibles, si se presta atención, en lo que respecta a las cuentas por cobrar, la empresa ha sido deficiente en su política de cobro,

ya que se tarda muchos días en recibir el efectivo de una venta. Por tanto, las veces en la que rota al año sus cuentas por cobrar son muy pocas.

En lo que refiere a sus cuentas por pagar, la ferretería ha recurrido con la posibilidad de contar con más días para financiar sus activos con obligaciones a corto plazo, es decir al referirse en un promedio de pago a obligaciones de 58 días, lo que se tradujo en unas 7 veces al año aproximadamente, que la ferretería recurre a créditos comerciales de proveedores. Aun cuando es de considerarse favorable que las empresas recurran a un mayor lapso de tiempo para pagar sus obligaciones con terceros y aún más en momentos de inflación, contrastando los límites de créditos por proveedores, es de tomar en cuenta que ha venido disminuyendo los límites de créditos provenientes de proveedores a unos 30 días. Esto se convierte para la ferretería en un efecto que perjudica su credibilidad, al mostrar señales de posibilidad de impago, por tardanzas a los proveedores. Se le incluye que, debido a que la ferretería rota pocas veces al año su inventario, su tardanza puede deberse a que aún no ha vendido la mercancía dejada a crédito. Con estos valores, la ferretería ha fue ineficiente en el manejo de sus recursos disponibles en el periodo de estudio.

Se utilizó el PREDITOR DE QUIEBRA ALTMAN Z, para tener en cuenta que probabilidad de quiebra tendría la ferretería, ya que aun cuando los resultados de los índices de liquidez y endeudamiento obtenidos están entre los parámetros, pero si se toma en cuenta un análisis general desde el año 2012-2014, origina alarma la pérdida que tiene la ferretería en su capacidad para responder a sus obligaciones de corto plazo, la deficiencia en su políticas de cobro y baja rentabilidad de su capital, ventas y activos, influye en que se aplique dicho indicador. Se entiende que mientras más alto es el resultado es poco probable que la empresa se vaya a quiebra ya que tendría capacidad de

solvencia. Con un resultado de 3,4043; siendo un valor considerable, entonces puede decirse que aun la empresa tiene capacidad de responder a sus obligaciones de corto plazo y su desarrollo en el mercado. Sin embargo, es necesario que a este valor le sea incluido elementos como: riesgo cambiario, las diferencias en los registros cambiarios y la intervención gubernamental. Sencillamente, son elementos que tienen mayor peso en la economía venezolana y por tanto es necesario para tomar valores reales, que sean considerados en el análisis.

4.3.2 ANÁLISIS DEL DESEMPEÑO FINANCIERO DE LA FERRETERÍA DE ACUERDO A LOS INDICADORES ESTANDARES DEL SECTOR FERRETERO

Para esta sección, con intención de lograr saber si los valores obtenidos en los indicadores aplicados a la ferretería, son buenos, malos o es indiferentes. Se procede a conocer el promedio de los índices financieros en la industria ferretera del estado Carabobo-Venezuela. Para ellos, se parte primero por tomar solamente los resultados para el año 2014 de “Ferro Materiales La Granja C.A.”, ya que es el año que proporcionará de manera más cerca en términos de tiempo, como estuvo la ferretería con respecto al sector ferretero sin ser ajeno a las condiciones económicas que están presentes. El resultado que se obtuvo de dicho año mediante los índices financieros aplicados en la ferretería, fueron los siguientes:

CUADRO N° 12
ÍNDICES FINANCIEROS PARA FERRO MATERIALES LA GRANJA C.A. PARA EL AÑO 2014

ÍNDICES FINANCIEROS	AÑO 2014
ÍNDICE DE LIQUIDEZ	
PRUEBA CIRCULANTE	1,81veces
PRUEBA ÁCIDA	0,98 veces
PRUEBA SUPER RÁPIDA	6,14%
CAPITAL DE TRABAJO	201.230,05Bs
ÍNDICE DE ENDEUDAMIENTO	
ENDEUDAMIENTO	48,72%
DEUDA CAPITAL	0,94Bs
ENDEUDAMIENTO CON PROVEEDORES	48,97%
ÍNDICE DE ACTIVIDAD	
ROTACIÓN DE INVENTARIO	5veces
ROTACIÓN DE CUENTAS POR COBRAR	6veces
PERIODO DE CUENTAS POR COBRAR	60días
ROTACIÓN DE CUENTAS POR PAGAR	5veces
PERIODO DE CUENTAS POR PAGAR	77 días
PERIODO DE PAGO DE PROVEEDORES	77 días
ÍNDICE DE RENTABILIDAD	
MARGEN DE UTILIDAD BRUTA	25,52%
RENDIMIENTO CAPITAL	1,27%
RENDIMIENTO ACTIVO	0,94%
RENDIMIENTO VENTAS	0,33%

Elaborado por: Da Silva A. y Lucumi D. (2016)

Ahora, de acuerdo a los Indicadores Estándares para PyMES del sector ferretero en el estado Carabobo, Venezuela, se presenta en el siguiente cuadro:

CUADRO N°13
INDICADORES ESTANDARES FINANCIEROS DE LAS PYMES EN EL
SECTOR FERRETERO DEL EDO CARABOBO-VENEZUELA

ÍNDICES FINANCIEROS	AÑO 2014
ÍNDICE DE LIQUIDEZ	
PRUEBA CIRCULANTE	1,57veces
PRUEBA ÁCIDA	0,94veces
PRUEBA SUPER RÁPIDA	6,97%
CAPITAL DE TRABAJO	232.215,02Bs
ÍNDICE DE ENDEUDAMIENTO	
ENDEUDAMIENTO	44,80%
DEUDA CAPITAL	0,70Bs
ENDEUDAMIENTO CON PROVEEDORES	41,25%
ÍNDICE DE ACTIVIDAD	
ROTACIÓN DE INVENTARIO	6veces
ROTACIÓN DE CUENTAS POR COBRAR	9veces
PERIODO DE CUENTAS POR COBRAR	50días
ROTACIÓN DE CUENTAS POR PAGAR	8veces
PERIODO DE CUENTAS POR PAGAR	51días
PERIODO DE PAGO DE PROVEEDORES	48días
ÍNDICE DE RENTABILIDAD	
MARGEN DE UTILIDAD BRUTA	36,06%

RENDIMIENTO CAPITAL	9,02%
RENDIMIENTO ACTIVO	6,88%
RENDIMIENTO VENTAS	7,43%

Fuentes: Información financiera de 10 PyMES en el estado Carabobo-Venezuela
Elaborado por: Da Silva A. y Lucumi D. (2016)

Tomando en cuenta el promedio que arroja los indicadores estándares financieros de la industria ferretera del estado Carabobo, el resultado obtenido en el índice de liquidez para “Ferro Materiales la Granja C.A.”, nos permite demostrar que en el año 2014, se encuentra dentro de los valores promedio del sector ferretero, tanto en el índice circulante, acida y súper rápida aplicados. Si se comprende que Venezuela ha venido con inconvenientes en los niveles de inflación y lo que ello conlleva, es claro que las ferreterías del país no se ven ajenas y por tanto en conjunto aunque siguen en el mercado no poseen en algunos indicadores, los mejores valores en promedios. Entonces se entiende que para el indicador de liquidez, “Ferro Materiales la Granja C.A.”, maneja un buen desempeño financiero en comparación con el resto de las ferreterías del estado Carabobo, ya que sus valores están por encima del sector.

Ahora bien, contrastando, “Ferro Materiales la Granja C.A.”, presentó elevados días para el pago de sus obligaciones a corto plazo, es decir, aproximadamente de 77 días, lo que corresponde a 5 veces al año para el pago a sus proveedores, se entiende que la ferretería aprovecha financiarse mediante las oportunidades de créditos comerciales que los proveedores le brinda. Comparándose con el indicador estándar del sector, el cual posee un menor periodo de pago, lo que es señal que existe un pro y contra. Cancelar las cuentas por pagar en un periodo menor incentiva a los proveedores a seguir ofreciendo créditos comerciales, pero eso significa no aprovechar más días

para financiar sus activos. Aunque para la ferretería “Ferro Materiales la Granja C.A.” el costo de no aprovechar los descuentos por pronto pago es elevado.

En lo que refiere a cuentas por cobrar, el indicador promedio del sector ferretero, cuenta con 9 días aproximadamente para el cobro a sus clientes de la mercancía vendida, considerándose que poseen las políticas de cobro lo suficientemente acertadas. “Ferro Materiales la Granja C.A.”, no está bien en este indicador comparado con las del sector ferretero, al estar por debajo.

Por último, los valores que arrojaron en los niveles de rentabilidad de “Ferro Materiales la Granja C.A.”, son muy bajos comparados con el sector ferretero. Ciertamente, el sector ferretero arroja un índice también muy bajo en su rentabilidad producto de la situación económica que atraviesa el país, pero “Ferro Materiales la Granja C.A.”, está muy por debajo del promedio del sector, se enmarca que efectivamente no se hubo eficiencia al aprovechar los recursos disponibles en la ferretería.

CONCLUSIONES

Luego de haberse recabado y analizado toda la información financiera de “Ferro Materiales la Granja C.A”; con la finalidad de dar respuesta a los objetivos específicos planteados inicialmente en este trabajo de grado, se concluye lo siguiente:

La estructura de financiamiento a corto plazo que utiliza la Ferretería “Ferro Materiales la Granja C.A” ante un contexto inflacionario, se determinó que recurre solamente a los créditos comerciales de proveedores como fuente de financiamiento de corto plazo por ciertas razones:

- Se destaca que acudir a instituciones bancarias le genera a la empresa, ciertos costos de transacción y un tanto de riesgos al no saber si se les será o no aprobado el crédito en las primeras oportunidades.
- La tramitación para la solicitud de un préstamo bancario requiere de una numerosa documentación solicitada por el banco y más si la empresa solicitante del crédito no representa una garantía para las instituciones bancarias.
- Y por último, la relación Proveedor – Empresa tiene mayor relevancia para los dueños, dado que la ferretería tiene entre 4 y 17 años de relación con sus proveedores; lo que genera mayor comunicación y facilidad de negociación entre ambas partes.

La falta de nuevas estrategias de financiamiento a corto plazo por parte de la ferretería ha originado que no se aproveche las oportunidades que se están dando hoy en día en el país, de acuerdo a las condiciones económicas desfavorables; de esta forma poder aumentar sus niveles de rentabilidad, por

ejemplo recurrir a instituciones bancarias, ya que ofrecen una diversidad de créditos y microcréditos.

En lo que respecta a la dinámica del fenómeno inflacionario y los créditos comerciales de proveedores sobre la “Ferretería Ferro Materiales la Granja C.A” se establece que la ferretería en estudio hace un uso irracional al elegir los créditos comerciales de proveedores como su única fuente de financiamiento a corto plazo. Se deja claro que financiarse vía proveedores no podría dejarse de utilizar, es una fuente de financiamiento de cierto modo necesario, pero debido a los altos índices inflacionarios que ha venido presentando el país, las condiciones de cobro han venido mermando originando ser costoso para la ferretería, pues requeriría pagar en la brevedad posible y realmente no sería entonces una manera de financiamiento para la ferretería. Lo que está originando ser más atractiva la opción de adquirir una deuda por parte de entidades bancarias.

A pesar de que para la ferretería los créditos comerciales de proveedores es la columna vertebral y gracias a ello, aun no se han ido a quiebra. Cerrarse a esa idea, sabiendo que los bancos cuentan con líneas de créditos para microempresas, no permitía que la ferretería lleve un funcionamiento un poco mejor comparado con la situación que se encuentra.

Por último, se concluye que en términos generales el desempeño financiero que tuvo “Ferro Materiales la Granja C.A”, en el lapso de estudio, no fue totalmente bueno ya que se evidencia con el pasar de los años, niveles de deficiencia en las políticas comerciales que aplica dicha ferretería, es decir, existe un lapso de tiempo considerado donde la ferretería espera para que se le haga efectivo la venta realizada. También, una deficiencia en la

gestión de sus gerentes en el generar los rendimientos necesarios en la empresa, entendiéndose los rendimientos en activos, capital y ventas.

Cada vez una mayor dependencia hacia los proveedores pero que no está generando los resultados que la ferretería busca, independientemente de que las condiciones económicas no las permite, sea porque los precios son altos, o que no cuentan en su inventario con algún producto porque es importado y no se puede traer al país con mayor facilidad por los problemas cambiarios.

Por lo que se entiende entonces que el financiamiento netamente con los proveedores en los años de estudio, no generó un desempeño ideal sabiendo entonces que la empresa ha considerado a los proveedores elementos fundamentales para su permanencia en el mercado. Se contradice los hechos con lo dicho, y más si se contrasta con los estándares financieros en la industria ferretera. Pues la industria ferretera en promedio posee los valores un tanto acertado a pesar de que también padecen los mismos problemas para financiarse.

RECOMENDACIONES

Para la Empresa:

- Aprovechar las políticas comerciales de proveedores, que mayor beneficio les proveen. Ya que, no todas las diversas formas de financiamiento vía proveedores, les están dando resultados, entre ellos se encuentra los descuentos por pronto pago.
- Endeudarse con mercancía que tenga fácil salida de la ferretería, es decir; que genere altos niveles de ventas, permitiéndoles obtener una mayor rotación de inventario.
- Evaluar la posibilidad de vender otro tipo de mercancías, originando entonces la diversificación de su actividad comercial.
- Buscar alternativas de financiamiento a corto plazo para disminuir la dependencia de proveedores. Inclusive, dirigir la atención a los créditos bancarios.
- Revaluar las políticas comerciales de la ferretería.

Para la Estudiantes:

Esta investigación da pie para incentivar a otras personas que deseen investigar respecto al tema de Fuentes de Financiamientos a Corto Plazo, abocándose a investigar temas relacionados a economías hiperinflacionarias, debido que incide con mayor fuerza en la toma de decisiones de los empresarios, es decir; de qué manera afectaría una economía Hiperinflacionaria en los procesos productivos de las PyMES.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Acosta, I.; Pérez, M. & Hernández, J. (2009). **Las pymes en el desarrollo de la economía social. Factores de éxito. Subsector contratista del municipio lagunillas del estado Zulia/12 (4) 100-120.**

Alvares, S. (2014). **Se vale endeudarse para crecer.** Actualizado el 15 de mayo de 2014. Disponible en:

<http://www.cnnexpansion.com/emprendedores/2014/05/14/se-valeendeudarse-para-crecer>

Arias, F. (2012). **El proyecto de Investigación.** Editorial Episteme, Caracas. Venezuela.

Banco Central de Venezuela, **INPC** Disponible en: <http://www.bcv.org.ve/>

Banco de México (2012). **Inflación: causas, consecuencias y medición.**

Banco Mundial, **INDICADORES.** Disponible en: <http://datos.bancomundial.org/indicador>

Balestrini M. (2007). **Cómo se elabora el proyecto de investigación.** Caracas: Consultores Asociados OBL, 7ma edición.

Cedeño, F. (2004) **Evaluación de la posición financiera de la pequeña y mediana empresa (pyme) - sector alimentos (carnes procesadas) en el municipio Maturín, durante el período 1997-2001.** Universidad de Oriente, núcleo Monagas.

Colmenares, A. & Monsalve, Y. (2013) **Análisis de las Cuentas por Pagar de la Empresa Instalaciones y Montajes Instamonta, C.A.** Universidad Nacional Experimental de Guayana.

Contreras, F. (2013). **Gerencia bajo inflación y estancamiento (caso Venezuela)**. Actualizado el 03 de diciembre de 2013. Disponible en: <http://franciscojcontrerasm.blogspot.com/2013/12/gerencia-bajo-inflacion-yestancamiento.html>

Díaz, Y. (2008). **Fuentes de financiamiento y Capital de Trabajo de las Empresas de Servicios Competición de Pozos** de la Universidad Rafael Urdaneta.

E_Economía, **Análisis De Quiebra. Modelo De Altman**. Disponible: <http://e-economia.xp3.biz/>

Garcia, R., Palacin, M., & Perez C. (2011). **Créditos Comerciales en las PYMES: oportunidad o carga**. Universidad de Sevilla. Micrapel.

Gaviria Ríos, M. A, (2007) **Apuntes de teoría y política monetaria**. Edición electrónica gratuita.

Hurtado, J. (2010). **El proyecto de investigación. Metodología de investigación holística**. Ediciones Quirón Sypal. Servicios y proyecciones para América latina. Bogotá.

Indacochea, A. (1992). **Financias en Inflación**. 5º Edición.

López F. (2013). **El ABC de la Revolución Metodológica**. Primera Edición, JHL Editorial Express, C.A. Caracas- República Bolivariana de Venezuela.

Palella S. y Mastins F. (2010). **Metodología de investigación cuantitativa**. Editorial de FEDEUPEL, 3era edición.

Quito, C. (2008). **Análisis de Estados Financieros**. Universidad Cesar Vallejos.

Ramírez, M. (2011). **Asimetrías informativas entre los bancos comerciales y las empresas PyMEs en La Plata y localidades vecinas**. Universidad Nacional de La Plata.

Ruiz, J. (2008). **Impuesto Sobre la Renta. Manual Didáctico y de Consulta**. 4ta. Edición. Editorial Colson, C.A.

Saavedra, R. (2010). **Fuente de financiamientos utilizados por el sector panadero del municipio Trujillo, Estado Trujillo**. Universidad de los Andes.

Sampieri R., Fernández C y Baptista P. (2006) **Metodología de la investigación**. México. 4ta edición McGrawHill.

Sánchez, I. (2006). **Ratio o indicadores financieros**. Universidad de Carabobo

Tamayo y Tamayo, M. (2009). **El proceso de la investigación científica**. 5º Edición. Editorial LIMUSA, S.A. México.

Toro, J. (1993). **Fundamentos de Teoría Económica**. 2da. Edición. Editorial Panapo, C.A. Caracas.

Vera L. (1996). **Contribuciones al análisis de la inflación. Anotaciones para el caso venezolano**. Ediciones EVE. Venezuela.

Vives, A. (1988). **Evaluación financiera de empresas. El impacto de la devaluación y la inflación**. Segunda Edición.

ANEXOS

GUÍA DE ENTREVISTAS

Población (A) Gerente administrativo de "Ferro Materiales La Granja C.A."

- 1.- Podría decirnos, ¿Qué fuente de financiamiento utiliza con mayor frecuencia la ferretería y por qué?
- 2.- Si se entiende que financiamiento por medio de las cuentas por cobrar, es vender dicha partida a otro agente, ¿Ferro Materiales La Granja, C.A., aplica de alguna manera esa forma de financiamiento?
- 3.- ¿Con qué frecuencia han recurrido a instituciones bancarias para el financiamiento de las actividades operativas de la ferretería?
- 4.- Explique, ¿Qué motivos tiene la ferretería de utilizar u omitir, sea el caso, la financiación por vía de crédito bancarios?
- 5.- Podría indicarnos, ¿Cuál sería la jerarquización en las fuentes de financiamiento que usted utiliza en la ferretería, tomando en cuenta la situación económica desfavorable?
- 6.- Explique ¿Por qué la ferretería aún permanece en el mercado?

Población (B) contador de "Ferro Materiales La Granja C.A."

- 7.- Podría usted decirnos, ¿Qué tan difícil se le ha sido a la ferretería "Ferro Materiales La Granja C.A.", su financiamiento tomando en cuenta las debilidades o amenazas presentes?
- 8.- Tomando en cuenta los niveles inflacionarios desde hace cuatro años para acá, ¿Qué tanto ha ocasionado en el funcionamiento financiero de la ferretería "Ferro Materiales La Granja C.A."?

CUESTIONARIO

Preguntas cerradas

Población (A) Gerente administrativo de "Ferro Materiales La Granja C.A."

1.- ¿Los proveedores son para ustedes un ALIADO FUNDAMENTAL para financiamiento y permanencia en el mercado?

Sí___ No___

2.- ¿"Ferro Materiales La Granja C.A." ha podido cumplir con los pagos a proveedores en las fechas estipuladas durante los tres últimos años?

Sí___ No___

Población (B) contador de "Ferro Materiales La Granja C.A."

3.- ¿Los diferentes mecanismos de financiamiento de los proveedores han amortiguado posibles pérdidas en el ejercicio económico de la ferretería "Ferro Materiales La Granja C.A."?

Sí___ No___

4.- De no recibir opciones de financiamiento por parte de los proveedores, ¿La ferretería "Ferro Materiales La Granja C.A." estaría en condiciones de seguir en el mercado?

Sí___ No___

Preguntas de selección

Población (A) Gerente administrativo de "Ferro Materiales La Granja C.A."

5.- ¿Cuántos años de relación comercial tiene su mayor proveedor?

- A)** Menos de 4 años
- B)** Entre 5 a 15 años
- C)** Más de 16 años

Población (B) contador de "Ferro Materiales La Granja C.A."

6.- Para la ferretería "Ferro Materiales La Granja C.A.", ¿Cuál(es) es (son) la(s) opción(es) de financiamiento por parte de los proveedores que ha sido de mayor utilidad?

- A)** Créditos a mercancías
- B)** Mercancía pagada por anticipado
- C)** Descuento por pronto pago



UNIVERSIDAD DE CARABOBO
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y SOCIALES
ESCUELA DE ECONOMÍA
DEPARTAMENTO DE MICROECONOMÍA APLICADA



**SOLICITUD DE VALIDACIÓN DE INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN
DE DATOS**

<u>EXPERTO METODOLÓGICO</u>	
NOMBRE Y APELLIDO:	<u>CARLOS FAUSTRANO</u>
CÉDULA DE IDENTIDAD:	<u>4066663</u>
INSTITUCIÓN DONDE TRABAJA:	<u>CISET</u>
PROFESIÓN/CARGO:	<u>COORDINADOR CISET</u>
FIRMA: 	FECHA: <u>23/02/16</u>

Mediante la presente, nos dirigimos a usted con la finalidad de que se realice una evaluación de los instrumentos de recolección de datos, diseñados con el propósito de obtener información para dar respuesta al objetivo específico número uno, en el estudio documental y de campo del Trabajo de Grado que lleva por título: **ANÁLISIS DEL COMPORTAMIENTO DE LOS CRÉDITOS COMERCIALES DE PROVEEDORES PARA PYMES DEL SECTOR FERRETERO BAJO UN CONTEXTO INFLACIONARIO. CASO DE ESTUDIO: FERRETERÍA "FERRO MATERIALES LA GRANJA C.A." PERIODO 2012 - 2014**

Para optar por el título de: **Economista.**

CUADRO DE VALIDACIÓN DE INSTRUMENTO DE RECOLECCIÓN DE DATOS: GUÍA DE ENTREVISTAS

Marcar con una tilde la calificación cualitativa de los siguientes ítems, según la pertinencia, redacción y escala.

ÍTEM	EN PERTINENCIA					EN REDACCIÓN					ESCALA EN GENERAL					OBSERVACIÓN
	E	B	R	D	M	E	B	R	D	M	E	B	R	D	M	
Pregunta N° 1	✓					✓					✓					
Pregunta N° 2	✓					✓					✓					
Pregunta N° 3	✓					✓					✓					
Pregunta N° 4	✓					✓					✓					
Pregunta N° 5	✓					✓					✓					
Pregunta N° 6	✓					✓					✓					
Pregunta N° 7	✓						✓					✓				
Pregunta N° 8	✓					✓						✓				

Elaborado por: Lucumi, D.; De Silva A. (2015)

Leyenda:

(E): Excelente; (B): Bueno; (R): Regular; (D): Deficiente y (M) Malo

CUADRO DE VALIDACIÓN DE INSTRUMENTO DE RECOLECCIÓN DE DATOS: CUESTIONARIO

Marcar con una tilde la calificación cualitativa de los siguientes ítems, según la pertinencia, redacción y escala.

ÍTEM	EN PERTINENCIA					EN REDACCIÓN					ESCALA EN GENERAL					OBSERVACIÓN
	E	B	R	D	M	E	B	R	D	M	E	B	R	D	M	
Pregunta N° 1	✓					✓					✓					
Pregunta N° 2	✓					✓					✓					
Pregunta N° 3	✓					✓					✓					
Pregunta N° 4	✓					✓					✓					
Pregunta N° 5	✓					✓					✓					
Pregunta N° 6	✓					✓					✓					

Elaborado por: Lucumi, D.; De Silva A. (2015)

Leyenda:

(E): Excelente; (B): Bueno; (R): Regular; (D): Deficiente y (M) Malo

JUICIO DEL EXPERTO

JUICIO DEL EXPERTO

En términos generales, ¿considera usted que los ítems se adapta al tipo de investigación?

Si ☒ No ☐

Observaciones

Firma del experto





UNIVERSIDAD DE CARABOBO
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y SOCIALES
ESCUELA DE ECONOMÍA
DEPARTAMENTO DE MICROECONOMÍA APLICADA



**SOLICITUD DE VALIDACIÓN DE INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN
DE DATOS**

EXPERTO DE CONTENIDO

NOMBRE Y APELLIDO: Jesús Useche
CÉDULA DE IDENTIDAD: 16845066
INSTITUCIÓN DONDE TRABAJA: UC
PROFESIÓN/CARGO: Profesor Cátedra Estadística
FIRMA: [Firma] FECHA: 24/02/16

Mediante la presente, nos dirigimos a usted con la finalidad de que se realice una evaluación de los instrumentos de recolección de datos, diseñados con el propósito de obtener información para dar respuesta al objetivo específico número uno, en el estudio documental y de campo del Trabajo de Grado que lleva por título: **ANÁLISIS DEL COMPORTAMIENTO DE LOS CRÉDITOS COMERCIALES DE PROVEEDORES PARA PYMES DEL SECTOR FERRETERO BAJO UN CONTEXTO INFLACIONARIO. CASO DE ESTUDIO: FERRETERÍA "FERRO MATERIALES LA GRANJA C.A." PERIODO 2012 - 2014**

Para optar por el título de: **Economista.**

CUADRO DE VALIDACIÓN DE INSTRUMENTO DE RECOLECCIÓN DE DATOS: GUÍA DE ENTREVISTAS

Marcar con una tilde la calificación cualitativa de los siguientes ítems, según la pertinencia, redacción y escala.

ÍTEMS	EN PERTINENCIA					EN REDACCIÓN					ESCALA EN GENERAL					OBSERVACIÓN
	E	B	R	D	M	E	B	R	D	M	E	B	R	D	M	
Pregunta N° 1	/					/					/					
Pregunta N° 2	/					/					/					
Pregunta N° 3	/					/					/					
Pregunta N° 4	/					/					/					
Pregunta N° 5	/					/					/					
Pregunta N° 6	/					/					/					
Pregunta N° 7	/					/					/					
Pregunta N° 8	/					/					/					

Elaborado por: Lucumi, D.; Da Silva A. (2015)

Leyenda:

(E): Excelente; (B): Bueno; (R): Regular; (D): Deficiente y (M) Malo

CUADRO DE VALIDACIÓN DE INSTRUMENTO DE RECOLECCIÓN DE DATOS: CUESTIONARIO

Marcar con una tilde la calificación cualitativa de los siguientes ítems, según la pertinencia, redacción y escala.

ÍTEMS	EN PERTINENCIA					EN REDACCIÓN					ESCALA EN GENERAL					OBSERVACIÓN
	E	B	R	D	M	E	B	R	D	M	E	B	R	D	M	
Pregunta N° 1	/					/					/					
Pregunta N° 2	/					/					/					
Pregunta N° 3	/					/					/					
Pregunta N° 4	/					/					/					
Pregunta N° 5	/					/					/					
Pregunta N° 6	/					/					/					

Elaborado por: Lucumi, D.; Da Silva A. (2015)

Leyenda:

(E): Excelente; (B): Bueno; (R): Regular; (D): Deficiente y (M) Malo

JUICIO DEL EXPERTO

JUICIO DEL EXPERTO

En términos generales, ¿considera usted que los ítems se adapta al tipo de investigación?

Si ☒ No ☐

Observaciones

Firma del experto





UNIVERSIDAD DE CARABOBO
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y SOCIALES
ESCUELA DE ECONOMÍA
DEPARTAMENTO DE MICROECONOMÍA APLICADA



**SOLICITUD DE VALIDACIÓN DE INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN
DE DATOS**

EXPERTO ESTADISTICO	
NOMBRE Y APELLIDO:	<u>RICHARDS VELASCO</u>
CÉDULA DE IDENTIDAD:	<u>V-11368236</u>
INSTITUCIÓN DONDE TRABAJA:	<u>UG. FACES</u>
PROFESIÓN/CARGO:	<u>DOCENTE</u>
FIRMA: <u>[Firma]</u>	FECHA: <u>25-02-2016</u>

Mediante la presente, nos dirigimos a usted con la finalidad de que se realice una evaluación de los instrumentos de recolección de datos, diseñados con el propósito de obtener información para dar respuesta al objetivo específico número uno, en el estudio documental y de campo del Trabajo de Grado que lleva por título: **ANÁLISIS DEL COMPORTAMIENTO DE LOS CRÉDITOS COMERCIALES DE PROVEEDORES PARA PYMES DEL SECTOR FERRETERO BAJO UN CONTEXTO INFLACIONARIO. CASO DE ESTUDIO: FERRETERÍA "FERRO MATERIALES LA GRANJA C.A." PERIODO 2012 – 2014.**

Para optar por el título de: **Economista.**

CUADRO DE VALIDACIÓN DE INSTRUMENTO DE RECOLECCIÓN DE DATOS: GUÍA DE ENTREVISTAS

Marcar con una tilde la calificación cualitativa de los siguientes ítems, según la pertinencia, redacción y escala.

ÍTEMS	EN PERTINENCIA					EN REDACCIÓN					ESCALA					OBSERVACIÓN
	E	B	R	D	M	E	B	R	D	M	E	B	R	D	M	
Pregunta N° 1	/					/					/					
Pregunta N° 2	/	/				/	/				/	/				
Pregunta N° 3	/					/	/				/	/				
Pregunta N° 4	/					/					/					
Pregunta N° 5	/	/				/	/				/	/				
Pregunta N° 6	/	/				/	/				/	/				
Pregunta N° 7	/	/	/			/	/	/			/	/	/			
Pregunta N° 8	/	/	/			/	/	/			/	/	/			

Elaborado por: Lucumi, D.; Da Silva A. (2015)

Leyenda:

(E): Excelente; (B): Bueno; (R): Regular; (D): Deficiente y (M) Malo

CUADRO DE VALIDACIÓN DE INSTRUMENTO DE RECOLECCIÓN DE DATOS: CUESTIONARIO

Marcar con una tilde la calificación cualitativa de los siguientes ítems, según la pertinencia, redacción y escala.

ÍTEMS	EN PERTINENCIA					EN REDACCIÓN					ESCALA					OBSERVACIÓN
	E	B	R	D	M	E	B	R	D	M	E	B	R	D	M	
Pregunta N° 1	/					/					/					
Pregunta N° 2	/	/				/	/				/	/				
Pregunta N° 3	/					/	/				/	/				
Pregunta N° 4	/					/					/					
Pregunta N° 5	/	/				/	/				/	/				
Pregunta N° 6	/	/				/	/				/	/				

Elaborado por: Lucumi, D.; Da Silva A. (2015)

Leyenda:

(E): Excelente; (B): Bueno; (R): Regular; (D): Deficiente y (M) Malo

JUICIO DEL EXPERTO

En términos generales, ¿considera usted que los ítems se adapta al tipo de investigación?

Sí ☒ No ☐

Observaciones

Se deben mejorar redacción en ítems: 3, 6, 7 y
8 (parte cuestionario). Reducir puntuación y escala en
los ítems 7 y 8 de Entrevistas.

Firma del experto



DIRECCION FISCAL: AV. PPA. DE PARATURAL OC CALLE 1
LOCAL PRACELASS GALPON NRO 1 ZONA INDUSTRIAL
LOS GUAYOS VIA PARATURAL EDO. CARABOBO.
Tel: (0248) 873030 - 873034 - 873036
e-mail: info@disfeval.com

DISFEVAL
distribuidora de ferreteria valencia, c.a.
RIF: J-2111280-3

NOMBRE Y APELLIDO O RAZON SOCIAL: **FERRO MATERIALES LA BOMBA, C.A.**
DIRECCION FISCAL: **CALLE BOLIVAR LOCAL NRO 7 URB**
GRUPO EDIFICIOS TORRETO EDO-CA
NRO00
RIF: J-29532777-3

NOTA DE CREDITO: **143489**
00026312

FECHA EMISION
18/10/2013

Nº DE CONTROL:

00-0226312

COD. CLIENTE:	01063	VENDEDOR:	42	REFERENCIA	0018	CONO. PAGO:	CONTIGO	TRANSP.:	
CODIGO	CANTIDAD	DESCRIPCION			% ALICUOTA	PRECIO UNITARIO	% DEDU.	TOTAL B.	
1	1.00	Des. 17.00 % Pronto Pago Fe-0018/988			17.000	1.250.44		1.250.44	
							SUB-TOTAL	1.250.44	
							TOTAL EXENTO	0.00	
							DESCUENTO	0.00	
							IVA	0.00	
							TOTAL PAGAR	1.250.44	
OBSERVACIONES: Fe-0018/988 26/06/2003 020,91									
RECIBI CONFORME					FIRMA Y SELLO				

OBSERVACIONES: Fe-0018/988 28/09/2013 0240.91

RECIBI CONFORME

FIRMA Y SELLO

RECIBI Y PAGO: 18/10/2013 14:34:89
Firma y Sello: [Firma] [Sello]
FECHA: 18-10-2013 HORA: 14:34:89 RIF: J-29532777-3

ORIGINAL - CLIENTE



DISTRIBUIDORA SILLAS CALIFORMA, C.A.
MAJOR DE GUAYCILLA
R.F. J - 90194479-6

Distribuidora Sillas Califorma, C.A.

Capital Suscrito Registrado Bs. 1.000.000,00 R.F.J-00194479-6
Dirección Fiscal y Comercial: Av. Michellena c/c calle Norte Sur Nº 91-50
Zona Industrial Municipal Norte, Valencia Edo. Carabobo
Móvil: 0241 - 8099800 - Fax: 0241 - 8339870 - 8399871

FACTURA N°: A- 1073378

FECHA CREACION: 12-07-2013
FECHA VENCIMIENTO: 06-08-2013
Nº PEDIDO: N01313
CONDICION DE PAGO: CREDITO

PERROMATERIALES LA GRANJA C.A.

RIF: J298327773

CODIGO: 38 89 845 CV

617/ 11

TLP: 041 - 44823774

TOTUTITO-ESTADO CARABOBO

Dirección: CALLE CALLE BOLIVAR NRO 7 URB SANTA EUGENIAS

DIRECCION KM: CALLE CALLE BOLIVAR NRO 7 URB SANTA EUGENIAS

REPRESENTANTE DE VENTAS: 110 VICTOR ARMIJO

TLP: 04344398344

CARABOBO EDO

V: 6805019

CODIGO	DESCRIPCION	RELACION	TIPO UNIDAD	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	IMPORTE BRUTO	DESCUENTO %	IMPORTE NETO
3 859 014	JRO PINTAR SPS RMA KIT012 KIT012 118		12 PNO	1,00	908,82	908,82		908,82
3 835 048	CINTA ADHES TRAN 480X35M SBT10_4835 36		16 CJA	1,00	848,44	848,44		848,44
3 855 100	TOMO ALBAÑIL 8/20MM NEGRO TOM0101 55		1 PBA	10,00	36,00	360,00		360,00
3 030 102	TOMA 270 DOBLE POLAR NEGRO TOM-01		20 CJA	1,00	468,23	468,23		468,23
3 040 105	LENTE SEGURIDAD PLASTICO ANT002 30		1 PBA	12,00	18,00	216,00		216,00
3 030 106	LENTE M/USO TRANSP. 215 0184-226225 49		3 PBA	12,00	22,25	267,00		267,00
2 230 120	ABROCHERA BLANCA 50MM 1,817 GL-4562		3 CJA	1,00	1.044,27	1.044,27		1.044,27
4 035 259	SACUETERO ROMBO 10545678		4 CJA	1,00	159,40	159,40		159,40
3 040 140	ROLL NYLON M/C 0.80MM 103M NYL201 90		18 CJA	1,00	608,55	608,55		608,55
3 040 142	ROLL NYLON M/C 0.90 MM100M NYL207 84		18 CJA	1,00	685,04	685,04		685,04
3 040 144	ROLL NYLON M/C 1MM 100 MDS NYL208 120		18 CJA	1,00	833,56	833,56		833,56

EL DCTO POR DEDUCCION PAGO REFLECTADO EN FACTURA REPRESENTA UN 14,50 + ,00 DE RESERVA PARA HASTA 27-07-2013 PAGO POSTERIOR GENERARA SUER DE DEDUCCION

OBSERVACIONES DEL CLIENTE SOBRE LA RECEPCION (REQUERIDO)

NRO REMISIONES

11

NRO BULTOS

15

Por su seguridad emitir solo cheques a nombre de Distribuidora Sillas Califorma, C.A.

TOTAL BASE	6.170,59
DESCUENTO x PREPAGO PAGO	950,74
BASE IMPONIBLE	5.219,85
IVA 12,00 %	626,34
TOTAL A PAGAR DE.	5.843,19

FORMA LIBRE
Nº DE CONTROL:

00-2107313

RECIBO CONFORME:

FIRMA Y
SELLO

FECHA

HORA

DES + IVA PRE-PAGO, IVA HASTA 21 DIAS, EN HASTA 33 DIAS, SO HASTA 45 DIAS

DETALLE ANEXOS A PARTIR DE 1 A 10 DIAS DE ENTREGA Y PAGO



Febeca, C.A.

Capital Suscrito Pagado Bs. 1.184.295,00 RIF: J-00833893-7
Fundo La Unión, Parcela L-13, L19, Manizales San Diego, Edo. Carabobo
Móvil: 041-8887280 - Fax: 0547120

FACTURA N°: A-03162810

FECHA EMISION: 18-03-2013
FECHA VENCIMIENTO: 13-04-2013
N° PEDIDO: N03035AA
CONDICION DE PAGO: CREDITO

Código: 28 CI 936 RLE: J286327773 TLF: 424 - 4378602 Localidad: TOCUYITO, CARABOBO

Nombre: FERRO MATERIALES LA GRANJA, C.A.

Dirección: CALLE BOLIVAR N°1 URB SANTA MARIEGAS TOCUYITO
DESPEFACHAR BY: DIAGONAL AL PUENTE DE TOCUYITO

REPRESENTANTE DE VENTAS: 137 OSCAR HERDE

TELP: 04141755929

V- 6818421 VALENCIA-FORANEA-COJEDOS SLT/40

CODIGO	DESCRIPCION	BULTO	TIPO UNIDAD	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	IMPORTE BRUTO	DESCUENTO %	IMPORTE NETO
6 031 040	CILIND 60 MM T/PUNA OTN ALA08	2-	1 PEA	6,00	132,72	796,32		796,32
6 028 961	ARMADILLA RECT 110V GATON ALA10	2-	1 PEA	8,00	230,77	692,31		692,31
6 031 020	CERRAD BOUT 35 MM GATON ALA0035	2-	1 PEA	8,00	266,66	1.533,96		1.533,96
6 031 003	CERRAD C/P DIBUCHA RECT 067CF	1-	1 PEA	8,00	204,11	1.224,88		1.224,88
6 031 001	CERRAD C/P DIBUCHA GTR ALA05CF	1-	1 PEA	8,00	257,44	1.544,64		1.544,64

* EN CASO DE NO REALIZARSE EL PAGO EN EL TIEMPO BRUICIADO PARA EL DESCUENTO, EL CLIENTE AUTORIZA A ELABORAR UNA HOJA DE DEBITO POR EL MONTO DEL MISMO
* LA ENTREGA DEL PEDIDO SE HARA EFECTIVA A LA ENTREGA DE TRANSPORTE EN LA CIUDAD DE VALENCIA DENTRO DE LOS DOS (02) DIAS SIGUIENTES A LA EMISION DE LA FACTURA
* EL PLAZO ESTABLECIDO PARA EL VENCIMIENTO DE LA FACTURA AMPARA CUALQUIER RETRASO QUE PUEDA PRESENTAR EL DESPACHO

DEMANDAS DEL CLIENTE SOBRE LA RECEPCION (REQUERIDO):

NRO RECLAMOS

5

NRO BULTOS

2

Por su seguridad emitir solo cheques a nombre de: Febeca, C.A.

SUB-TOTAL OPERACION	5.791,89
+ DESCUOTO x TIEMPO PAGO	679,18
SUB-TOTAL	6.212,70
MONTO DESCUOTADO	
BASE IMPONIBLE	5.212,70
IVA 12,00 %	625,52
TOTAL A PAGAR BS.	5.838,22

CINCO MIL OCHOCIENTOS TREINTA Y OCHO CON CERO

RECIBO CONFORME:

FIRMA Y
SELLO

FECHA

HORA

FORMA LIBRE
N° DE CONTROL:

00-5038010

195 HASTA 23 DIAS 8% HASTA 33 DIAS 6% HASTA 45 DIAS

DESCUOTOS APLICAN A PARTIR DE FECHA DE EMISION DE FACTURA

INVERSIONES C.G.A., C.A.

1ra. Torre, El Sarnán con Calle El Carmen - Local 1
Los Dos Cerros - Caracas 1060 - Telfs.: (0212) 232.27.92
234.00.14 - 714.99.34 - 715.20.61 @inversionesCGA

FACTURA N°
281901

RFP: J-00000421-8

FORMALIBRE
N° DE CONTROL 00-357660

Cliente: F0001835 FERRO MATERIALES LA GRANJA, C.A.
R.I.F. J-29532777-3 Sucesor: *tocuyto*
Teléfonos 0241-8940254
Dirección: CALLE BOLIVAR N° 7 URB. SANTA EDUVIGES
TOCUYITO VALENCIA

Fecha: 24-02-2014
Vencimiento: 03-03-2014
Condiciones de Pago: Crédito 7 Días
Pedido: 287434 Zona: 1101

Cantidad	Referencia	Descripción	Procto	Octo	Total
12 UNI	28001	VALVULA DE BOLA CROM. UN. 1/2" BRUFER	123,87	0%	1.487,64
6 UNI	03012	MARTILLO MMAD. 21mm MOD 203111-2 BRUFER	175,14	0%	1.050,84
25 UNI	NPL-07	NIPLE 1/2" X 4"	25,43	0%	635,75
12 UNI	NPL-05	NIPLE 1/2" X 3"	20,89	0%	250,68
10 UNI	NPL-09	NIPLE 1/2" X 5"	42,23	0%	422,30
10 UNI	NPL-11	NIPLE 1/2" X 5"	59,04	0%	590,40
10 UNI	NPL-23	NIPLE 3/4" X 2"	20,89	0%	208,90
12 UNI	NPL-27	NIPLE 3/4" X 4"	35,79	0%	441,48
10 UNI	NPL-29	NIPLE 3/4" X 5"	54,50	0%	545,00
10 UNI	NPL-31	NIPLE 3/4" X 5"	23,62	0%	236,20
5 UNI	NPL-47	NIPLE 1" X 4"	55,40	0%	277,00
5 UNI	NPL-49	NIPLE 1" X 5"	81,74	0%	408,70
24 UNI	H-204	CEMENTO DE CONTACTO 200 1/4 GALON	170,86	0%	4.103,52
36 UNI	VC-001	SOLDADURA LIQ. PVP V.C. 1/32 VINCEM	63,53	0%	2.287,08
50 UNI	04CAS010	CODO PVC ASTM 90 x 1"	12,41	0%	620,50
100 UNI	04ADMAS10	ADAPTADOR PVC ASTM MACHO 1"	7,50	0%	750,00
50 UNI	04TEAS034	TEE PVC ASTM 3/4"	12,10	0%	605,00
10 UNI	UUP112	UNION UNIVERSAL PVC LISA 1/2"	44,51	0%	445,10
12 UNI	255506-7	CUCHARA DE ALBAÑIL P/ CUADRADA 7" BRUFER	79,38	0%	952,56
12 UNI	255506-8	CUCHARA DE ALBAÑIL P/ CUADRADA 8" BRUFER	81,66	0%	979,92
12 UNI	25523	CUCHARA ALBAÑIL P/ BICUADRADA 7" BRUFER	76,22	0%	914,64
12 UNI	25524	CUCHARA ALBAÑIL P/ BICUADRADA 8" BRUFER	77,75	0%	933,00
5 UNI	209195-00	CANDADO LAMINADO 50MM BRUFER	263,56	0%	1.317,80
2 UNI	CG90-07	CODO GALV 90 X 2"	237,05	0%	474,10
2 UNI	CG90-04	CODO GALV 90 X 1 1/2"	173,57	0%	347,14
2 UNI	CG90-06	CODO GALV 90 X 1 1/4"	147,61	0%	295,22
1 UNI	CG301-3	TAPA GALV. HEMBRA 1"	39,78	0%	39,78
3 UNI	CG92-02	CODO CACHIMBO GALV. 3/4"	57,02	0%	171,06
3 UNI	CG92-03	CODO CACHIMBO GALV. 1"	71,93	0%	215,79
3 ROL	ME-123	MECATE POLIPROPILENO 10 mm 3/8"	945,33	0%	2.835,99

Bultos: 20 NETO

ESTIMADO CLIENTE: UD. DISPONE DE 3 DÍAS PARA NOTIFICAR MERCANCÍA FALTANTE

*** NO SE ACEPTAN PAGOS EN EFECTIVO ***

Recibí Conforme:

(Firma y sello)

Pagos en cheque a nombre de: INVERSIONES C.G.A., C.A. y llevar la leyenda: NO ENDOSABLE o depositar en: 0134 0371 61 3713001847 del B. Bancario, 0102 0106 39 0000025470 del B. de Venezuela, 0174 0123 81 1234006078 del B. Banplus, 0168 0036 69 0100107240 del B. Provincial. Para todo efecto legal se escoge como único domicilio la ciudad de Caracas.

EN CASO DE CHEQUE DEVUELTO, DISPONE DE 7 DÍAS PARA CANCELAR EL CHEQUE
SI EXCEDE ESTE TIEMPO, PERDERÁ EL DESCUENTO POR PROMPTO PAGO APLICADO A LA FACTURA PAGADA

ESTE DOCUMENTO VA EN TACHADURA NI DIBUJOS

SIN DESPACHO A CREDITO FISCAL

Impreso por: STYLE GRAPHIC, C.A. - 5ta. Av. con 2da. Transv., Local N° 50-A, Urb. Montecristo - Telf.: (0212) 257.03.25 - RFP: J-00249334-8
Región Capital - Provisión de SENIAT/01/00097 de 15/03/2008 - Control desde el N° 00-320001 hasta el N° 00-380000 - Fecha 02/07/2013

RIF. J-31445702-0

Valencia 10/6/03 RDA

TOTAL A PAGAR Bs.

COPIA SIN DERSCHÒ A CREDITO FISCAL

FERRO MATERIALES LA GRANJA, C.A.
BALANCE GENERAL
AL 31 DE DICIEMBRE DE 2012
RE-EXPRESADO EN BOLIVARES

ACTIVO	
CAJA Y BANCO	14.683,42
CUENTAS POR COBRAR A CLIENTES	76.869,05
INVENTARIO DE MERCANCIA	180.452,13
I.V.A. CREDITO FISCAL	15.740,32
TOTAL CIRCULANTE	287.744,92
PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPOS	
MOBILIARIO Y EQUIPOS	32.740,71
DEPRECIACIÓN ACUMULA (MENOS)	21.828,57
TOTAL PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO	10.912,14
TOTAL ACTIVO	298.657,06
PASIVO	
I.V.A. DEBITO FISCAL	17.324,08
I.S.L.R. POR PAGAR	5.437,50
CUENTAS POR PAGAR A PROVEEDORES	109.003,15
CUENTAS POR PAGAR VARIAS	1.700,00
TOTAL PASIVO	133.464,73
CAPITAL	
CAPITAL SOCIAL	70.000,00
RESERVA LEGAL	3.980,01
SUPERAVIT ACUMULADO	79.201,32
REVALORIZACIÓN PATRIMONIO	12.011,00
TOTAL CAPITAL	165.192,33
TOTAL PASIVO Y CAPITAL	298.657,06

FERRO MATERIALES LA GRANJA, C.A.
ESTADO DE GANANCIAS Y PÉRDIDAS
DEL: 01-01-2012 AL: 31-12-2012

INGRESOS POR VENTAS BS		1.801,871,06
COSTOS DE VENTAS		
INVENTARIO INICIAL	172.381,17	
COMPRAS	1.200.315,50	
MERCANCIA DISPONIBLE	1.372.696,67	
INVENTARIO FINAL (MENOS)	180.452,13	
TOTAL COSTOS DE VENTAS		<u>1.192.244,54</u>
RENTA BRUTA		609.626,52
GASTOS GENERALES		
SUELDOS	44.600,50	
DEPRECIACIÓN	4.000,00	
OTROS GASTOS	501.225,00	
TOTAL GASTOS GENERALES		<u>549.825,50</u>
GANANCIA EN OPERACIONES		59.801,02
GANANCIA (PERDIDA) EN AJUSTE POR INFLACIÓN (MENOS)		<u>1.017,60</u>
RENTA NETA GRAVABLE		58.783,42
I.S.L.R (MENOS)		<u>5.437,50</u>
UTILIDAD DESPUÉS DE I.S.L.R.		53.345,92
RESERVA LEGAL (MENOS)		<u>2.010,18</u>
SUPERAVIT (DEFICIT) DEL EJERCICIO 2012		51.335,74
SUPERAVIT (DEFICIT) ACUMULADO 2011		<u>27.865,55</u>
SUPERAVIT (DEFICIT) ACUMULADO 2012		<u><u>79.201,32</u></u>

FERRO MATERIALES LA GRANJA, C.A.
BALANCE GENERAL
AL 31 DE DICIEMBRE DE 2013
RE-EXPRESADO EN BOLIVARES

ACTIVO		
CAJA Y BANCO	12.160,23	
CUENTAS POR COBRAR A CLIENTES	177.872,76	
INVENTARIO DE MERCANCIA	173.629,16	
I.V.A. CREDITO FISCAL	21.601,21	
TOTAL CIRCULANTE		385.263,36
PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPOS		
MOBILIARIO Y EQUIPOS	32.740,71	
DEPRECIACIÓN ACUMULA (MENOS)	26.192,90	
TOTAL PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO		6.547,81
TOTAL ACTIVO		391.811,17
PASIVO		
I.V.A. DEBITO FISCAL	16.018,10	
I.S.L.R. POR PAGAR	3.907,24	
CUENTAS POR PAGAR A PROVEEDORES	172.101,48	
CUENTAS POR PAGAR VARIAS	2.401,10	
TOTAL PASIVO		194.427,92
CAPITAL		
CAPITAL SOCIAL	70.000,00	
RESERVA LEGAL	4.003,70	
SUPERAVIT ACUMULADO	110.872,47	
REVALORIZACIÓN PATRIMONIO	12.507,08	
TOTAL CAPITAL		197.383,25
TOTAL PASIVO Y CAPITAL		391.811,17

FERRO MATERIALES LA GRANJA, C.A.
ESTADO DE GANANCIAS Y PÉRDIDAS
DEL: 01-01-2013 AL: 31-12-2013

INGRESOS POR VENTAS BS		1.712.900,35
COSTOS DE VENTAS		
INVENTARIO INICIAL	180.452,17	
COMPRAS	990.500,70	
MERCANCIA DISPONIBLE	1.170.952,87	
INVENTARIO FINAL (MENOS)	173.629,16	
TOTAL COSTOS DE VENTAS		997.323,71
RENTA BRUTA		715.576,64
GASTOS GENERALES		
SUELDOS	51.320,15	
DEPRECIACIÓN	4.000,00	
OTROS GASTOS	610.500,10	
TOTAL GASTOS GENERALES		665.820,25
GANANCIA EN OPERACIONES		46.756,39
GANANCIA (PERDIDA) EN AJUSTE POR INFLAC (MENOS)		3.162,50
RENTA NETA GRAVABLE		43.593,89
I.S.L.R (MENOS)		3.907,24
UTILIDAD DESPUÉS DE I.S.L.R.		39.686,65
RESERVA LEGAL (MENOS)		3.015,50
SUPERAVIT (DEFICIT) DEL EJERCICIO 2013		31.671,15
SUPERAVIT (DEFICIT) ACUMULADO 2012		79.201,32
SUPERAVIT (DEFICIT) ACUMULADO 2013		110.872,47

FERRO MATERIALES LA GRANJA, C.A.
BALANCE GENERAL
AL 31 DE DICIEMBRE DE 2014
RE-EXPRESADO EN BOLÍVARES

ACTIVO	
CAJA Y BANCO	11.742,63
CUENTAS POR COBRAR A CLIENTES	174.465,46
INVENTARIO DE MERCANCIA	151.226,21
I.V.A. CREDITO FISCAL	10.340,27
TOTAL CIRCULANTE	347.774,57
PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPOS	
MOBILIARIO Y EQUIPOS	75.166,37
DEPRECIACIÓN ACUMULA (MENOS)	30.560,63
TOTAL PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO	44.605,74
TOTAL ACTIVO	392.381,10
PASIVO	
I.V.A. DEBITO FISCAL	15.328,71
I.S.L.R. POR PAGAR	9.915,30
CUENTAS POR PAGAR A PROVEEDORES	170.327,05
CUENTAS POR PAGAR VARIAS	1.880,00
TOTAL PASIVO	191.151,05
CAPITAL	
CAPITAL SOCIAL	70.000,00
RESERVA LEGAL	4.050,80
SUPERAVIT ACUMULADO	114.579,25
REVALORIZACIÓN PATRIMONIO	11.800,00
TOTAL CAPITAL	290.430,05
TOTAL PASIVO Y CAPITAL	392.381,10

FERRO MATERIALES LA GRANJA, C.A.
ESTADO DE GANANCIAS Y PÉRDIDAS
DEL: 01-01-2014 AL: 31-12-2014

INGRESOS POR VENTAS BS		1.108.350,30
COSTOS DE VENTAS		
INVENTARIO INICIAL	173.629,16	
COMPRAS	803.100,00	
MERCANCIA DISPONÍBLE	976.729,16	
INVENTARIO FINAL (MENOS)	151.226,21	
TOTAL COSTOS DE VENTAS		825.502,95
RENTA BRUTA		282.847,35
GASTOS GENERALES		
SUELDOS	83.291,10	
DEPRECIACIÓN	4.000,00	
OTROS GASTOS	170.500,00	
TOTAL GASTOS GENERALES		257.791,10
GANANCIA EN OPERACIONES		25.056,25
GANANCIA (PERDIDA) EN AJUSTE POR INFLACIÓN (MENOS)		6.084,17
RENTA NETA GRAYABLE		18.972,08
I.S.L.R (MENOS)		3.615,30
UTILIDAD DESPUÉS DE I.S.L.R.		15.356,78
RESERVA LEGAL (MENOS)		11.650,00
SUPERAVIT (DEFICIT) DEL EJERCICIO 2014		3.706,78
SUPERAVIT (DEFICIT) ACUMULADO 2013		110.872,47
SUPERAVIT (DEFICIT) ACUMULADO 2014		114.579,25

INDICADOR ESTANDAR DEL SECTOR FERRETERO PYMES ESTADO CARBOBO-VENEZUELA

PARA EL AÑO 2014

[illegible]

MARGEN DE UTILIDAD BRUTA (%)	34,8	43,1	49	38	21,8	43	20,3	38,42	28,1	40	36,05
RENDIMIENTO CAPITAL (%)	11,7	10,8	12,8	9,2	5,2	7,1	9,7	7,83	9,92	7,8	9,02
RENDIMIENTO ACTIVO (%)	8,2	9,3	7,2	6,3	4,7	10,3	5,29	6,20	7,82	3,5	6,88
RENDIMIENTO EN VENTAS (%)	5,6	8,93	9,1	7,6	6,17	10,5	6,94	9,72	4,02	5,7	7,43
PREDICTOR DE QUIEBRA	10,3	12,6	8,7	9,4	7,13	8,34	6,8	6,2	7,4	6,9	8,37

Elaborado por: Da Silva A. y Lucumi D. (2016)