

**ESTRATEGIAS PARA EL CONTROL DEL  
APALANCAMIENTO OPERATIVO A TRAVÉS DE  
LA ADMINISTRACIÓN DE LOS INVENTARIOS EN  
LAS EMPRESAS DE COMERCIALIZACIÓN DE  
PRODUCTOS QUÍMICOS DE LA ZONA  
INDUSTRIAL CORINSA, ESTADO ARAGUA**



UNIVERSIDAD DE CARABOBO  
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y SOCIALES  
ÁREA DE ESTUDIOS PARA GRADUADOS  
MAESTRIA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS  
MENCIÓN FINANZAS  
CAMPUS LA MORITA



**ESTRATEGIAS PARA EL CONTROL DEL APALANCAMIENTO  
OPERATIVO A TRAVÉS DE LA ADMINISTRACIÓN DE LOS  
INVENTARIOS EN LAS EMPRESAS DE COMERCIALIZACIÓN DE  
PRODUCTOS QUÍMICOS DE LA ZONA INDUSTRIAL CORINSA, ESTADO  
ARAGUA**

Autora:  
Lcda. Sánchez, Durgally

La Morita, Enero de 2014



UNIVERSIDAD DE CARABOBO  
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y SOCIALES  
ÁREA DE ESTUDIOS PARA GRADUADOS  
MAESTRIA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS  
MENCIÓN FINANZAS  
CAMPUS LA MORITA



CONSTANCIA DE ACEPTACIÓN

**ESTRATEGIAS PARA EL CONTROL DEL APALANCAMIENTO  
OPERATIVO A TRAVÉS DE LA ADMINISTRACIÓN DE LOS  
INVENTARIOS EN LAS EMPRESAS DE COMERCIALIZACIÓN DE  
PRODUCTOS QUÍMICOS DE LA ZONA INDUSTRIAL CORINSA, ESTADO  
ARAGUA**

Tutor:  
Juan Vicente Zerpa

Aceptado en la Universidad de Carabobo  
Facultad de Ciencias económicas y Sociales  
Área de Estudios de Postgrado  
Maestría en Administración de Empresas  
Mención Finanzas  
Por: Juan Vicente Zerpa

C.I. 3.432.490

La Morita, Enero de 2014



UNIVERSIDAD DE CARABOBO  
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y SOCIALES  
ÁREA DE ESTUDIOS PARA GRADUADOS  
MAESTRIA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS  
MENCIÓN FINANZAS  
CAMPUS LA MORITA



CONSTANCIA DE ACEPTACIÓN

**ESTRATEGIAS PARA EL CONTROL DEL APALANCAMIENTO  
OPERATIVO A TRAVÉS DE LA ADMINISTRACIÓN DE LOS  
INVENTARIOS EN LAS EMPRESAS DE COMERCIALIZACIÓN DE  
PRODUCTOS QUÍMICOS DE LA ZONA INDUSTRIAL CORINSA, ESTADO  
ARAGUA**

Tutor:  
Berenice Blanco

Aceptado en la Universidad de Carabobo  
Facultad de Ciencias económicas y Sociales  
Área de Estudios de Postgrado  
Maestría en Administración de Empresas  
Mención Finanzas  
Por: Berenice Blanco

C.I. 4.368.061

La Morita, Enero de 2014

## **DEDICATORIA**

Al llegar al término de esta investigación y de mis estudios de Maestría en Administración de empresa mención Finanzas, quiero dedicar este logro al único merecedor de Gloria y quien ha depositado en mí el querer como el hacer JESUCRISTO, sin El esto y nada fuera sido posible.

## **AGRADECIMIENTOS**

Primeramente a Dios quien guía mis pasos y me ha permitido vivir para ver y recibir sus bendiciones.

A mis padres por siempre estar allí dispuestos apoyarme en todo cuanto sea necesario.

A mis demás familiares y amistades que son más que un hermano en tiempos de angustia.

A todos los docentes que de alguna manera estuvieron involucrados con esta investigación, en especial la Profesora Berenice Blanco y el Profesor Juan Vicente Zerpa.

A las empresas de la zona industrial de Corinsa, en especial Dalbert Internacional S.A. quienes abrieron sus puertas para proporcionar información valiosa.

## ÍNDICE GENERAL

	Pág.
DEDICATORIA.....	v
AGRADECIMIENTOS.....	vi
ÍNDICE GENERAL.....	vii
RESUMEN.....	x
INTRODUCCIÓN.....	1
CAPÍTULO I	
EL PROBLEMA	
Planteamiento del Problema.....	4
Objetivos de la Investigación.....	13
Objetivo General.....	13
Objetivos Específicos.....	14
Justificación de la Investigación.....	14
Alcance de la Investigación.....	17
CAPÍTULO II	
MARCO TEÓRICO	
Antecedentes de la empresa Dalbert Internacional S. A.....	18
Antecedentes de la Investigación.....	21
Bases Teóricas.....	27

Administración Financiera.....	28
Financiamiento.....	32
Apalancamiento.....	36
Capital de Trabajo.....	41
Inventarios.....	44

### CAPÍTULO III

#### MARCO METODOLÓGICO

Diseño, Tipo y Modalidad de la Investigación.....	51
Método de Investigación.....	53
Fases de la Investigación.....	55
Población y Muestra.....	56
Población.....	56
Muestra.....	57
Técnicas e Instrumentos de Recolección de Datos.....	57
Técnicas de Análisis de los Datos.....	58

### CAPÍTULO IV

#### ANÁLISIS Y PRESENTACIÓN DE LOS RESULTADOS

Análisis del Guión de Entrevista aplicado al Responsable de la Gestión Financiera de la empresa Dalbert Internacional, S. A.....	62
---	----



Análisis del Guión de Entrevista aplicado al Responsable de la Gestión Operativa de la empresa Dalbert Internacional, S. A.....	66
Análisis DOFA.....	71
Matriz DOFA del Apalancamiento Operativo de la empresa Dalbert Internacional, S. A.....	74
 <b>CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES</b>	
Conclusiones.....	77
Recomendaciones.....	79
 REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	 81
 ANEXOS.....	 84



UNIVERSIDAD DE CARABOBO  
AREA DE ESTUDIO DE POSTGRADO  
FACULTAD DE CIENCIA ECONOMICA Y SOCIALES  
PROGRAMA: MAGISTER EN ADMINISTRACIÓN MENCIÓN FINANZAS



**ESTRATEGIAS PARA EL CONTROL DEL APALANCAMIENTO  
OPERATIVO A TRAVÉS DE LA ADMINISTRACIÓN DE LOS  
INVENTARIOS EN LAS EMPRESAS DE COMERCIALIZACIÓN DE  
PRODUCTOS QUÍMICOS DE LA ZONA INDUSTRIAL CORINSA, ESTADO  
ARAGUA**

**AUTORA:**  
Sánchez Durgally  
**TUTOR:**  
Zerpa, Juan  
**AÑO 2014**

**RESUMEN**

La presente investigación, respondió al objetivo general de proponer estrategias para el control del apalancamiento operativo a través de la administración de los inventarios en las empresas de comercialización de productos químicos de la Zona Industrial Corinsa, Estado Aragua., con la finalidad de introducir procedimientos de administración de inventarios que se habían obviado en las empresas, desconociendo la repercusión positiva que los mismos tienen y sus beneficios frente a mantener un ciclo de dependencia al financiamiento externo, que si bien a corto plazo permiten la funcionalidad, ante efectos de las finanzas restringe la capacidad organizacional y mantiene fuentes de riesgos abiertas. Desde el punto de vista metodológico se caracteriza como un proyecto factible que partió de un trabajo de campo de tipo descriptivo, apoyado en la revisión documental, aplicándose dos guiones de entrevistas, uno para conocer el manejo operativo de los inventarios y otro para conocer la situación financiera con respecto a los costos relacionados con este importante activo. La autora concluye que, la empresa ha desaprovechado las alternativas internas y operativas para escalar en el mercado y prepararse para las épocas de picos comerciales e inflacionarios tanto para la compra como para la venta, ello a pesar de que los costos en su mayoría son fijos, destacando que el almacenamiento no representa un peso financiero que haga descartar al apalancamiento operativo como una estrategia financiera para enfrentar los reveses del mercado. Recomendándose algunas estrategias de inventarios que aprovechando las oportunidades y fortalezas les permite hacer del apalancamiento operativo una alternativa para reducir las debilidades.

Descriptor: administración financiera, apalancamiento operativo, inventarios, costos.

## INTRODUCCIÓN

La complejidad de los mercados económicos, financieros y empresariales en general potencia la importancia de una efectiva toma de decisiones y de administración financiera para todas las organizaciones sin importar su tamaño y naturaleza. En la actualidad mantener el equilibrio en las finanzas es la clave para disponer de capacidad para inyectar en la competitividad y obtención de ventajas que posicione y solidifique la operatividad frente al vertiginoso escenario comercial; reducir los costos e incrementar la rentabilidad es la meta.

En este sentido, los directores financieros deben combinar las estrategias de financiamiento, inversión y operaciones con medidas de control de riesgos, enfrentando los desafíos internos y externos manteniéndose en la dinámica cambiante del ambiente donde funcionan. Indiscutiblemente, la administración financiera está adquiriendo un enfoque cada vez más sistémico, debiéndose tomar decisiones de inventarios, mano de obra, compra de materiales y de todo elemento que corresponda al sistema de costos variables o fijos, bajo la premisa de mantener la competitividad manteniendo al límite las erogaciones que impacten la rentabilidad y la capacidad de la empresa para responder a eventos sorpresivos.

Visto de esta forma, entre los aspectos de especial cuidado en la administración financiera actual es el financiamiento, pues los ejecutivos deben ser proactivos al evaluar la situación financiera antes de acceder a alguna de estas opciones que por más atractivas que parezcan puedan colocar en riesgo la estabilidad del capital de la empresa, rayando en un apalancamiento financiero insostenible.

Si bien es cierto que el apalancamiento es una vía que favorece la adquisición de requerimientos para alimentar proyectos o apoyar las operaciones, su uso debe ser

saludable, considerándose que el apalancamiento operativo debe ser primario sobre todo en economías tan vulnerables e inflacionarias como la venezolana.

El apalancamiento operativo es la sustitución de costos variables por costos fijos que trae como consecuencia que a mayores niveles de producción, menor el costo por unidad. Se refiere a las herramientas que la empresa utiliza para producir y vender, esas "herramientas" son las maquinarias, las personas y la tecnología. No obstante, es un arma de dos filos ya que adiciona un riesgo adicional al del negocio, que de no ser manejado con conocimiento de causa y experiencia sobre una planeación bien realizada, puede conducir a resultados nefastos. Sin embargo, si se utiliza inteligentemente puede traer utilidades extraordinarias para los accionistas.

Ahora bien, considerando la inestabilidad económica en Venezuela, es prudente que las empresas en operaciones revisen sus posiciones financieras para fortalecer la base informativa para tomar decisiones en la materia y de acuerdo a los resultados consideren al apalancamiento operativo como una alternativa para controlar sus estructuras de costos y favorecer su competitividad, manteniendo su margen de rentabilidad, capacidad de inversión e índices de financiamiento regulados.

Es así como se enfoca a la empresa Dalbert Internacional, S. A., la cual ha alcanzado según su gerencia altos niveles de financiamiento externo y requiere explorar otras opciones que dinamicen su administración del riesgo y sustente su operatividad salvaguardando su operatividad, de allí que esta investigación ha enfocado a la administración de sus inventarios como una alternativa positiva empleable por dicha empresa, por lo que a partir de esta situación, la presente investigación se ha trazado como meta proponer estrategias para el control del apalancamiento operativo a través de la administración de los inventarios en las empresas de comercialización de productos químicos de la Zona Industrial Corinsa, Estado Aragua.

En función a lo anterior y dando cumplimiento a una serie de procedimientos metodológicos, el estudio ha quedado conformado por los siguientes capítulos:

Capítulo I. Contiene la apreciación de la realidad a través de la exposición metodológica de la inquietud investigativa, su formulación en interrogante, las acciones emprendidas (objetivos) y, finalmente, se reconfirma la importancia de abordar el estudio a través de la justificación.

Capítulo II. Ubica en el contexto teórico las variables, lo cual es posible a través de los antecedentes de la investigación y las bases teóricas explicativas acerca de la rentabilidad, costos, decisión de fijación de precios, riesgo financiero e Indicadores de gestión, entre otros.

Capítulo III. Hace referencia a la descripción de la organización de los pasos metodológicos ejecutados, exponiendo el tipo de investigación, el método y sus procedimientos, la población y muestra, las técnicas de recolección, análisis e interpretación de los datos bases tanto de fuentes primarias como secundarias.

Capítulo IV. Presenta los resultados del procesamiento de los datos recabados en el campo a través de las entrevistas, permitiendo la información revelativa del logro de los objetivos planteados; además contiene la matriz DOFA resultando de las observaciones sobre la administración del inventario y de donde se desprenden las estrategias que se sugieren desarrollar.

Finalmente se exponen las conclusiones y recomendaciones de la investigación, expresando las consideraciones finales basadas en la realidad encontrada; cerrándose con una lista contentiva de las referencias bibliográficas empleadas.

## **CAPÍTULO I**

### **EL PROBLEMA**

#### **Planteamiento del Problema**

El desarrollo de nuevas tecnologías fue el detonante del paradigma imperante conocido como globalización, expresado principalmente, en la intensificación de la comercialización entre países a través de la eliminación de las distancias existentes, ya que en las últimas 30 décadas las actividades comerciales han venido evolucionando dentro de un esquema global en el cual no existen fronteras ni limitaciones. Para Morales (2004):

La globalización trata acerca de oportunidades que nacen de la reorganización del gobierno, de la economía, y de la cultura alrededor del mundo; versa acerca de los desafíos que emergen de la pérdida de control sobre los flujos económicos y tecnológicos y escapan a los marcos reguladores; en resumen, la globalización consiste en tratar de resolver un sinnúmero de problemas relacionados tanto con una economía cada vez más libre de límites territoriales, como con una sociedad que demanda una mayor democratización a nivel nacional. (p. 237)

Esta homogenización de los mercados ha impulsado que sus fuerzas motoras se complejicen cada vez más, pues el intercambio social ha elevado el gusto y la preferencia de los consumidores, exigiendo cada vez más creatividad, innovación y mejoramiento continuo de los productos y servicios; obligando, por consiguiente, a las empresas a cambiar sus estilos y sistemas de procesos y formas de hacer las cosas; lo cual ha conllevado la perspectiva gerencial a la configuración de un enfoque de

gestión más moderno, apegado al esquema transformador que se ha hecho el factor común en la actualidad.

Así, se observa un escenario donde los cambios son constantes y por demás radicales, como producto de la meta de diferenciación que se han emplazado las empresas para poder capturar la preferencia de su mercado potencial. De allí, se aprecia que las diferentes entidades deben centrarse en la formación de una capacidad financiera cónsona a las metas transformadoras que se plantean, es decir deben financiar su competitividad.

Visto de esta forma, el mundo financiero es cada día más dinámico y exige que las empresas se adapten a los cambios inesperados que ocurren en los mercados globales, razón por la cual están dirigiendo sus esfuerzos hacia una mayor productividad para tomar ventaja sobre sus competidores, así como maximizar sus ganancias y minimizar sus costos, por ello, se hace imperativo la aplicación de nuevas técnicas gerenciales que influyan significativamente en la planeación, organización y rediseño de sus actividades para el fortalecimiento de sus operaciones comerciales.

En este sentido, el reto de la gerencia actual es mantener y perfeccionar su función con relación a la reducción de costos, a crecer sin descapitalizar la empresa, a responder eficientemente tanto en situaciones favorables para la organización como en situaciones desfavorables, a enfrentar el desafío que representa desenvolverse en un mundo globalizado. Por consiguiente, el gerente financiero de los nuevos tiempos debe cumplir con responsabilidad la tarea que le compete, afrontar las exigencias de los avances científicos y tecnológicos para dirigir su gestión hacia la excelencia y hacia la búsqueda del triunfo, en medio de mercados mundiales cada vez más competitivos, donde mantenerse como líder no es producto de la casualidad, sino de tomar decisiones acertadas.

Ahora bien, esta nueva concepción de las operaciones de las empresas basada en una eficiente administración financiera combinada con el descubrimiento de ventajas competitivas colocadas en el mercado de manera oportuna, ha sido aprovechada por algunas naciones, las cuales han conseguido adelantarse al resto, ubicándose como líderes potenciales en la precursión de la globalización, alcanzando, paralelamente, para sus países un desarrollo sólido y sostenible en el tiempo a través de la diversificación de los riesgos subyacentes.

Cabe destacar que debido a la rapidez de los cambios y los avances en materia económica, financiera, social y política, se desplegó una marcada diferencia entre países en el mismo orden de sectores antes mencionados, encontrándose los desarrollados y los no desarrollados, luchando estos últimos permanentemente para enfilarse en las demandas de la globalización, desde la corrección interna de sus debilidades que se profundizaron al despegar la modernización; coincidiendo con estas ideas, Morales (2004, 105), quien sostiene que: “La lucha por la competencia y la persecución de la ganancia saltan más que nunca a la vista como el verdadero motor de la economía; por lo tanto, la exclusión económica y la pobreza acompañan a la globalización”.

En este marco de ideas, se puede apreciar que la globalización ha tenido un gran énfasis en materia económica, representando un arma de doble filo, pues han alcanzado una verdadera calidad de vida aquellos países que se adecuan en tiempo real, pero en aquellos que debido a sus imposibilidades internas se apegan con tardía al continuo reinventar del ambiente supra existencial, han visto acumularse ciertas deficiencias, sobre todo en materia económica, impidiendo su ascensión integral, manteniendo, al mismo tiempo, relaciones de dependencia con los países potencias. Ejemplo de ello, son naciones como Brasil, Panamá, Chile, Venezuela, Colombia entre otros, los cuales se han visto limitados por concepciones políticas que dejaron un marcado rastro de imperfecciones e inestabilidad en las economías dando como



resultado desigualdad social, pobreza y desempleo, afectando la calidad de vida colectiva y la estabilidad de las instituciones.

En los países latinoamericanos, las empresas afrontan el reto de tener que alinear estrategias internas con las condiciones adversas del ambiente económico, donde la actividad de inversión a duras penas tiene lugar, pues algunos problemas de liquidez consecuente de la restringida rentabilidad que han presentado algunos negocios conllevan a estas empresas a tener que apalancarse externamente a través del financiamiento, teniendo por ende, que responder a los costos que estas decisiones implican, lo cual a su vez, crea un círculo vicioso que estanca aun más el crecimiento de las empresas latinoamericanas, opinando similarmente López (2001):

En el mundo de los negocios hay una serie de decisiones que son ineludibles, con independencia del sector en que la empresa opere o la actividad principal a la que se dedique. Como todos conocemos por experiencia propia o ajena, una de estas decisiones a la que se enfrenta cualquier responsable en cualquier negocio, es la de establecer el procedimiento y conseguir los recursos necesarios para financiar las actividades que tiene entre manos, tanto del presente como las futuras. (p.1)

Las decisiones que se adoptan en la gestión de las empresas, en ocasiones, conducen a aceptar costos fijos para obtener el uso de determinados recursos materiales y financieros tal como el apalancamiento que es el resultado de decisiones que se adoptan en la gestión empresarial y se refiere que, en ciertas ocasiones, la dirección de las compañías resuelva asumir costos fijos para obtener el uso de estos recursos. El apalancamiento es uno de los componentes de la administración financiera que debe ser controlado con especial detenimiento, pues este puede tener lugar por la vía externa o por la interna y, si bien es cierto, que contribuye para

mantener la operatividad de la misma, puede llevarla a serios niveles de compromiso que incluso descapitalice su estructura organizacional.

En lo que respecta al apalancamiento operativo (vía interna), siguiéndose las explicaciones de Higuerey (2006), éste resulta de los gastos fijos de operación en el flujo de ingresos de la empresa, la intención es buscar el equilibrio financiero, disminuyendo el riesgo de que la empresa recurra a terceros para ver cumplida sus metas; aspecto que requiere de una sana administración de los componentes del capital de trabajo. El Apalancamiento Operativo tiene una gran relación con ciertos riesgos que se presentan en el desarrollo de las operaciones o de las actividades operativas de la empresa; es decir con el grado de incertidumbre o riesgo de no tener la capacidad para poder cubrir los costos de operación de la empresa sea la vulnerabilidad o una situación recesiva. Dicho en otras palabras, cuando una empresa incrementa sus costos fijos de operación, su punto de equilibrio se incrementa o eleva, sirviendo este de indicador del riesgo Operativo. Cuanto más elevado sea el punto de equilibrio, mayor es el grado de riesgo operativo, ya que la empresa debe generar mayores ingresos que los cubran.

Cabe destacar que una empresa que tiene un punto de equilibrio elevado, si se enfrenta a la alternativa de un gran descenso en el volumen de ventas, puede entrar más rápidamente en pérdidas, debido a ello, un alto apalancamiento operativo es una espada de doble filo, ya que si bien a niveles elevados de actividad, las utilidades son mayores y, frente a una demanda recesiva, las pérdidas también serán mayores

Por otra parte, incrementar la cantidad de deuda en la estructura de financiación de un negocio ó lo que es igual, incrementar el apalancamiento financiero, tiene un efecto sobre la rentabilidad que depende del costo financiero de esa deuda. Efectivamente, un mayor empleo de deuda genera un incremento en la rentabilidad sobre los recursos propios, siempre que el costo de la deuda sea menor que la

rentabilidad del negocio. No obstante, cuando las empresas se exceden en el nivel de endeudamiento, crea una fuente de riesgo, que se profundiza con los avatares del ambiente externo, lo cual sucede en los países latinoamericanos.

Por lo tanto, los niveles de apalancamiento pueden ser perjudiciales para las empresas, pero si se utiliza con inteligencia el apalancamiento operativo puede traer utilidades extraordinarias para los accionistas, En todo caso, lo ideal es que la gerencia financiera mantenga un control sobre ambos tipos de apalancamiento y no descansa sus decisiones en mayor uso de uno sobre el otro, sobre todo tomando en cuenta las conveniencias de acuerdo con el contexto externo, sobre todo en países donde el financiamiento externo se encarece con el peso de la devaluación y los ciclos inflacionarios.

Visto de esta forma, resulta conveniente que las empresas evalúen permanente su gestión financiera en materia de apalancamiento total, buscando tomar decisiones más certeras y diversificadas, más allá de asfixiar sus finanzas con endeudamientos, cuando pueden también asumir el reto de apalancarse operativamente, resaltándose el uso eficiente de los inventarios como estrategia en cuestión.

En este orden de ideas, deteniéndose en la realidad de Venezuela como una de las naciones que se han visto obstaculizadas para emprender un crecimiento en línea recta de la economía en general, a través del desarrollo de sus empresas; se encuentra un aparato industrial adormecido consecuente de las dificultades operativas de las políticas económicas e industriales que se han tratado de emplear sin frutos significativos.

Hoy, Venezuela está conformada por un motor empresarial que en su mayoría depende de la actividad importadora para llevar a cabo sus procesos; lo cual a su vez, debido a la caída del valor de la moneda local, está sujeto a una serie de procedimientos que responden a un control de cambio, poco beneficioso para las

empresas, pues más allá de la búsqueda del Estado de recuperar la fortaleza del Bolívar, las empresas incrementan su demanda a la divisa comercial, ya que la política de regulación de importaciones tampoco surte efecto. En este sentido, a medida que se incrementa la administración de divisas, las empresas ven con preocupación como se cierran vías para abastecerse de materia prima e insumos en lo que respecta a las entidades manufactureras y peor aun para aquellas que dependen de la importación total de mercancías para la comercialización.

La realidad actual del país, si bien no se descarta la necesidad de instrumentar políticas de Estado para propulsar la dinámica económica de manera independiente, se ha tornado difícil para el mantenimiento de las empresas, sobre todo para la gran cantidad de Pequeñas y Medianas, sector naciente ante la depresión de las grandes corporaciones que permanecen el país a media máquina. La PYME venezolana en su mayoría carece de una cultura estratégica en lo que respecta a la administración financiera, encontrando generalmente como única vía para dinamizar su funcionamiento al endeudamiento externo, lo cual sumado a los desafíos económicos del sistema asfixia su capacidad de inversión e incluso la continuidad de sus operaciones.

El uso de financiamientos ha llevado al apalancamiento financiero de las empresas venezolanas a colocar en tela de juicio su resistencia al riesgo, se han comprometido vorazmente, pareciendo empujarlas al borde de un abismo, por lo que se visualiza que es el momento de que emprendan una evaluación minuciosa de su gestión, sobre todo en la administración de su capital de trabajo para encontrar otras alternativas que aunque reúnan ciertos riesgos diversifiquen su operatividad de manera estratégica y permitan un balance más equilibrado en su apalancamiento total.

Dentro de este orden de ideas, es de hacer notar la situación que enfrentan las empresas comercializadoras ubicada en la Zona Industrial de Corinsa, Cagua, estado

Aragua. En su mayoría, dependen de la importación de mercancías para incorporarlas en el circuito comercial del país, a fin de satisfacer las necesidades modernizadoras de la sociedad consumista; la compra en el exterior para estas entidades es determinante en su ciclo de vida; por lo que tienen una intensa gestión de CADIVI (actualmente CENCOEX), lo cual por sus implicaciones procedimentales y ciertos retrasos en las aprobaciones ha traído serios inconvenientes que han afectado los niveles de solvencia de estas empresas e incluso el ritmo de sus operaciones, al ver que por la lenta rotación de sus pagos a los proveedores en el exterior, le han retirado las opciones de crédito, viendo como mermaron sus inventarios en ciertos períodos operativos. Ante la crisis muchas empresas se vieron en la obligación de tener que endeudarse bien para incrementar el volumen de inventarios o para cancelar deudas muy atrasadas, afectando su apalancamiento financiero.

Entre estas empresas, se encuentra Dalbert Internacional, S. A., la cual se dedica a la comercialización de materia prima a nivel nacional e internacional para productos alimenticios, de construcción y pintura. Actualmente, se ha visto en serios compromisos financieros motivado al bajo nivel de ventas, retraso hasta más de un año en las liquidaciones de divisas por parte de CADIVI (actualmente CENCOEX), incremento en los gastos de importación, entre otros. Por ello se ha visto en la necesidad de adquirir compromisos financieros con la banca para financiar algunas deudas con dólar permuta, acarreando un incremento en sus costos operativos; de hecho los directivos de la corporación han presentado cierta preocupación, por sospechar que sus finanzas han alcanzado límites preocupantes de apalancamiento financiero; pues debido a que de manera reiterativa se han endeudado no han considerado los niveles de equilibrio.

Adicionalmente, los responsables financieros de Dalbert Internacional, S. A., han reconocido que existen ciertos desequilibrios en los inventarios de mercancías como consecuencia a la ruptura de los ciclos de compras, a las medidas extremas de tratar

de movilizar las existencias en el mercado, a ciertas compras nerviosas por el mismo temor a mantener ciclos prolongados de desabastecimiento. De hecho se sospecha que el sistema de información de este importante rubro presenta inconsistencia, al punto de perderse el control del mismo; al parecer la empresa ha perdido el dominio sobre cuáles son rubros de mayor dinámica, lo cual por ende, afecta al proceso de compras, la atención del mercado y, evidentemente, el costo de mantenimiento y operativos en general.

En este sentido, se sospecha que la situación de Dalbert Internacional, S. A., es similar en el resto de las empresas de la Zona Industrial; y partiendo de la preocupación de los ejecutivos de la organización antes mencionada, se considera prudente analizar los determinantes con precisión para determinar los agravantes del apalancamiento financiero; además, los ejecutivos de esta entidad, consideran que deben explorar dentro de sus operaciones alternativas que le permitan de manera independiente al financiamiento externo mantener apalancadas sus operaciones, enfocándose los problemas de inventarios como una vía para alcanzar el equilibrio y desde este elemento financiero apalancar sus operaciones.

Por lo tanto, es necesario emprender una evaluación detenida del apalancamiento de las empresas, para determinar los agravantes de la situación de desequilibrio que tanto preocupa a la gerencia de la empresa Dalbert Internacional, S. A., así como, en lo que respecta a la administración de sus inventarios, para idear por esta vía estrategias que logren un balance en su apalancamiento operativo, considerando que las fuentes de riesgos se pronuncian en el hecho de adquirir las mercancías y no en cuanto a la demanda de los productos que comercializan; realidad que se presume embarga al resto de las empresas de comercialización de la Zona Industrial de Corinsa.

Es necesario que las empresas, sobre todo las pertenecientes a la PYME

desarrollen una administración financiera más sana, contextualizada a la realidad y crecimiento de sus operaciones, al mismo tiempo que consideran los eventos que desde el entorno externo pueden afectarles, ampliando sus estrategias de gestión para incrementar su fortaleza de defensa al mismo, no desde la reacción sino desde la proactividad, debido a que si siguen sus operaciones bajo una especie de mono estrategia, pueden convertirse en su propia fuente de riesgos, lo cual se agrava con los desequilibrios presentes en el medio inmediato e internacional.

Descrita la situación que motiva el desarrollo de la presente investigación, de manera puntual se tiene que la misma persigue dar respuestas a las siguientes interrogantes:

✓ ¿Cuál es la situación actual del apalancamiento de las empresas de comercialización de productos químicos de la Zona Industrial Corinsa, Estado Aragua?

✓ ¿De qué manera están llevando la administración de inventarios las empresas de comercialización de productos químicos de la Zona Industrial Corinsa, Estado Aragua?

✓ ¿Cuáles son los determinantes de la efectividad en la administración de inventarios de las empresas de comercialización de productos químicos de la Zona Industrial Corinsa, Estado Aragua?

✓ ¿Cuáles debilidades y fortalezas presenta la administración de inventarios de las empresas de comercialización de productos químicos de la Zona Industrial Corinsa, Estado Aragua?

✓ ¿De qué manera se puede alcanzar el control del apalancamiento operativo a través de la administración de los inventarios en las empresas de comercialización de productos químicos de la Zona Industrial Corinsa, Estado Aragua?

## **Objetivos de la Investigación**

### **Objetivo General**

Analizar estrategias para el control del apalancamiento operativo a través de la administración de los inventarios en las empresas de comercialización de productos químicos de la Zona Industrial Corinsa, Estado Aragua.

### **Objetivos Específicos**

✓ Diagnosticar la situación actual de apalancamiento operativo de las empresas de comercialización de productos químicos de la Zona Industrial Corinsa, Estado Aragua.

✓ Describir los procesos aplicados en la administración de inventarios de las empresas de comercialización de productos químicos de la Zona Industrial Corinsa, Estado Aragua.

✓ Analizar los determinantes de la efectividad en la administración de inventarios de las empresas de comercialización de productos químicos de la Zona Industrial Corinsa, Estado Aragua.

✓ Detectar las debilidades y fortalezas en la administración de inventarios de las empresas de comercialización de productos químicos de la Zona Industrial Corinsa,



Estado Aragua.

✓ Presentar estrategias para el control del apalancamiento operativo a través de la administración de los inventarios en las empresas de comercialización de productos químicos de la Zona Industrial Corinsa, Estado Aragua.

### **Justificación de la Investigación**

En la actualidad, las empresas afrontan un escenario por demás complejo ante la multiplicidad de eventos positivos y negativos que tienen lugar local y mundialmente. En el caso de las empresas venezolanas, es evidente que están inmersas en un ciclo de coyunturas socioeconómicas que afectan su normal desarrollo y funcionamiento; por lo cual deben diseñar y aplicar estrategias bajo administración de riesgos que oportunamente le permitan abrirse horizontes más certeros; considerando, por ende, todas las áreas de la cadena de valor de sus productos y servicios, manteniendo siempre la filosofía de mantener un ritmo financiero cónsono a la disminución de los costos y maximización de las ganancias.

Dentro de este orden de ideas, se considera que el apalancamiento es un tema crucial en el presente para las empresas venezolanas, sobre todo si se toma en cuenta que la mayoría tiende a depender del financiamiento, dejando de manera pasiva los beneficios de explotar su apalancamiento operativo a través de una sana administración de su capital de trabajo; pues debe valorarse que éste conlleva a las empresas a la reducción de los costos operativos.

Dicho en otras palabras, el apalancamiento operativo es la sustitución de costos variables por costos fijos que trae como consecuencia que a mayores niveles de producción, menor el costo por unidad, lo cual favorece el margen de rentabilidad de la organización.

Por otra parte, la administración de los inventarios no desmaya en su importancia y especial influencia en el sistema de costo de las empresas, instrumentar medidas y estrategias para preservar la efectividad en ésta, siempre ocupa lugar en la preocupación de los gerentes financieros, sobre todo cuando este activo presenta una compleja composición que puede desafiar a las actividades de control.

Dentro de este orden de ideas, efectuar estudios que metodológicamente demuestren la aplicación de las teorías antes referidas, permiten a través del método científico evidenciar de qué manera se adoptan las mismas en la realidad y la efectividad alcanzada para formular modelos de mejoramiento continuo que alinee el funcionamiento de las empresas con el deber ser y, de esta manera facilitarles el logro de la eficiencia. Es por ello que a través de un trabajo de campo que permita palpar directamente la situación financiera de las empresas y las formas de administrar los inventarios con miras aprovechar el apalancamiento interno; es la vía más adecuada para poder recomendar mecanismos viables de acuerdo con el contexto que propicien el mejoramiento continuo; razón por la cual en esta oportunidad se ha decidido emprender una investigación de campo en las empresas de comercialización de productos químicos de la Zona Industrial Corinsa, Estado Aragua; para presentarles a través de un proyecto factible estrategias para el control del apalancamiento operativo a través de la administración de los inventarios en las empresas de comercialización de productos químicos de la Zona Industrial Corinsa, Estado Aragua.

Por lo tanto, se encuentra beneficiosos para las empresas comercializadores, ya que mediante la deducción se alcanzó una contribución valiosa sobre la administración de inventarios, facilitándole a estas organizaciones a hacer énfasis en su apalancamiento operativo. Pues se ha constatado que al ejercer una efectiva gestión sobre este activo, es posible que la empresa logre un mejor control sobre sus costos, lo cual redundará en rentabilidad y mayor liquidez para sufragar proyectos de

crecimiento, sobre todo en un ambiente tan vulnerable económicamente como el venezolano.

En definitiva, las estrategias propuestas introducen procedimientos que se habían obviado en las empresas, desconociendo la repercusión positiva que los mismos tienen y sus beneficios frente a mantener un ciclo de dependencia al financiamiento externo, que si bien a corto plazo permiten la funcionalidad, ante efectos de las finanzas restringe la capacidad organizacional y mantiene fuentes de riesgos abiertas.

### **Alcance de la Investigación**

La búsqueda de estrategias que afiancen el control sobre los riesgos internos es una actividad permanente de la gerencia moderna y, que va de la mano del logro del mejoramiento continuo; por lo cual, al estar consciente las empresas venezolanas de que internamente pueden fortalecer su gestión incluso en área que pensaban efectivas al 100 por ciento, mantiene el una perspectiva más positiva ante el esquema de riesgos que muestra el ambiente nacional.

Sobre esta base, se considera que los resultados de la presente investigación tiene un alcance significativo en la cultura gerencial de las empresas no sólo de comercialización sino también de manufactura, demostrándoles que la administración de inventarios debe permanentemente adecuarse a las demandas modernas y que de su gestión depende el control en los costos. Asimismo, se puede constatar que en aquellas entidades donde la actividad de importación tiene especial influencia en su ciclo operativo, la administración de inventarios como sistema de información determinante en la toma de decisiones es un componente importante del apalancamiento operativo que debe ser dirigido con especial detenimiento.

Por otra parte, desde el punto de vista académico, se encuentra que la construcción del conocimiento que aquí se presenta favorece el desarrollo de otros diseños relacionados con las variables en estudio, además sirve de fuente motivadora en el interés de contribuir en el crecimiento y mantenimiento de la gran, mediana y pequeña empresa, muy a pesar de la ola de retos que en la actualidad caracterizan al contexto del país. Línea de investigación, Gestión financiera y sistema empresarial venezolano.

## **CAPÍTULO II**

### **MARCO TEÓRICO**

El marco teórico es el fundamento o apoyo argumental de la investigación. Según Arias (2006, 38): “El marco teórico de la investigación o marco referencial puede ser definido como el compendio de una serie de elementos conceptuales que sirven de base a indagaciones por realizar.” El mismo se encuentra conformado por los siguientes aspectos:

#### **Antecedentes de la empresa Dalbert Internacional S. A.**

Dalbert Internacional, es una compañía venezolana fundada en el año 1986, por los Srs. Carlos y Luis Arenas, inicialmente en Venezuela, en las que por su exitosa experiencia, los llevo a tomar la decisión de extender sus actividades y servicio a otros sectores, prestando soporte internacional.

Se caracteriza por su gran actividad industrial y agrícola en el rubro: Construcción; Petroquímico; petrolero; Pinturas, Resinas, Tintas.; Detergentes, jabones y Productos de limpieza; Alimentos (Humano y Animal), Química; Papel; Textil; Cerámicas; y Plástico. Su crecimiento se fue labrando hacia Bogotá, creando

de esta manera la primera sucursal en Colombia “Dalbert Internacional Colombia”, y seguidamente con empuje fueron fundando en Miami, Estados Unidos “Dalbert International, Inc.” y Freeport, Trinidad & Tobago, “Dalbert Caribbean Limited. Donde cada una de ellas con dedicación y empeño representan compañías alrededor del mundo, como en Brasil, Alemania, Francia, Taiwán; China, Estados Unidos, España, entre Otros.”.

La actividad fundamental de Dalbert Internacional, S.A. es realizar negocios, comercialización de productos químicos, importación, exportación, ventas locales e indent, manteniendo un stock local y niveles apropiados de inventarios de todos los productos manufacturados por nuestras representadas nacionales e internacionales. Tiene un staff de ingenieros, técnicos con amplia experiencia y especialistas en marketing generan un valor agregado a su actividad comercializadora. Posee más de 50 empleados, para satisfacer las necesidades del negocio y mejorar nuestros sistemas. Trabajamos en equipo para la lograr la máxima eficiencia

### **Misión**

Producir oportunidades de negocios que den satisfacción a nuestros clientes, proveedores, representadas y accionistas. Siempre bajo el esquema de dar valor agregado con el soporte de un equipo profesional altamente capacitado y comprometido con la empresa.

### **Visión**

Ser un líder en el Continente Americano, reconocido por su capacidad de generar riqueza con visión de futuro, garantizada por un equipo preparado para crear y visualizar la necesidad del mercado y a la vez aportar las soluciones tecnológicas.

## Valores

Construimos nuestra organización desde adentro, promoviendo y premiando a la gente sin ninguna otra característica que no sea el desempeño. Actuamos sobre la convicción que serán nuestro activo más importante.

**Liderazgo:** Tenemos una visión clara de nuestro norte. Enfocamos nuestros recursos para alcanzar objetivos y estrategias ganadoras. Todos somos líderes en las áreas de nuestra responsabilidad, con un alto compromiso para entregar mejores resultados.

**Sentido de propiedad:** Todos actuamos como propietarios, tratando nuestros activos de la compañía como nuestros y teniendo presente los objetivos de largo plazo de la compañía en nuestros actos.

**Integridad:** Siempre tratamos de hacer las cosas correctas. Somos Honestos y concisos con los demás. Nos basamos en la información y somos intelectualmente honestos cuando desarrollamos propuestas.

**Pasión por ganar:** Tenemos un deseo retador de mejorar y ganar en el mercado.

**Confianza:** Respetamos a nuestros colegas, clientes, consumidores, proveedores y los tratamos como nosotros queremos ser tratados.

## Principios

- ✓ Respeto por todos nuestros clientes.

- ✓ Cubrimos las expectativas del cliente, siempre satisfecho.
  
- ✓ Estamos enfocados estratégicamente en nuestro trabajo, visión, misión, entorno global.
  
- ✓ Valoramos la excelencia.
  
- ✓ La innovación es la clave de nuestro éxito.
- ✓ Ser los mejores logrando cliente fieles, RELATIONSHIP.

### **Antecedentes de la Investigación**

Según Sabino C. (2004, p. 23): “Los antecedentes de la investigación se refiere a los estudios previos relacionados con el tema, es decir, investigaciones realizadas anteriormente y que guardan relación con el trabajo objeto de estudio”. Entre los antecedentes que sirven de apoyo a la presente investigación, se pueden denotar los siguientes:

Maroun, A. (2012), desarrolló en la Universidad de Carabobo un trabajo de grado para la Maestría en Administración de Empresas, Mención Finanzas, que lleva por título: **Los Inventarios y su Impacto Financiero en una empresa Metalmecánica de Autopartes en el Mercado Venezolano**. La autora expone que existen casos particulares que hacen que cualquier modelo de estimación para el aprovisionamiento genere un margen de error superior al esperado. Sectores como el automotor, que requiere un funcionamiento logístico muy sofisticado, en un mercado relativamente pequeño y que cuenta con amplia diversidad de modelos de vehículos, la estimación de la demanda se hace muy complicada ya que, en la medida en que los volúmenes

son pequeños, los errores típicos producto de la estimación se hacen más sensibles y cualquier pronóstico se manifiesta como un gran error de estimación, generando con ello bajos niveles de servicio y altos índices de material insatisfecho. Adicionalmente potencia el fortalecimiento en competidores.

Agrega que en el caso particular venezolano, existen factores adicionales, que agudizan aún más cualquier tipo de estimación de demanda. Muchas de las materias primas de partes automotores son importadas. En el caso de la Empresa Metalcar, S.A. su materia prima consta de aceros especiales importados de Europa y Asia. Esta condición origina una serie de restricciones; hace que se descarte el empleo de modelos reaprovisionamiento convencionales. El procedimiento para realizar una importación en Venezuela, sugiere una serie de pasos legales para la obtención de divisas, que hacen rígida la estimación y no contempla posibles modificaciones por fluctuaciones. Por lo anterior, conviene analizar hasta qué punto se debe mantener el concepto de “inventarios Cero”, o emplear el mínimo capital de trabajo si se pretende brindar un nivel de servicio elevado.

En este sentido, entre los procedimientos metodológicos asumidos, destaca que para el análisis empleó como herramienta un cuestionario aplicado a personas con amplia experiencia en el manejo de los inventarios y finaliza concluyendo que una empresa del sector automotor que presenta unas condiciones de entorno como las expuestas, debe necesariamente revisar su nivel de inventarios y un aumento en su capital de trabajo. Aunque esto pueda parecer que se está dejando a un lado conceptos de una empresa moderna, en realidad se busca rescatar otros conceptos fundamentales como la imagen, el nivel de servicio y la disminución de demanda insatisfecha.

Esta investigación constituye un antecedente para la que se encuentra en desarrollo, debido a que describe teórica y contextualmente la importancia actual que tiene los inventarios tanto en la vida operativa como financiera de las empresas,



proporcionando un valioso repertorio de información útil para el manejo documental de las variables problemas, además de orientar en el uso de los procedimientos metodológicos para capturar en tiempo real descriptores para entender y valorar la realidad de acuerdo con la teoría de inventarios.

Vásquez W. (2012), desarrollo como trabajo de grado ante la Universidad Central de Ecuador para el postgrado e Ingeniería en Administración de Empresas, el cual quedó denominado: **Modelo de gestión de inventarios para la Empresa "MARTEC CIA. LTDA"**, asumió una investigación de campo de tipo descriptiva, apoyada en un diseño documental permitiéndole realizar un seguimiento de la gestión de inventarios, tanto en el manejo de las bodegas como en la forma de abastecerlas con análisis de costo beneficio que ayudara a optimizar los recursos de la empresa con el único objetivo de tener mejores resultados.

El autor parte de que un gran porcentaje de empresas tiene problema con la gestión que se realiza en los inventarios no solo en Ecuador sino a nivel mundial, motivo por el cual es de gran importancia mejorar los resultados de forma eficiente y eficaz ya que la mayoría de empresas de tipo comercial se fundamentan en la compra y venta de bienes, lo que implica tener inventarios en las bodegas de las empresas requiriendo de su control y gestión. Con una correcta gestión de inventarios se debe: satisfacer a la demanda de manera correcta y oportuna, conocer al final del período un estado confiable de la situación económica de la empresa, correcto registro del inventario, suficiente inventario, establecimientos de mínimos y máximos de manera adecuada, buena calidad del producto, y que no exista sub almacenamiento ni sobre almacenamiento.

Finalmente, pudo concluir que, el aplicar un modelo de gestión de inventarios es muy importante tanto para la micro, pequeña, mediana y grande empresa, es eficiente puesto que permite mantener información de calidad y oportuna, permitiendo

minimizar costos y generar mayor volumen de ventas ya que es la parte fundamental de cualquier negocio, incrementar las utilidades, beneficiando no solo a la empresa sino a la sociedad en general.

Vásquez confirma con su investigación que en la actualidad toda empresa sin importar su naturaleza o tamaño debe manejar con eficiencia el inventario, debido a que tiene repercusión integral en la misma, sobre todo en el área financiera, afectando tanto ingresos como egresos; de esta manera toma fuerza contextual el desarrollo de la investigación en curso. Por otra parte, se encuentra que la misma aporta información de utilidad para delimitar las explicaciones de interés para soportar el manejo teórico de los inventarios.

Vásquez V. (2012), en la Escuela Politécnica del Ejercito de Ecuador presentó para optar el post grado en Ingeniería en Finanzas y Auditoría presentó el trabajo de grado que lleva por título: **Evaluación de la utilización del apalancamiento operativo-financiero en la generación de rentabilidad de las cooperativas de transporte terrestre interprovincial en la ciudad de Latacunga en el período 2005 – 2009**. Metodológicamente, se trató de un diseño no experimental de campo descriptivo, que tuvo como finalidad determinar financieramente la utilización de estrategias de apalancamiento operativo en la rentabilidad de las cooperativas.

La autora efectuó un análisis doctrinario de las definiciones del Apalancamiento, características, importancia, tipos de Apalancamiento: Operativo, Financiero, concepto, importancia, y ventajas; posteriormente, procedió a la determinación de las Razones Financieras de las Cooperativas de Transporte Terrestre de la ciudad de Latacunga, cálculo Razones del Balance General, Indicadores Financieros de: Liquidez, Endeudamiento, Actividad, y Rentabilidad, haciendo énfasis en la evaluación del Apalancamiento Operativo y Financiero.

Se evidencia una estrecha relación entre la investigación de Vásquez y la presente, ya que ambas se interesan por el estudio del apalancamiento operativo desde la perspectiva financiera, permitiendo apreciar la amplia relación que tiene este elemento con la estabilidad y la rentabilidad de las organizaciones. Su contenido proporciona una valiosa orientación en el entendimiento de las variables problemas por apoyar el desarrollo en las explicaciones de autores destacados en la materia, los cuales han sido tomados en cuenta.

Soriano J. (2011), en la Universidad de Yacambú con el propósito de obtener la Maestría en Gerencia Financiera presentó el trabajo de grado titulado: **Análisis del Impacto del apalancamiento sobre el rendimiento financiero**. Metodológicamente se trató de un diseño documental y se basa en el estudio de una simulación de negocios.

La misma tuvo como principio ver cuál es la relación que existe entre el apalancamiento y el rendimiento de una empresa. Tomando en cuenta lo anterior se manejó conceptos teóricos sobre lo que es rendimiento, apalancamiento, razones financieras, estructura de capital; luego de analizar los datos históricos y la evolución del simulador, concluyó que la gestión del apalancamiento tiene amplia influencia en la estructura del capital, evidenciando una relación ideal entre la adquisición de deudas y el rendimiento del capital contable.

Se ha considerado esta investigación como un antecedente debido a que proporciona una valiosa información de carácter documental para el manejo preciso de los componentes del apalancamiento; además soportas el interés del rema al revelar la influencia de este indicador en la rentabilidad de las organizaciones.

Rosales I. (2011) desarrolló como trabajo de grado el titulado: **Modelo de gestión estratégica para determinar el nivel de apalancamiento financiero óptimo en las**

**empresas dedicadas a servicios médicos especializados**, el cual presentó para alcanzar en la Universidad de El Salvador la Maestría en Ingeniería Financiera. El tipo de estudio de este trabajo fue “analítico – descriptivo” e “hipotético-deductivo”; ya que mediante el análisis de las operaciones de la empresa, se determinaron los problemas de endeudamiento y financiación que posee, y luego, se propone una herramienta que ofrece una solución que minimice el impacto de la problemática y que finalmente mejore la toma de decisiones de manera oportuna que contribuya a alcanzar los objetivos institucionales propuestos para aumentar el rendimiento.

La presente investigación nace con la necesidad identificada en las clínicas de servicios médicos especializados para evaluar profesionalmente el nivel de apalancamiento financiero que tienen; ya que la mayoría no cuenta con un modelo o una base para analizar dicho rubro financiero razonablemente, además de tomar la mayor parte de las decisiones en base de las experiencias subjetivas de los socios o los propietarios; tomando en cuenta las limitantes organizacionales y de recursos con que cuentan. Los objetivos planteados para la elaboración del presente documento fueron, la propuesta de un modelo de gestión estratégica para determinar el nivel de apalancamiento financiero óptimo, que permita que las empresas de servicios médicos especializados del municipio de San Salvador, tengan una perspectiva clara de sus operaciones financieras y así logren obtener un incremento en las utilidades; como también establecer una herramienta útil para los administradores, que permita mantener una estructura económica que genere mayores rendimientos.

La autora señala que toda empresa para poder realizar sus actividades requiere de recursos financieros, ya sea para desarrollar sus funciones actuales o ampliarlas, así como el inicio de nuevos proyectos que impliquen inversión. En la esencia de la política de financiamiento de un negocio, se encuentra establecer la estructura del mismo; es decir, la cantidad que se debe emplear tanto de deuda como de recursos propios para financiar las necesidades de inversión, presentes y futuras, que se

derivan de los requerimientos de capital de trabajo a emplear. La decisión que se tome en la empresa tiene mucho que ver con la valoración que se haga acerca de las consecuencias, ya sean positivas o negativas, del uso de ella.

La investigación arrojó varios resultados, entre los más sobresalientes están, que la administración de las finanzas en las clínicas de servicios de salud especializados se encuentra prácticamente centralizada en los dueños, que en su totalidad son doctores, además, por características propias de operación, la necesidad de inversión en clínicas se concentra en equipos médicos, considerando el financiamiento externo como la mejor opción para obtener fondos para la adquisición, pero solo un 42.1% de los préstamos adquiridos han sido destinados para la obtención de dichos activos, recalando que en un 44.7% las clínicas han podido obtener las cantidades gestionadas y así poder realizar la inyección de capital que han estimado necesaria. El 28.9% de las clínicas consideran que tienen un leve nivel de endeudamiento y que en los últimos cinco años el 39.5% reconoce haber adquirido uno a dos créditos; esto determina que después del autofinanciamiento, la segunda opción que tienen para inyectar capital a sus operaciones es mediante la adquisición de préstamos con terceros; ya que no pueden autofinanciarse y tienen la necesidad de adquirir un financiamiento para apoyar al capital de trabajo.

La investigación antes descrita revela la importancia de la gestión del endeudamiento en las empresas, en este caso el servicio médico, dejando ver la influencia positiva que tiene el financiamiento interno, sobre lo cual deben las empresas enfocar su gestión; siendo este el tema en el que se centra la investigación en curso, por lo cual queda ampliamente relacionadas.

## **Bases Teóricas**

Las bases teóricas se destinan al cumplimiento de teorías destinadas a la comprensión del trabajo. Según Arias, F. (2006, 39), Se expresa que “las bases teóricas comprende un conjunto de conceptos y proposiciones que constituyen un punto de vista o enfoque determinado, dirigido a explicar el fenómeno o problema planteado”.

A los fines de sustentar teóricamente el trabajo de investigación, se efectuó una revisión bibliográfica, mediante la selección de aquellos autores reconocidos, los cuales permitirán desarrollar y lograr los objetivos planteados al inicio de esta investigación.

### **Administración Financiera**

El área de la Administración que cuida de los recursos financieros de la empresa es la Administración Financiera, la cual, se centra en dos aspectos importantes de los recursos financieros como lo son la rentabilidad y la liquidez. Esto significa que la Administración Financiera busca hacer que los recursos financieros sean lucrativos y líquidos al mismo tiempo. Trata lo concerniente a implementar políticas y acciones tendientes a lograr la eficiente administración de los recursos económicos asignados o generados por parte de la organización, y la perfección de la forma en que la empresa produce y vende conforme las necesidades del mercado, garantizando el equilibrio y la estabilidad económica de la organización.

El gerente financiero debe definir el destino de los fondos con respecto a activos efectivos de una forma muy eficiente, como también se debe encargar de obtener los fondos en las condiciones más convenientes. La administración financiera de una empresa suele estar concentrada en el análisis de que se realice ante la toma de alguna decisión que puede resultar definitiva para la empresa, por lo que es importante

conocer que también de debe hacer hincapié en el empleo de la administración financiera para lograr cumplir con los objetivos generales de las empresas.

Administración Bancaria Financiera y Empresarial del Centro Peruano de Estudios Bancarios (2011, Online) destaca que;

Actualmente la administración financiera hace referencia a la manera en la cual, el gerente financiero debe visualizar los aspectos de la dirección general, sin embargo en el tiempo pasado el mismo solo debía ocuparse de la obtención de los fondos junto con el estado de la caja general de dicha empresa.

La combinación de factores como la competencia, la inflación, los avances de la tecnología que suelen exigir un capital abundante. Además la importancia que representan las operaciones de administración financiera internacional es la principal causa por la cual los gerentes financieros ahora deben ocuparse de asumir sus respectivas responsabilidades de dirección general. Estos factores han obligado a las instituciones empresariales un grado de flexibilidad para poder sobrevivir como un medio expuesto a los cambios permanentes.

Por su parte la asignación de fondos realizada eficazmente es fundamental para el óptimo crecimiento de la entidad empresarial como para también asegurar a todos los beneficiarios de la empresa a alcanzar un nivel más alto con respecto a la satisfacción de sus deseos. Quien se encarga de la administración financiera de una empresa mediante la asignación de fondos, ayude a que la empresa se fortalezca en cuanto a su vitalidad y crecimiento en toda la economía de la misma.

El sistema de gestión financiera también tiene como objetivo influir en el comportamiento de los costos e ingresos, a fin de que se dispongan de los recursos

suficientes para llevar a cabo la ejecución de los procesos productivos. De igual forma, procura la búsqueda de financiamiento para la ejecución de nuevos proyectos de inversión, solventar el pago de los compromisos adquiridos y velar por el uso racional de los recursos asignados en el presupuesto a cada departamento de la organización. Según Pico y Pulgar (2006, 129):

La gestión financiera de las empresas u organizaciones es parte fundamental de la gestión empresarial ya que todos los aspectos de la actividad de las empresas se ven reflejados en sus resultados y en su estructura financiera y son una medida de su desempeño.

De allí que en la empresa moderna las decisiones se toman de una forma más coordinada por lo que indiscutiblemente la conexión entre los distintos departamentos resulta imprescindible, lo que significa que todas las áreas de las empresas están vinculadas a los aspectos financieros y por lo cual sus responsables deben manejar conocimientos en la materia, alineándose de esta manera todas las decisiones estratégicas a la gestión de las consecuencias financieras.

De este modo la corriente de la gestión financiera está relacionada con las decisiones sobre la necesidad de fondos a corto, mediano o largo plazo, los cuales pueden provenir de diversas fuentes: aumentos del capital de la empresa, préstamos, venta de activos, etc. si éstas son tomadas correctamente, resultará en un incremento en el valor económico de la empresa.

Por su parte, puntualmente Noetzlin (2007, 53), refiere que la administración financiera: “Es el área de la administración que cuida los recursos financieros de la empresa”. En este sentido, se puede decir que la administración financiera, se centra en dos aspectos importantes de los recursos financieros como la rentabilidad y la liquidez; lo que significa que la misma busca hacer que los recursos sean lucrativos y



líquidos al mismo tiempo y, se encarga de ciertos aspectos específicos de una organización, lo cual varía de acuerdo con la naturaleza de cada una de las funciones, reconociéndose como básicas las de inversión, el financiamiento y las decisiones sobre los dividendos de una organización.

En definitiva, la función de la gestión financiera es relevante para dos aspectos fundamentales: La determinación de las fuentes necesarias para obtener recursos y luego asignar estos recursos de manera eficiente para los diversos usos múltiples y alternativos dentro de la empresa; en otras palabras, trata de obtener dinero y crédito al menor costo posible, para lograr su máximo rendimiento u optimización de recursos.

En este sentido, la administración financiera para todas las organizaciones se concentra en lograr con eficacia ciertas decisiones financieras, las cuales con apoyo de Emery, Stowe y Finnerty (2000) serían las siguientes:

**Decisiones de inversión:** Estas decisiones son las más importantes, ya que tienen que ver con la naturaleza de la estructura económica de la empresa y su tipicidad. Además tienen que ver con el corto y el largo plazo de la inversión: capital de trabajo y activo fijo; con el activo fijo y el activo permanente, con la variación estacional y cíclica del negocio, el tamaño actual de la empresa y la tasa de crecimiento prevista.

Por otra parte, tienen que ver con la reducción de partidas del Activo, el desvío o fuga de capitales, el reemplazo de partidas que dejan de ser viables en términos económicos, las alternativas de proyectos de inversión, su desarrollo, su evaluación y decisión. En definitiva estas decisiones representan el mundo del desempeño de la economía de la empresa.

**Decisiones de financiamiento:** Tiene que ver con las fuentes de financiamiento

de la empresa, es decir el lado propiamente financiero. Se analiza la alternativa de financiamiento de la empresa, ya sea vía deuda y/o vía patrimonio, igualmente se analiza la perpetuidad de las deudas de corto plazo.

También tiene que ver con la estrategia y práctica para obtener un préstamo de corto plazo, o la suscripción de un contrato de arrendamiento, o la venta de bonos y acciones para financiar la empresa en el largo plazo, así como con la política de distribución de dividendos.

**Decisiones de administración de activos:** Estas decisiones tienen que ver con la administración eficiente de los activos, a corto, mediano y largo plazo. En el corto plazo están las diferentes partidas del Capital de trabajo, y en el largo plazo la administración de los proyectos de inversión y otras inversiones de largo plazo.

En definitiva se puede expresar, que las decisiones financieras son muy importantes, ya que estas son las que determinan en que tipo de negocios podemos invertir, como conseguir el dinero para financiar el negocio y finalmente la manera de administrar eficientemente los activos para poder llevar a feliz término el negocio emprendido, en otras palabras, decidir que tipo de activos debe adquirir la compañía de acuerdo al objeto que determine realizar, como debe financiarse la compañía y que decisiones operativas y financieras son consistentes con el objeto de la compañía que permitan maximizar las riquezas de la misma.

## **Financiamiento**

La carencia de liquidez en las empresa, bien sea en proceso de crecimiento, expansión, sea públicas o privadas, hace que recurran a las fuentes de financiamiento para aplicarlos en ampliar sus instalaciones, comprar activos, iniciar nuevos proyectos, ejecutar proyectos de desarrollo económico-social, implementar la

infraestructura tecno-material y jurídica de una región o país que aseguren las inversiones. Todo financiamiento es el resultado de una necesidad.

En este sentido Block y Hirt (2005, 89), indican que: “Se designa con el término de Financiamiento al conjunto de recursos monetarios financieros que se destinarán para llevar a cabo una determinada actividad o proyecto económico”.

La principal particularidad es que estos recursos financieros son generalmente sumas de dinero que llegan a manos de las empresas, gracias generalmente a un préstamo y sirven para complementar los recursos propios. En tanto, en el caso de los gobiernos, una determinada gestión puede solicitarla ante un organismo financiero internacional para poder hacer frente a un déficit presupuestario.

Moreno y Rivas (2003, 200) explican:

Los financiamientos a corto plazo representan en muchas empresas un pasivo circulante significativo. En épocas de inflación, cuando la moneda pierde su poder de compra, a empresa tiene que acudir a este financiamiento para financiar su capital de trabajo.

Los financiamientos a corto plazo son usados en la empresa para obtener efectivo para hacer frente a la demanda del mercado y a los ciclos de producción y venta cambiantes durante el año.

Existen varias formas de financiamiento, las cuales se clasifican en: según el plazo de vencimiento: financiamiento a corto plazo (el vencimiento es inferior a un año, crédito bancario, línea de descuento, financiación espontánea) y financiamiento a largo plazo (el vencimiento es superior a un año, ampliaciones de capital, autofinanciación, préstamos bancarios, emisión de obligaciones); según la procedencia: interna (fondos que la empresa produce a través de su actividad y que se reinvierten en la propia empresa) o externa (proceden de inversores, socios o acreedores); según los propietarios: ajenos (forman parte del pasivo exigible, en algún

momento deberán devolverse pues poseen fecha de vencimiento, créditos, emisión de obligaciones) o propios (no tienen vencimiento).

De estas formas de financiamientos y luego de consultar algunos autores, destacando Weston y Coperland (1997), se puede citar las siguientes opciones mas conocidas en la administración financiera para el corto plazo:

**Crédito Comercial:** Es el uso que se le da a las cuentas por pagar de la empresa, del pasivo a corto plazo acumulado, como los impuestos a pagar, las cuentas por cobrar y del financiamiento de inventario como fuente de recursos.

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

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

**Línea de Crédito:** La Línea de Crédito significa dinero siempre disponible en el banco, durante un período convenido de antemano.

**Papeles Comerciales:** Es una Fuente de Financiamiento a Corto Plazo que consiste en los pagarés no garantizados de grandes e importantes empresas que adquieren los bancos, las compañías de seguros, los fondos de pensiones y algunas empresas industriales que desean invertir a corto plazo sus recursos temporales excedentes.

Según Moyer y otros (1998) son pagarés a corto plazo sin garantía, emitidas por grandes empresas y representan una buena alternativa para las compañías grandes y sólidas, puesto que los intereses suelen ser menores a los de los intereses crediticios. No obstante, no siempre es una fuente confiable de fondos, debido a que está condicionado a la liquidez excedente de los compradores de este instrumento y a veces por ventas más rápidas se negocian con descuentos.

**Cuentas por Cobrar:** Es aquel en la cual la empresa consigue financiar dichas cuentas por cobrar consiguiendo recursos para invertirlos en ella. Según Moyer Ch. (1998), estas son una de las modalidades colaterales de crédito a corto plazo con garantía. Desde el punto de vista del acreedor, representan una forma deseable, porque son relativamente líquidas y su valor es relativamente fácil de recuperar en caso de que el prestamista se vuelva insolvente. Además implican documentos que representan obligaciones de los clientes, que suelen ser menos costosas para las empresas. Las modalidades que se encuentran como fuentes de financiamiento a través de las cuentas por cobrar, se encuentran: la pignoración y el factoraje.

**Inventarios:** Es aquel en el cual se usa el inventario como garantía de un préstamo en que se confiere al acreedor el derecho de tomar posesión garantía en caso de que la empresa deje de cumplir. Según Briceño A. (2006), el financiamiento a través de inventarios, es aquel en la cual se usa el inventario como garantía de un préstamo, en el que se confiere al acreedor el derecho de tomar posesión como garantía en caso de que la empresa deje de cumplir con su obligación de pago. Y de acuerdo con Lawrence J. (1999), el inventario suele ser después de las cuentas por cobrar, la segunda más importante garantía de préstamos a corto plazo. Su atractivo, radica en que suele poseer un valor comercial mayor que su valor contable para establecer el valor colateral.

Por otra parte, Weston y Coperland (1997), refieren que algunas de las más conocidas de financiamiento a Largo plazo, se tiene:

**Hipoteca:** Es un traslado condicionado de propiedad que es otorgado por el prestatario (deudor) al prestamista (acreedor) a fin de garantiza el pago del préstamo.

**Acciones:** Las acciones representan la participación patrimonial o de capital de un accionista dentro de [la organización](#) a la que pertenece.

**Bonos:** Es un instrumento escrito en la forma de una promesa incondicional, certificada, en la cual el prestatario promete pagar una suma especificada en una futura fecha determinada, en unión a los intereses a una tasa determinada y en fechas determinadas.

**[Arrendamiento](#) Financiero:** Es un contrato que se negocia entre el propietario de los [bienes](#)(acreedor) y la empresa (arrendatario) a la cual se le permite el uso de esos bienes durante un período determinado y mediante el pago de una renta específica, sus estipulaciones pueden variar según la situación y las necesidades de cada una de las partes.

## **Apalancamiento**

El apalancamiento se conoce como la relación entre capital propio y crédito invertido en una operación financiera. Al reducir el capital inicial que es necesario aportar, se produce un aumento de la rentabilidad obtenida. El incremento del apalancamiento también aumenta los riesgos de la operación, dado que provoca menor flexibilidad o mayor exposición a la insolvencia o incapacidad de atender los pagos.

Higuerey A. (2006, 9) señala:

Al hablar de apalancamiento, se hace referencia a la mayor amplitud que se consigue a través de una pequeña variación de un momento dado, recordando lo expuesto por el famoso Arquímedes, “dame un punto de apoyo y levantaré el mundo”. En consecuencia, en la vida empresarial, cuando se habla de apalancamiento, se hace referencia al uso de los costos fijos con el fin de incrementar (o apalancar) la utilidad o rentabilidad de la empresa.

Por tanto, la capacidad que tiene la empresa de emplear activos o fondos de costos fijos con el objeto de maximizar las utilidades de los accionistas, es el apalancamiento, el cual afecta la rentabilidad de la empresa y a su vez el riesgo de conocer si la empresa podrá cubrir sus obligaciones de pagos fijos. El apalancamiento sea del tipo que aplique la empresa de no ser manejado con conocimiento de causa y experiencia sobre una planeación bien realizada, puede conducir a consecuencias desfavorables, por ello todo apalancamiento incluye su riesgo.

Existen tres tipos conocidos hasta el momento de apalancamiento financiero, el cual dependerá de la estructura financiera de cada empresa y la eficiencia de la misma puede ser coadyuvada con la diferente toma de apalancamientos, los cuales son, según Higuerey A. (2006, 10):

**Apalancamiento operativo:** impacto que tienen los costos fijos sobre la estructura general de costos de una compañía.  
**Apalancamiento financiero:** Se deriva de utilizar endeudamiento para financiar una inversión. Esta deuda genera un coste financiero (intereses), pero si la inversión genera un ingreso mayor a los intereses a pagar, el excedente pasa a aumentar el beneficio de la empresa.  
**Apalancamiento total:** Es el reflejo en el resultado de los cambios en las ventas sobre las utilidades por acción de la empresa, por el producto del apalancamiento de operación y financiero.

Específicamente, el apalancamiento operativo, según la Superintendencia de Valores y Seguros de Chile (2006, Online):

Se produce en los costes fijos de operación, que no dependen de la actividad. De esta forma, un aumento de ventas supone un incremento de los costes variables, pero no de los costes fijos, por lo que el incremento de los costes totales es menor que el de los ingresos, con lo que el beneficio aumenta de forma mucho mayor a como lo haría si no existiese el apalancamiento (por ser los costes variables).

Cuando una empresa tiene costos de operación fijos, se presenta el Apalancamiento operativo. Un aumento en las ventas da lugar a un incremento en una proporción mayor a la Utilidad antes de Intereses e Impuestos” (UAI). A continuación Váquiro J. (2008, Online) explica lo que refiere el Grado de apalancamiento operativo:

El grado de apalancamiento operativo (GAO) es entonces la herramienta que mide el efecto resultante de un cambio de volumen en las ventas sobre la rentabilidad operacional y se define como la variación porcentual en la utilidad operacional originada por un determinado cambio porcentual en ventas.

De allí que, algebraicamente el GAO puede expresarse como:

$$GAO = \frac{MC}{UAI}$$

Fuente: Váquiro J. (2008)

Donde:



✓ **El margen de contribución (MC)** es igual a la diferencia entre las ventas totales y los costos variables totales.

✓ **La utilidad operacional (UAI)**, es la diferencia entre el margen de contribución y los costos fijos.

Otra formula que también puede utilizarse es la de:

$$GAO = \frac{\% \text{ cambio UAI}}{\% \text{ cambio Vent as}}$$

Fuente: Váquiro J. (2008)

Donde:

- **% cambio UAI** = variación relativa (%) de las utilidades operacionales
- **% cambio ventas** = variación relativa (%) de las ventas

Lo expuesto hasta ahora se aplica en lo siguiente:

Suponga que se tiene la siguiente información de pronósticos para el año 2010:

- ✓ Capacidad de producción 15.000 unidades.
- ✓ Volumen de producción y ventas 10.000 unidades.
- ✓ Precio de venta unidad \$1.500.
- ✓ Costo variable unitario \$900.

✓ Costo y gastos fijo de operación \$4.050.000

El estado de resultados sería el siguiente:

Ventas	(10.000 X \$1.500)	\$15.000.000
- Costo variable	(10.000 X \$900 )	\$ 9.000.000
= Margen de contribución		\$ 6.000.000
- Costos y gastos fijos de operación		\$ 4.050.000
= Utilidad operacional UAII		\$ 1.950.000

**Fuente:** Váquiro (2008)

Si se utiliza la formula 1, puede apreciarse que el GAO para esta proyección es de 3.077. ¿Qué significa este número? Muy fácil: por cada punto de incremento en ventas (a partir de 10.000 unidades) la utilidad operacional se incrementará en 3.077 puntos.

El apalancamiento operativo suele determinarse a partir de la división entre la tasa de crecimiento del beneficio y la tasa de crecimiento de las ventas, donde se determina el impacto que tienen los costos fijos sobre la estructura general de costos de la compañía. Supongamos que la empresa invierte en activos fijos (maquinaria) y genera una carga fija por concepto de depreciación. La actualización de estos activos se genera por la actualización de la tecnología de la empresa y como consecuencia de estas inversiones, algunos costos variables, como por ejemplo mano de obra directa, sufren una disminución en la estructura de costos de la empresa.

El tecnificar los procesos productivos permite incrementar la producción, reducir el desperdicio, mejorar la calidad, entre otros. Cuando los resultados son óptimos y los objetivos fabriles y empresariales se logran, los costos totales unitarios deben disminuir y, en consecuencia, la política de precios de la compañía debe

reestructurarse con el fin de hacerla mas competitiva. De esta forma estaremos ante un apalancamiento operativo que permite invertir en activos fijos con el fin de incrementar ventas y maximizar los resultados operativos de la empresa.

Si una empresa tiene un alto grado de apalancamiento operativo, su punto de equilibrio es relativamente alto, y los cambio en el nivel de las ventas tienen un impacto amplificado o “Apalancado” sobre las utilidades. En tanto, entendiendo las explicaciones de Van Horne, J. (2004) que el apalancamiento financiero tiene exactamente el mismo tipo de efecto sobre las utilidades; cuanto más sea el factor de apalancamiento, más altos será el volumen de las ventas del punto de equilibrio y más grande será el impacto sobre las utilidades provenientes de un cambio dado en el volumen de las ventas. En este sentido, Van Horner, J. (2004), indica que es importante destacar lo siguiente:

- ✓ El uso de la deuda le da a la empresa una ventaja fiscal y como sus utilidades son positivas, obtiene una utilidad por acción más alta que la empresa que esta financiada totalmente por capital propio.

- ✓ El apalancamiento financiero otorga beneficios reales y los ahorros de impuestos compensan el aumento por riesgo en el uso de la deuda.

- ✓ El financiamiento produce ahorros reales debido a que los pagos de intereses sobre la deuda provienen de las utilidades antes de impuesto.

- ✓ A los tenedores de la deuda se les paga en efectivo antes de impuesto, mientras que a los tenedores de capital se les tiene que pagar con dividendos, los que provienen de las utilidades después de impuestos.

Todas las empresas preferirían cobrar un precio alto y conseguir al mismo tiempo un gran volumen de ventas. Por el contrario, en la mayoría de los casos, la competencia impone precios bajos para hacer un gran volumen, o fuerza que las empresas busquen un hueco en un mercado restringido para un producto caro y de exquisito servicio para una clientela selecta, en otras palabras, un alto precio para un pequeño volumen de ventas. La elección de un volumen grande, que permita costos bajos y por ende precios bajos, suele requerir un aumento en la automatización y en los costos fijos. Los costos variables (salarios directos en su mayor parte) son altos en comparación con el costo unitario general asignado a un gran volumen. De ahí el beneficio del apalancamiento operativo derivado del uso de gran cantidad de activos fijos para automatizar y producir una mayor cantidad a un menor costo unitario.

### **Capital de Trabajo**

El capital de trabajo neto se define como los activos circulantes menos los pasivos circulantes; estos últimos incluyen préstamos bancarios, papel comercial y salarios e impuestos acumulados. Siempre que los activos superen a los pasivos, la empresa tendrá capital neto de trabajo, casi todas las compañías actúan con un monto de capital neto de trabajo, el cual depende en gran medida del tipo de industria a la que pertenezca; las empresas con flujo de efectivo predecibles, como los servicios eléctricos, pueden operar con un capital neto de trabajo negativo, si bien la mayoría de las empresas deben mantener niveles positivos de este tipo de capital.

Gómez, E. (2004, 10) respalda esta definición con los siguientes criterios de administración de capital de trabajo que son importantes resaltar:

En consecuencia la administración de capital de trabajo viene dada por la eficiencia con que se maneje las cuentas del activo circulante y pasivo circulante; esto se hace con el fin de mantener un nivel satisfactorio de capital de trabajo a fin

de no llegar a un estado de insolvencia técnica y lo mas grave a declararse en quiebra y como están siendo financiado esos activos circulantes. Este se encuentra constituido por los activos circulantes de una empresa, es decir el efectivo, los valores negociables, las cuentas por cobrar e inventario. El capital neto de trabajo es la diferencia entre los activos circulantes y los pasivos circulantes.

La administración del capital de trabajo, es importante por varias razones ya que los activos circulantes de una empresa típica industrial representan más de la mitad de sus activos totales. En el caso de una empresa distribuidora representan aún más. Para que una empresa opere con eficiencia es necesario supervisar y controlar con cuidado las cuentas por cobrar y los inventarios. Para una empresa de rápido crecimiento, esto es muy importante debido a la que la inversión en estos activos puede fácilmente quedar fuera de control.

Niveles excesivos de activos circulantes pueden propiciar que la empresa obtenga un rendimiento por debajo del estándar sobre la inversión. Sin embargo las empresas con niveles bajos de activos circulantes pueden incurrir en déficit y dificultades para mantener operaciones estables. En el caso de las empresas más pequeñas, los pasivos circulantes son la principal fuente de financiamiento externo. Estas empresas simplemente no tienen acceso a los mercados de capital a más largo plazo, con la excepción de hipotecas sobre edificios. Las decisiones del capital de trabajo tienen sobre la naturaleza global de riesgo- rendimiento y el precio de las acciones de la empresa.

La administración de capital de trabajo abarca todos los aspectos del capital el trabajo requiere una comprensión de las interrelaciones entre los activos circulantes y los pasivos circulantes, y entre el capital de trabajo, el capital y las inversiones a largo plazo. Suele emplearse como medida de riesgo de insolvencia de la empresa, cuando más solvente o líquida sea menos probable será que no pueda cumplir con sus deudas

en el momento de vencimiento. Si el nivel de capital de trabajo es bajo indicara que su liquidez es insuficiente por lo tanto dicho capital representa una medida útil del riesgo. Otra definición menciona que es la parte del activo circulante de la empresa financiado con fondos a largo plazo. Una empresa debe mantener un nivel satisfactorio de capital de trabajo.

El activo circulante debe ser lo suficientemente grande para cubrir el pasivo a corto plazo, con el fin de consolidar un margen razonable de seguridad. El objetivo de este tipo de administración es manejar cada uno de los activos y pasivos a corto plazo de la empresa de manera que se alcance un nivel aceptable y constante de capital neto de trabajo. La administración del capital de trabajo es la administración de los activos circulantes de la empresa y el financiamiento que se necesita para sostener los activos circulantes, es importante ya que los activos circulantes de una empresa típica industrial representan más de la mitad de sus activos totales, en empresas pequeñas, los pasivos circulantes son la principal fuente de financiamiento externo. El capital neto de trabajo es esencial, sobre todo en los negocios de temporada, para proporcionar un apoyo financiero a las cuentas por pagar en un futuro cercano.

### **Inventario**

La operatividad de las empresas exige el uso recursos que permitan la satisfacción de las metas de producción o venta, por lo que la gerencia debe mantener las existencias necesarias de acuerdo con el ritmo interno y del mercado, a estas existencias almacenadas se le conoce como inventarios; por lo que se le ha considerado el activo mayor en sus balances generales, y los gastos por inventarios, llamados costo de mercancías vendidas, son usualmente el gasto mayor en el estado de resultados.

De acuerdo con los apuntes de Catacora, F. (1998), los inventarios son bienes tangibles que se tienen para la venta en el curso ordinario del negocio o para ser consumidos en la producción de bienes o servicios para su posterior comercialización. Según Migues y Bastos la finalidad de los inventarios cubre varios aspectos. Permitir que las operaciones continúen sin que se produzca paros por falta de productos o materias primas, lo que genera ventajas por volumen de compra, ya que se establecen reservas de artículos para satisfacer a los clientes. Asimismo, se logra separar los procesos de producción y distribución y su efectividad permite salvaguardar a la empresa de los efectos de la inflación.

Visto de esta forma, los inventarios comprenden, además de las materias primas, productos en proceso y productos terminados o mercancías para la venta, los materiales, repuestos y accesorios para ser consumidos en la producción de bienes fabricados para la venta o en la prestación de servicios; empaques y envases y los inventarios en tránsito. Según Chauvel, M. (2007, 25) el objetivo principal de los inventarios es:

Proveer o distribuir adecuadamente los materiales necesarios a la empresa. Colocándolos a disposición en el momento indicado, para así evitar aumentos de costos perdidas de los mismos. Permitiendo satisfacer correctamente las necesidades reales de la empresa, a las cuales debe permanecer constantemente adaptado. Por lo tanto la gestión de inventarios debe ser atentamente controlada y vigilada.

Existen tipos de inventarios que varían según la naturaleza de la empresa y según sus requerimientos para el producto final. Luego de verificar varios autores en materia de inventario como Buffa, A. (2007) se pueden resumir los siguientes tipos de inventarios:

**Inventarios de materia prima:** Comprende los elementos básicos o principales que entran en la elaboración del producto. En toda actividad industrial concurren una

variedad de artículos (materia prima) y materiales, los que serán sometidos a un proceso para obtener al final un artículo terminado o acabado. A los materiales que intervienen en mayor grado en la producción se les considera "Materia Prima", ya que su uso se hace en cantidades lo suficientemente importantes del producto acabado. La materia prima, es aquel o aquellos artículos sometidos a un proceso de fabricación que al final se convertirá en un producto terminado.

**Inventarios de Productos en Proceso:** El inventario de productos en proceso consiste en todos los artículos o elementos que se utilizan en el actual proceso de producción. Es decir, son productos parcialmente terminados que se encuentran en un grado intermedio de producción y a los cuales se les aplico la labor directa y gastos indirectos inherentes al proceso de producción en un momento dado. Una de las características del inventarios de producto en proceso es que va aumentando el valor a medida que se es transformado de materia prima en le producto terminado como consecuencia del proceso de producción.

**Inventarios de Productos Terminados:** Comprende estos, los artículos transferidos por el departamento de producción al almacén de productos terminados por haber estos; alcanzado su grado de terminación total y que a la hora de la toma física de inventarios se encuentren aun en los almacenes, es decir, los que todavía no han sido vendidos. El nivel de inventarios de productos terminados va a depender directamente de las ventas, es decir su nivel esta dado por la demanda.

**Inventarios de Materiales y Suministros:** Buffa, A. (2007), señala que en el inventario de materiales y suministros se incluye;

✓ Materias primas secundarias, sus especificaciones varían según el tipo de industria, un ejemplo; para la industria cervecera es: sales para el tratamiento de agua.



✓ Artículos de consumo destinados para ser usados en la operación de la industria, dentro de estos artículos de consumo los mas importantes son los destinados a las operaciones, y están formados por los combustibles y lubricantes, estos en las industria tiene gran relevancia.

✓ Los artículos y materiales de reparación y mantenimiento de las maquinarias y aparatos operativos, los artículos de reparación por su gran volumen necesitan ser controladores adecuadamente, la existencia de estos varían en relación a sus necesidades.

**Inventario de Seguridad:** Este tipo de inventario es utilizado para impedir la interrupción en el aprovisionamiento caudado por demoras en la entrega o pro el aumento imprevisto de la demanda durante un periodo de reabastecimiento, la importancia del mismo está ligada al nivel de servicio, la fluctuación de la demanda y la variación de las demoras de la entrega.

Por ser los inventarios una parte importante de los activos de muchas empresas, su valuación y presentación tiene un efecto significativo para determinar e informar la posición financiera y los resultados operativos de la compañía. Existen, para tal propósito, Hangren, Harrison y Robinson (2008, Online) definen estos sistemas de inventarios de la siguiente forma:

**El Sistema de Inventario Perpetuo:** En este sistema el negocio mantiene un registro continuo para cada artículo del inventario. Los registros muestran por lo tanto el inventario disponible todo el tiempo. El sistema perpetuo ofrece un alto grado de control, porque los registros de inventario están siempre actualizados. **El Sistema de Inventario Periódico:** En este sistema de inventario, el negocio no mantiene un registro continuo del inventario disponible, más bien, al fin del periodo, el negocio hace un conteo físico del inventario

disponible y aplica los costos unitarios para determinar el costo del inventario final.

El sistema periódico es generalmente utilizado para contabilizar los artículos del inventario que tienen un costo unitario bajo. Los artículos de bajo costo pueden no ser lo suficientemente valiosos para garantizar el costo de llevar un registro al día del inventario disponible. Para usar el sistema periódico con efectividad, el propietario debe tener la capacidad de controlar el inventario mediante la inspección visual. Por ejemplo, cuando un cliente le solicita ciertas cantidades disponibles, el dueño o administrador pueden visualizar las mercancías existentes.

El sistema de inventario periódico trae consigo métodos ya que hoy en día muchas organizaciones sólo cuidan la realización de un conteo anual de las existencias de los inventarios. Este inventario físico anual, que normalmente corresponde con la revisión en libros para la declaración de los impuestos suele ser poco recomendada por su carácter poco representativo durante el resto del año. Incluso durante ese conteo anual se producen gran cantidad de errores en los registros de inventarios, principalmente porque los conteos son realizados por personal poco calificado o poco entrenado.

Estos métodos se denominan comúnmente como Métodos de Valuación de Inventarios y luego de verificar las definiciones de Hangren, Harrison y Robinson (2008); Buffa, A. (2007) y Chauvel, M. (2007); se logró concretar que en el sistema de inventario permanente existen varios métodos para calcular el monto de los inventarios, los más usados son: el de primeras entradas, primeras salidas (PEPS); el de últimas entradas, primeras salidas (UEPS), el método de promedio móvil.

**Método de Primeras Entradas, Primeras Salidas (PEPS):** Con este método se supone que las primeras mercancías compradas (entradas) son las primeras que se

venden (salidas). Por lo tanto, las mercancías en existencia al final del período serán las más recientes adquisiciones, valoradas al precio actual o a los últimos precios de compra.

**Método de Últimas Entradas, Primeras Salidas (UEPS):** Este método considera que las últimas mercancías compradas (entradas) son las primeras que se venden (salidas). Por lo tanto, las mercancías en existencia al final del período serán las de más vieja adquisición, valoradas a los precios iniciales de compra.

**Método de Promedio Móvil:** Este método reconoce que los precios varían, según se van comprando mercancías, durante el ciclo económico. Por lo tanto, las salidas de almacén serán valoradas al costo promedio de las existencias disponibles.

Las empresas que utilizan este sistema de inventario llevan el control de la circulación de sus mercancías, en unas tarjetas previamente elaboradas para tal fin. El diseño de estas tarjetas no es estándar, cada empresa puede tener su propio modelo adaptado a las necesidades y requerimientos particulares. Cualquiera sea el modelo que se utilice, un buen control con información suficiente para los efectos administrativos y contables requiere de una ficha de control de existencias que contenga las siguientes partes: nombre del artículo, código, unidad, ubicación, mínimo, máximo, proveedor, fecha, comprobante, cantidades, precio unitario, monto.

En otra línea de ideas, según la definición del especialista Acevedo, E. (2007, Online) define la administración de los inventarios como sigue a continuación:

Es la eficiencia en el manejo adecuado del registro, de la rotación y evaluación del inventario de acuerdo a como se clasifique y que tipo reinventario tenga la empresa, ya que a través de todo esto determinaremos los resultados (utilidades o pérdidas) de una manera razonable, pudiendo establecer la

situación financiera de la empresa y las medidas necesarias para mejorar o mantener dicha situación.

La administración de inventario es primordial dentro de un proceso de producción ya que existen diversos procedimientos que nos va a garantizar como empresa, lograr la satisfacción para llegar a obtener un nivel óptimo de producción. Dicha política consiste en el conjunto de reglas y procedimientos que aseguran la continuidad de la producción de una empresa, permitiendo una seguridad razonable en cuanto a la escasez de materia prima e impidiendo el acceso de inventario, con el objeto de mejorar la tasa de rendimiento.

Es importante considerar en materia de administración de inventario el lote económico, el cual considera aquellas unidades que deben solicitarse al proveedor en cada pedido, de manera que se logre minimizar el costo asociado a la compra y al mantenimiento de las unidades en inventario. Según Chauvel, M. (2007, 50) el objetivo que se persigue con el lote económico es “determinar el lote económico de compra es la reducción de costos, a la vez que se responden dos preguntas claves en el trabajo de Presupuestación: ¿Cuánto pedir? y ¿Cuándo pedir?”

Sin duda la determinación del lote económico ayuda a la gestión financiera por su naturaleza frente a las decisiones que toma el administrador financiero. Esta técnica es relativamente fácil de usar pero hace una gran cantidad de suposiciones. Para determinar el lote económico debemos identificar cuáles son los costos asociados a los inventarios:

**Costos de colocación del pedido:** Este valor se considera fijo cualquiera sea la cuantía del lote, pues no están afectados por el tipo de políticas de inventarios. Está representado por el costo del formato de compra, tiempo de computador, el costo de enviar la orden de compra al proveedor, etc.

**Costos de mantenimiento/unid de tiempo:** Se define como el costo de mantener una unidad o artículo durante un tiempo determinado. Los artículos que se almacenan en inventario, además están sujetos a pérdidas por robo, obsolescencia y deterioro.

**Costos de quedarse corto:** Cuando una empresa por cualquier circunstancia no puede cumplir un pedido, por lo general ocurren dos comportamientos, que dan lugar a dos tipos de costos:

**1. Costos de ruptura:** Está representado por la falta de un artículo durante un tiempo determinado. La característica principal es que a pesar del incumplimiento, el cliente prefiere esperar.

**2. Costos de Faltantes:** Está representado por la falta de un artículo durante un tiempo determinado. En este caso la demanda no es cautiva, se pierde la venta y el cliente.

**3. Costos de sobrantes:** Este es causado por deterioro, obsolescencia, inversión inoficiosa e inutilidad de un artículo o material.

### **CAPÍTULO III**

#### **MARCO METODOLÓGICO**

A fin de garantizar que los resultados del desarrollo de los objetivos de la investigación realmente arrojaran un conocimiento científico, se dio seguimiento a una serie de procedimientos correspondiente a lineamientos metodológicos, lo cual le proporcionaron validez y confiabilidad a la información presentada en este diseño. A continuación se detallan las características de la investigación y de qué manera se recabó, analizó e interpretaron los datos.

## **Diseño, Tipo y Modalidad de la Investigación**

Primeramente, se definió en función al propósito de la investigación, el cual fue proponer estrategias para el control del apalancamiento operativo a través de la administración de los inventarios en las empresas de comercialización de productos químicos de la Zona Industrial Corinsa, Estado Aragua. Siendo así, debía constituirse a partir de la exploración en tiempo real de la situación en estudio, considerando el desempeño de las unidades de análisis dentro de su ambiente actual; por lo tanto, se adoptó una investigación de campo; conceptualizada por Arias, F. (2006, 31), como sigue:

La investigación de campo es aquella que consiste en la recolección de datos directamente de los sujetos investigados, o de la realidad donde ocurren los hechos (datos primarios), sin manipular o controlar variable alguna, es decir, el investigador obtiene la información pero no altera las condiciones existentes.

Se entiende entonces, que la investigadora se dirigió a su objeto de estudio y captó los datos y bajo un diseño no experimental, reportó los acontecimientos a cerca de la situación de apalancamiento de las empresas de comercialización de productos químicos de la Zona Industrial Corinsa, Estado Aragua; los procesos aplicados en la administración de inventarios de dichas entidades, para posteriormente, analizar los determinantes de la efectividad en la administración de inventarios y, finalmente, detectar las debilidades y fortalezas éste importante rubro financiero.

En este sentido, como no se alteraron los fenómenos hallados, los datos se reportaron de acuerdo al nivel descriptivo, es decir se presentaron las características de los hechos detectados; se concibe así, debido a que al revisar los tipos de estudio en cuanto a este nivel, Tamayo y Tamayo (2004, 58) expone:

Comprende la descripción, registro, análisis e interpretación de la naturaleza actual, y la composición o procesos de los fenómenos. El enfoque se hace sobre conclusiones dominantes o sobre cómo una persona, grupo o cosa se conduce o funciona en el presente.

Por lo tanto, en la investigación se reporta una interpretación objetiva de los descriptores claves de la realidad de cada una de las variables en estudio sobre como son llevadas en la práctica, reconociendo las causas y consecuencias del apalancamiento operativo y su relación con la administración de los inventarios.

Además, cabe destacar que el trabajo de campo se apoyó de un diseño documental; obteniéndose así el marco referencial que orientó la búsqueda y el desarrollo de la propuesta. Señala el Manual de la Universidad Pedagógica Experimental Libertador (UPEL) (2006, 20): “Se entiende por Investigación Documental, el estudio de problemas con el propósito de ampliar y profundizar el conocimiento de su naturaleza, con apoyo, principalmente, en trabajos previos, información y datos divulgados por medios impresos, audiovisuales o electrónicos”.

Recurrir a la investigación documental le proporcionó a la investigadora el dominio teórico para entender la profundidad del problema y poder interpretar el comportamiento en tiempo real de las unidades de análisis, conllevándola a establecer el lució objetivo de las causas y consecuencias, así como definir las vías para las posibles soluciones.

### **Método de Investigación**

Debido a que debía caracterizarse el fenómeno en estudio de manera general y a cada uno de sus componentes, con la finalidad de mantener la objetividad y optimizar la búsqueda, se empleó el método científico; afirma Tamayo y Tamayo (2004, 41),

que éste: “Es un procedimiento para descubrir las condiciones en las que se presentan sucesos específicos, caracterizado generalmente por ser tentativo, verificable, de razonamiento riguroso y observación empírica”. De este modo, se asume que los datos fueron recabados con plena consciencia de lo que se quiere buscar, observándose sus características a fin de demostrar su composición; así en este diseño se ejecutaron los siguientes procedimientos:

La observación: La investigadora debía afinar sus sentidos para captar las realidades de interés, por lo cual el método que sostuvo al diseño, principalmente, fue la observación; al respecto comenta Ladrón citado por Méndez, C. (2005, 146):

La observación como procedimiento de investigación puede entender como el proceso mediante el cual se perciben deliberadamente ciertos rasgos existentes en la realidad por medio de un esquema conceptual previo y con base en ciertos propósitos definidos generalmente por una conjetura que se quiere investigar.

Dicho en otras palabras, de acuerdo con los objetivos de la indagación, la investigadora enfocó su interés en la captación de las realidades descriptoras.

El análisis: A medida que se iban captando los datos estos eran descompuestos para su entendimiento individual a través del método del análisis. Méndez, C. (2005, 148) explica: “El análisis inicia su procedimiento de conocimiento para la identificación de cada una de las partes que caracterizan a una realidad; de este modo podrá establecerse las relaciones causa – efecto entre los elementos que componen su objeto de investigación.” Así, la investigadora pudo precisar la descripción del apalancamiento y de la administración de inventarios en términos reales.



La síntesis: Para poder seleccionar cuáles aspectos podrían solucionar el problema planteado, fue necesario relacionar cada elemento del problema con la generalidad estudiada, es decir sintetizar la situación. Para Méndez, C. (2005, 149): “La síntesis implica que a partir de la interrelación de los elementos que identifican su objeto, cada uno de ellos puede relacionarse con el conjunto en la función que desempeñan con referencia al problema de investigación”. Es decir, se pudo priorizar los elementos causales para de esta manera proceder a visualizar la viabilidad de soluciones, detectándose cuáles variables de la administración de inventarios son discordantes y debían normalizarse dentro del apalancamiento.

La Inducción: Considerándose la similitud de la realidad de la empresa Dalbert Internacional, S. A., precisados los caracteres de su realidad se efectuaron proyecciones al resto de las empresas de la Zona Industrial Corinsa; lo que fue posible a través de éste método, que de acuerdo con las explicaciones de Méndez, C. (2005, 147): “La inducción permite al investigador partir de la observación de fenómenos o situaciones particulares que enmarcan el problema de investigación... y concluir proposiciones y, a su vez, premisas que expliquen fenómenos similares analizarlos”. Dando lugar a la extensividad del entendimiento de un grupo de empresas.

En definitiva, el resultado de esta investigación se concretó a través de la observación sistematizada y dirigida, para posteriormente entender cada aspecto del problema, precisar la influencia de estos en la realidad para captar las causas y consecuencias y, finalmente, partiendo de la particularidad establecer la profundidad del problema mediante hechos comprobados.

### **Fases de la Investigación**

Tomando en cuenta las características de la investigación y los procedimientos empleados, se puede precisar que las etapas de la investigación fueron las siguientes:

Primera fase. Recopilación Documental: Una vez determinado el campo investigado de acuerdo a las captaciones iniciales, la investigadora procedió a estudiar las teóricas de las variables que interactuaban en la situación, en búsqueda de la información que serviría de marco para recolecta y analizar los datos primarios.

Segunda fase. Recolección de la Información: Consistió en el trabajo de campo propiamente dicho, con la finalidad de describir los hechos a través de los procedimientos de observación, análisis, síntesis y la inducción, profundizándose el problema y determinándose los hechos a solucionar.

Tercera fase. Presentación de los Datos Obtenidos: Se instrumentaron las técnicas de análisis y presentación de los resultados de manera organizada y entendible de acuerdo con los objetivos planteados.

Cuarta fase. Presentación de la Propuesta: Con apoyo en la revisión documental y de acuerdo a los hechos comprobados se diseñó y desarrolló el modelo operativo viable a razón del problema de apalancamiento y de administración de los inventarios que se comprobó en las fases anteriores.

### **Población y Muestra**

#### **Población**

Cuando se abordan problemas que dependen del entendimiento del fenómeno en la realidad, es necesario determinar las unidades de análisis, es decir las fuentes primarias dentro del universo en el estudio, lo cual se conoce como la población, que según Hernández y otros (2006, 238): “Es el conjunto de todos los casos que concuerdan con una serie de especificaciones y sobre la cual se pretende generalizar los resultados”.

Cabe destacar, que a pesar que el problema alcanza a varias organizaciones de la zona geográfica en estudio perteneciente al ramo, se ha considerado como unidad de análisis a las áreas involucradas de la empresa representativa del problema en tratamiento, siendo esta Dalbert Internacional, S. A. En este sentido, se seleccionó como población a las personalidades que se encargan de la gestión financiera de la empresa y de la administración de los inventarios, siendo estos los siguientes:

**Gerente de Administración y Contabilidad**, quien se encarga de gerenciar a través del personal a su cargo, todo lo relacionado con la gestión contable y financiera de la empresa.

**Gerente de Operaciones**, quien lleva la responsabilidad de la gestión de logística de la empresa, dentro de lo que se incluye compras nacionales e internacionales, así como los procesos de inventarios y distribución.

**Analista de Operaciones**, quien brinda apoyo en las actividades de la gerencia respectiva, además de ser el responsable directo de supervisar el almacén e inventario.

De esta manera, se puede observar que las unidades de análisis, es decir la población de la investigación estuvo representado por un total de tres personas.

## **Muestra**

Cuando se hace difícil acceder a toda la población, bien sea por su ubicación, disposición o cantidades, existe la alternativa para el investigador de establecer un subconjunto representativo, es decir una muestra. Hernández y otros (2006, 240), señalan: “La muestra es, en esencia, un subconjunto de la población. Digamos que es el subconjunto de los elementos que pertenece a ese conjunto definido en sus

características al que llamamos población”. Existen diferentes métodos para seleccionar a la fracción del universo, encontrándose que pueden ser probabilísticos y no probabilísticos, pero como en este estudio la población eran visiblemente finita y fácil de acceder, no fue necesario proceder a la determinación de un grupo representativo, recolectándose los datos de las tres personas portadoras de la información necesaria; por lo tanto se efectuó un diseño censal.

Cabe destacar que la cantidad de muestra es pequeña porque la unidad de análisis es pequeña en la zona y estos son los que tienen la información

### **Técnicas e Instrumentos de Recolección de Datos**

La fuente generadora del conocimiento científico son los datos que explican las variables y los hechos en el campo de estudio; para su obtención es preciso mantener una metodología efectiva, debiendo recurrir los investigadores a la definición de mecanismos y formatos de recolección objetiva y organizada; es decir de técnicas e instrumentos formales y viables de acuerdo con la naturaleza del problema y de la población. En este sentido, se aplicaron técnicas con sus respectivos instrumentos.

Para los datos extraídos en la investigación documental se aplicó la técnica de registro de la información a través de la elaboración de fichas.

Mientras que para interactuar con las unidades poblacionales se ejecutó una entrevista como técnica que según Sabino, C. (2004, 148), “consiste en una interacción entre dos personas, una de las cuales, el investigador, formula determinadas preguntas relativas al tema de investigación, mientras la otra, el investigado, proporciona la información que le es solicitada”. Esta entrevista respondió a la aplicación de un cuestionario, siendo este el instrumento que se adecua a las características del contacto entre las partes. El cuestionario fue de tipo

abierto y constó de una serie de interrogantes abiertas, por lo cual de acuerdo a las dos ramas especializadas involucradas se ejecutó dos cuestionarios uno para el área financiera y otros para la operativa, permitiendo un detenido contacto con los informantes acerca de la realidad del apalancamiento financiero y con la administración de inventarios del objeto de estudio.

### **Técnicas de Análisis de Datos**

A medida que se recopilaron los datos para concatenarlos y emplearlos de manera organizada se ejecutó la técnica que facilitara su procesamiento, siendo esta **la categorización**, el cual es un proceso que permite reagrupar variables similares, encontradas en las opiniones de los entrevistados; tal y como lo explica Martínez, M. (1998, 75): “Categorizar, es decir, clasificar, conceptualizar o codificar mediante un término o expresión que sea claro e inequívoco (categoría descriptiva), el contenido o idea central de cada unidad temática”.

Dicho en otras palabras, se revisarán los relatos con la finalidad de revivir la realidad en su situación concreta para reflexionar sobre la misma y comprenderla de manera profunda, relacionando cada aspecto encontrado con el todo y darle significado. Para realizar la categorización puntualmente expone Martínez, M. (1998, 73):

La forma más concreta y práctica de hacer la categorización es transcribir las entrevistas, las grabaciones y descripciones en los dos tercios derechos de las páginas, dejando en el tercio izquierdo para la categorización, recategorización y anotaciones especiales. Conviene numerar las páginas y las líneas del texto, para su fácil manejo posterior, y separar o marcar adecuadamente mediante algún símbolo los textos de los diferentes interlocutores.

En tal sentido, siguiendo las instrucciones de Martínez se realizaron los siguientes pasos:

1. Releer la entrevista subrayando las palabras más relevantes y significativas.
2. Liberar la información y entrevistas de repeticiones y aspectos irrelevantes.
3. Dividir el contenido en unidades temáticas que no son más que párrafos que expresan una idea o concepto central.
4. Categorizar con un término o expresión el contenido de cada unidad temática.
5. Si hay categorías que se repiten y alguna tiene propiedades o atributos diferentes, asignarle una subcategoría que pueda referirse a alguna dimensión, atributo, propiedad, condición o consecuencia importante.
6. Agrupar las categorías de acuerdo con su naturaleza y contenido.

Posterior a la categorización se procede a integrar en un esquema toda la información aportada por el investigado, tanto la información categorizada como la subcategorizada, ya que dicho esquema es una estructura que da sentido y explica de manera sintetizada todo lo que quiso decir el informante de la entrevista.

De esta forma, se tomaron los diferentes datos, conductas y hechos para focalizar los puntos en común y, de allí, concertar los aspectos descriptores de la realidad estudiada; es decir, a través de estas técnicas, partiendo de los datos aislados, se pudo llegar a la construcción de la información.

Finalmente, luego de establecerse las categorías se procedió a estructurar el conocimiento, lo cual fue posible a través de la técnica de la teorización, entendiéndose ésta, de acuerdo con los argumentos de Martínez, M. (1998) como la síntesis de la realidad encontrada bien sea a través de la descripción normal con apoyo en las teorías manejadas en las bases teóricas, descripción endógena, en la cual el análisis y relaciones entre las categorías , se desarrollan partiendo de los propios datos o de la teorización original donde el análisis y la reflexión se apoyan en el uso implícito y explícito de las teorías, siendo éste un proceso más profundo que requiere de mayor alcance de la interpretación; considerándose por consiguiente el empleo del segundo nivel, es decir la descripción endógena.

## **CAPÍTULO IV**

### **ANÁLISIS Y PRESENTACIÓN DE LOS RESULTADOS**

Descubrir la realidad comprobable del problema planteado es el arranque de la factibilidad de la solución que se espera ofrecer, por ello el trabajo de campo constituye una fase clave en el desarrollo de la investigación, lo cual depende de la efectividad y alcance de los instrumentos elaborados.

En este sentido, considerando la profundidad de la información que se requería y de la disponibilidad de la información, se procedió a interactuar directamente con las unidades de análisis mediante la aplicación de un guión de entrevista. Así las respuestas aportadas se sometieron a un análisis metodológico, comenzándose con una categorización de acuerdo con los indicadores en medición y luego de interpretados objetivamente, se triangulo para sintetizar los hallazgos.

De esta forma se pudo diagnosticar la situación actual de apalancamiento operativo de las empresas, además de describirse los procesos aplicados en la administración de inventarios y por último, se analizaron los determinantes de la efectividad en la administración de inventarios; detectándose las debilidades y fortalezas en la administración de inventarios de las empresas de comercialización de productos químicos en estudio.

Este procesamiento permitió formular estrategias para el control del apalancamiento operativo a través de la administración de los inventarios en las empresas de comercialización de productos químicos de la Zona Industrial Corinsa, Estado Aragua; presentándose a continuación todos estos aspectos.

### **Análisis del Guión de Entrevista aplicado al Responsable de la Gestión Financiera de la empresa Dalbert Internacional, S. A.**

**Ítems 1:** ¿Cómo se comporta el costo de almacenamiento de la empresa en el escenario de aprovechamiento de la capacidad productiva?

---

**Respuesta:**

Los costos fijos se mantienen este o no el almacén en actividad de recibir y despachar. Los costos fijos se distribuyen de una forma más eficiente por no ser

---



-----  
empresa productiva. Mientras el precio del producto incrementa o no el costo fijo se mantiene. Dalbert ha aprovechado momentos claves de situaciones a nivel nacional que han permitido ofertar más de lo normal. El costo puesto en almacén varía conforme al incremento o disminución en los gastos de nacionalización y están estimados en pro del aprovechamiento de la capacidad operativa de la empresa.

-----  
**Análisis:**  
-----

Mantener la materia prima, insumos y/o mercancías en buen estado y disponibles para la operatividad de la empresa implica una inversión monetaria para el mantenimiento de las condiciones de almacenamiento, a dicha inversión se le conoce como costos de mantenimiento. De acuerdo con lo reportado por el especialista financiero, en esta organización el costo de almacenamiento es categorizado como un costo fijo, presente en la vida financiera haya o no actividad operativa, lo que significa que la empresa realiza una actividad permanente para garantizar las condiciones de las instalaciones, cuyo valor contable y monetario no varía, de hecho no afecta el precio de venta por no estar relacionado con el volumen o costo de la mercancía.

**Ítems 2: Frente a la necesidad de aumentar la productividad, ¿De qué manera controla la empresa el costo por mano de obra?**

-----  
**Respuesta:**  
-----

En Dalbert la mano de obra es la disponible por cada departamento, aun cuando existe exceso de trabajo y en estos casos se propone una bonificación especial para el trabajador.

-----  
**Análisis:**  
-----

Una de las formas de incrementar el volumen de venta, es obviamente incrementando la disponibilidad de venta y el ritmo de salidas, lo cual se traduce en jornadas laborales más intensas y largas, es decir apalancarse en la mano de obra. Al

-----  
observarse la respuesta de la entrevistada, se pudo identificar que en la empresa no existen políticas de Mano de Obra extraordinarias, no obstante, se aprecia que se proporcionan bonificaciones, lo cual repercute en el costo de mano de obra.

**Ítems 3: ¿De qué manera se establecen las metas de ventas considerándose el punto de equilibrio en los costos fijos de la empresa?**

-----  
**Respuesta:**

-----  
Las metas de venta se establecen por mes según las necesidades del mercado y los requerimientos de cada proveedor. Actualmente con el aumento desmedido de la divisa no oficial se ha creado alternativas de negociación que permitan el ganar-ganar entre proveedor y cliente. Adicional se plantea un monto en bsf en venta que sea representativo al nivel de gastos e inversiones de la compañía.

-----  
**Análisis:**

-----  
La primera planificación que debe establecerse en las empresas es la de ventas y ello debe efectuarse a partir de criterios de administración de riesgos internos y externos. En la empresa de acuerdo con lo referido por el entrevistado, no se efectúa una planificación estratégica anual de las ventas lo suficientemente flexible como para sentar las bases del control de los costos, develándose vulnerable y reactiva a las condiciones del mercado sin brindarle el suficiente tiempo para emitir respuesta proactivas que salvaguarde el equilibrio financiero de manera efectiva. Esta empresa, mensualmente define el volumen de ventas moviéndose de acuerdo con el mercado y la disponibilidad de las divisas, lo cual reduce el control de los costos.

**Ítems 4: ¿Cuáles políticas rigen la administración de inventarios disponibles para las ventas en la empresa?**

-----  
**Respuesta:**

-----  
El inventario disponible de Dalbert para la venta de productos en perfecto estado ha disminuido con respecto a años anteriores en algunos rubros. Actualmente se prevé

-----  
mas el stock de productos químicos (materia prima) para el sector alimento y pintura que el resto, lo que ha generado un decaimiento en las ventas de productos para el sector construcción y cosméticos a pesar de la disponibilidad para alimentos y pintura.  
-----

**Análisis:**

-----  
Uno de los aspectos considerables al momento de establecer el volumen de ventas es la disponibilidad de los productos terminados, lo cual a su vez, va a depender de la manera como se administre partiendo de las políticas pre – establecidas ya que de ellas dependerá el nivel optimo de existencias que satisfaga las metas empresariales de manera oportuna. Considerando lo anterior y en función a las explicaciones del informante, se deduce que en Dalbert, la política de inventarios es informal, consistiendo prácticamente en incrementar la cantidad disponible para los rubros de mayor salida, lo que ha conducido al descuido de los otros ítems de ventas, afectándose por consiguiente las ventas totales de la entidad. Visto de esta forma en Dalbert el inventario no se ha considerado como una estrategia de anclaje al mercado.

**Ítems 5:** ¿Bajo qué sistema se determina el movimiento de inventarios de bienes para la venta de la empresa?

-----  
**Respuesta:**

-----  
Dalbert trabaja con un sistema e inventario perpetuo a través de un control diario que se transmite en programa Excel por correo de intranet donde se muestran los productos actualmente disponibles, cantidad, presentación, condiciones y vida útil.  
-----

**Análisis:**

-----  
El sistema de inventarios es el proceso que permite el control de las existencias tanto físico como informativamente. Cuando el movimiento de inventarios perpetuo o permanente garantiza el control cuando en la empresa las entradas y las salidas son dinámicas, como es el caso de Dalbert lo cual le permite llevar el registro de cada unidad, su valor de compra, la fecha de adquisición, el valor de la salida de cada unidad y la fecha en que se retira del inventario. De esta forma, en todo momento se

---

puede conocer el saldo exacto de los inventarios y el valor del costo.

**Ítems 6: ¿Cuáles elementos financieros tienen especial influencia en el control de los costos de inventarios de bienes para la venta?**

---

**Respuesta:**

---

- Liquidación definitiva de importación de mercancía.
- Cuenta de provisión
- Cuenta de almacenaje en exceso.
- Reporte de recepción del GP

---

**Análisis:**

---

El control de los inventarios debe considerar aspectos operativos y financieros, sobre todo en lo que respecta a la minimización de los costos por ello debe establecerse un criterio amplio para monitorear los factores que puedan alterarlo encareciendo la mercancía en cuanto a su mantenimiento. Según la entrevistada existen indicadores financieros claves considerados en el control de los inventarios, destacando el ciclo de importación, los costos relacionados con el almacenamiento, garantizándose de esta manera la calidad de las existencias y el control financiero.

**Ítems 7: ¿Cuáles medidas se emplean en el control de los costos de inventarios de bienes para la venta?**

---

**Respuesta:**

---

Revisar liquidación y los costos no ingresados en el sistema GP, los cuales son gastos extras de almacenaje, manejo y demora que tienen influencia en el costo de venta. Cuenta: demora de contenedores y almacenaje adicional en puerto.

---

**Análisis:**

---

De acuerdo con el informante de la empresa, el control de los costos de inventarios básicamente consiste en generar una información completa y detallada sobre cuáles son los determinantes del costo, a fin de que la gerencia identifique oportunamente

---

aquellos factores que alteran el equilibrio y los límites de aceptación y tome decisiones sobre todo lo que respecta al tránsito de los bienes importados.

**Análisis del Guión de Entrevista aplicado al Responsable de la Gestión Operativa de la empresa Dalbert Internacional, S. A.**

**Ítems 1:** ¿Cómo aprovecha la empresa la tecnología operativa en el incremento de su volumen de ventas?

---

**Respuesta:**

Realmente no posee amplia tecnología operativa a nivel de almacén, inventario y procesos administrativos. El sistema administrativo usado es el Dynamic great plain (GP) y por medio este se conocen los movimientos de inventario.

Adicional posee una página web promocional [www.dalbertinternacional.com](http://www.dalbertinternacional.com) a través de la cual el cliente puede conocer productos, contactos, proveedores y otros. La comunicación vía correo electrónico es también una herramienta tecnológica valiosa.

---

**Análisis:**

De acuerdo con la respuesta del entrevistado, la gerencia no ha enfocado a su capacidad operativa como una estrategia para administrar las respuestas a los riesgos internos y externos que puedan presentarse financieramente y desde esta perspectiva apalancar sus operaciones enfrentando los desafíos del mercado. Se deduce lo anterior, debido a que el responsable del área operativa asevera que no se posee

.....  
amplia capacidad tecnológica, limitándose al uso básico de los recursos disponibles sobre todo para mercadear los productos, pero no para incrementar las existencias de productos terminados.

**Ítems 2:** ¿De qué manera aprovecha su capacidad de almacenamiento para incrementar el volumen de producción y ventas?

.....  
**Respuesta:**  
.....

La empresa no cuenta con el espacio suficiente para almacenar correctamente y cumpliendo con las normas de almacenamiento, ocasionando riesgos al personal, material y a la organización. Es por ello que importamos justo las cantidades necesarias para cubrir mes a mes y medio de consumo cliente aproximadamente para los productos de mayor rotación.

.....  
**Análisis:**  
.....

Una forma de apalancamiento operativo es a través de almacenamientos prolongados que aprovechen al máximo la capacidad de las empresas. No obstante, de acuerdo con el informante, la estrategia de almacenamiento de la empresa no está orientada a salvaguardar el equilibrio en el costo de adquisición, debido a que no ha enfocado a la capacidad de almacenamiento como una estrategia para enfrentar los riesgos del mercado, por lo que no aprovecha los inventarios en épocas altas e incrementar la producción y las ventas.

**Ítems 3:** ¿De qué manera se controla el inventario de bienes para la venta en términos de eficacia y eficiencia?

.....  
**Respuesta:**  
.....

El método que usa para el control de inventario es el adecuado, lo primero que

-----  
ingresa es lo primero en salir, pero a nivel de sistema administrativo GP el modulo de inventario no está adecuado para arrojar los lotes de productos de acuerdo a su fecha de fabricación y vencimiento, los arroja al azar y a la hora de sacar en físico el producto en algunas ocasiones los lotes no son correctos bien sea por fecha de vencimiento, por no existencia del lote en físico pero si en sistema o por cantidad incorrecta en sistema del lote disponible para la venta.  
-----

**Análisis:**

-----  
A partir de la respuesta del responsable operativo en la empresa Darbelt, se tiene que operativamente se ejecuta un sistema de inventarios que busca salvaguardar el equilibrio en la empresa, dándosele salida a lo primero que entra en prioridad, pero el flujo de información relacionado presenta sus deficiencias, provocando que se tome existencias heterogéneas que afectan financieramente la estructura de costos; por lo tanto se infiere que no existen medidas estratégicas que garanticen la eficiencia en el control de los inventarios.  
-----

**Ítems 4:** ¿Cuáles elementos determinan el lote económico de acuerdo con la capacidad de almacenamiento y el empuje del volumen de ventas en la empresa?

-----  
**Respuesta:**

- Conocer las necesidades del mercado.
- Tiempo de entrega por parte del proveedor.
- Decisión de compras programadas para cubrir las necesidades de ventas y ajustados al espacio disponible en almacén.

-----  
**Análisis:**

-----  
La decisión de compra es clave en la dinámica operativa de la empresa, se torna dificultosa en ambientes de incertidumbre, escasez, inflación y devaluación económica, como es el caso de Venezuela, donde pedir debe garantizar la disponibilidad de acuerdo con las exigencias del mercado y que al mismo tiempo mantenga el equilibrio en los costos para asegurar la rentabilidad del negocio; por ello es clave establecer una cantidad optima de pedido, influyendo en ello las metas  
-----

-----  
de ventas, las condiciones en el mercado, la capacidad de almacenamiento y el tiempo de entrega de parte del proveedor, aspectos referidos por el entrevistador, significando que en Darbelt, las cantidad de compras corresponden a una planificación proactiva de cuánto y cuándo pedir.

**Ítems 5: ¿Se maneja en la empresa máximos y mínimos en los inventarios de bienes para la venta? De ser afirmativa su respuesta señale de qué manera se establecen**

-----  
**Respuesta:**

-----  
En la actualidad aun no está establecido o parametrizado el manejo de Máximos y Mínimos en Inventario, es una meta establecida para el presente año.  
-----

**Análisis:**

-----  
El establecimiento de máximos y mínimos de inventarios determina el ritmo efectivo de rotación de las exigencias, favoreciendo el equilibrio financiero y de negociaciones tanto con clientes como con proveedores. El responsable del área operativa deja en claro, que esta medida no es manejada en Dalbert, lo cual permite deducir que el lote económico es establecido por empírea, además de que al parecer no se maneja un criterio técnico para el total aprovechamiento del espacio de almacenamiento.  
-----



## **Análisis DOFA**

Culminada la observación estructurada de la realidad operativa – financiera de la administración de los inventarios y su uso en el apalancamiento financiero, a continuación se clasifican los resultados:

### **Debilidades:**

En la empresa Dalbert Internacional, S. A. la administración de logística en materia de inventarios físicos e informativos se caracteriza por responder a una gestión conservadora, poco estratégica para la administración del riesgo, resaltando las siguientes debilidades:

- ✓ No se aprovecha el espacio físico para establecer medidas que incrementen su uso para el almacenamiento.
  
- ✓ Operativamente, la empresa funciona con una alta capacidad tecnológica que no es aprovechada para captar mercado a través de la producción y comercialización de productos terminados.
  
- ✓ No existe una metodología técnica que proyecte el comportamiento de las ventas de acuerdo con las metas de rentabilidad que se basen en la flexibilidad, así como en la identificación y respuesta a los riesgos internos y externos.
  
- ✓ La administración de inventarios no se sustenta en el cumplimiento de una política paralela al ritmo esperado de productividad, corroborándose que no se

aprovechan las capacidades ya que no se han establecido por cada rubro el máximo y mínimo de almacenaje.

### **Fortalezas**

No obstante se ha podido apreciar que en la empresa el control de costos es importante y se afianza la gestión sobre los rubros que pesan financieramente, destacando aspectos como:

- ✓ Se aumenta la jornada laboral siempre y cuando haya producción extra que atender.
- ✓ La estructura de costos responde a un sistema de monitoreo específico y permanente.
- ✓ Se hace énfasis en el control de los costos y gastos de importación.
- ✓ Las existencias responden a un sistema acorde al ritmo de operaciones y a un sistema de inventarios que permite planificar el momento y cantidad de compra.

### **Oportunidades**

Pese al escenario nacional, la empresa vislumbra algunas oportunidades en el mercado, resaltando:

- ✓ Cartera de cliente cautivo.

✓ La administración de inventarios ha adquirido especialización en el país y en la zona donde se ubica la empresa están algunas que pueden apoyar en la actividad de almacenamiento como estrategia de apalancamiento.

### **Amenazas**

La administración de riesgo de la empresa debe afrontar los siguientes aspectos:

✓ Inflexible sistema cambiario y de sustitución e importaciones, aspectos que demandan de una reconversión industrial no sólo para Dalbert, sino para todos los ramos industriales del país que importen bienes o mercancías.

✓ Control del Estado en la estructura de costos de las empresas y limitación en el establecimiento de los márgenes de rentabilidad.

Considerando lo anteriormente planteado se procedió a levantar una matriz DOFA, resultando la siguiente esquematización del diagnóstico situacional de la empresa Dalbert Internacional, S. A., destacando una lista de estrategias generales enfocada en el aprovechamiento de alternativas de operatividad financiera que favorezca a la empresa para mantenerse estable en el mercado a través del aprovechamiento de sus ventajas internas para evitar caer en compromisos con terceros, considerando las capacidades de producción y almacenamiento.

Dicho lo anterior, seguidamente la matriz DOFA.

**Matriz DOFA del Apalancamiento Operativo de la empresa Dalbert Internacional, S. A.**

<b>Debilidades</b>	<b>Oportunidades</b>	<b>Estrategias DO</b>
<p>D1: Desaprovechamiento de la capacidad de almacenamiento.</p> <p>D2: Desaprovechamiento de la capacidad operativa</p> <p>D3: Ausencia de planificación estratégica de las metas de ventas.</p> <p>D4: Ausencia de políticas de administración de riesgo operativo.</p> <p>D5: Informalidad y falta de contextualidad en la política de inventario de la empresa.</p> <p>D6: Medidas de control de inventarios conservadora.</p> <p>D7: Máximos y Mínimos de Inventarios no establecidos.</p>	<p>O1: Empresas de logística aledañas.</p> <p>O2: Ubicación optima.</p> <p>O3: Mercado de clientes cautivo.</p>	<p>ED1/O1: Establecer alianzas estratégicas con las empresas de logística para ampliar la capacidad de almacenamiento tanto para materias primas como para productos terminados.</p> <p>ED5,6,7/O1: Aprovechar la especialización de las empresas de logísticas aledañas una vez contratadas, para aprehender sus políticas de administración de inventarios y contextualizarlas a la empresa y mejorar el control administrativo – operativo sobre sus exigencias</p> <p>ED3,4 /O3: Considerando el posicionamiento del mercado a través de una cartera de clientes cautiva, flexibilizar la planificación de las ventas anualmente, a</p>

		<p>fin de ampliar la capacidad e la empresa para definir estrategias de control de riesgos.</p> <p>ED2/O2,3: Considerar la proyección del volumen de ventas esperada y desarrollar un plan de producción que eleve el aprovechamiento de la tecnología instalada y de la capacidad de almacenamiento de productos no perecederos que mantenga el equilibrio en los costos operativos sobre todos los variables como estrategia de rentabilización en el corto plazo.</p>
<b>Fortalezas</b>	<b>Amenazas</b>	<b>Estrategias FA</b>
<p>Apalancamiento operativo en la mano de obra de acuerdo con metas de beneficio económico.</p> <p>Arduo control sobre los elementos del costo.</p> <p>Sistema de inventarios acorde al volumen de entradas y salidas de las existencias.</p> <p>Lote económico y momento de compras acorde a las necesidades del movimiento de existencias.</p>	<p>A1. Alto índice inflacionario domina la economía nacional.</p> <p>A2. Inflexible control cambiario.</p> <p>A3. Intensa sustitución de importaciones.</p> <p>A4. Intensa fiscalización del Estado sobre la estructura de costos y establecimiento de precios.</p>	<p>F1/A1: Desarrollar un presupuesto de la mano de obra mensual que satisfaga las metas de producción en zafras altas, para aprovechar la productividad en horarios en los que el costo operativo no se incrementen significativamente.</p> <p>F2/A4: Fomentar el control de la estructura de costos por medio de indicadores de gestión para monitorear el cumplimiento de las normas establecidas por el Estado en Materia de</p>

		<p>establecimiento de precios, a fin de salvaguardar un margen de rentabilidad aceptable y que asegure la operatividad de la empresa.</p> <p>F2/A3: Estudiar las alternativas de productos sustitutos nacionales o importados distribuidos por otras casas, considerando la relación costo – beneficio en materia de reducción de costos aduaneros, a fin de responder positivamente ante el evento de sustitución de importaciones, manteniendo la calidad, la operatividad y control de costos.</p> <p>F4,F5/A3: Mantener el control a través del sistema actual de inventarios y emplear la técnica de definición de lote económico con miras de aprovechar el espacio con productos sustitutos de calidad que brinden satisfacción a la cartera de clientes.</p>
--	--	--

## **CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

### **Conclusiones**

Alcanzados los objetivos de la investigación a través de la observación estructura por medio de una entrevista que permitió obtener información acerca de la administración de inventarios desde el punto de vista administrativo y operativo, se llega a la siguiente conclusión:

### **Situación actual de apalancamiento operativo**

La empresa Dalbert Internacional, S. A. es una organización que a pesar de estar enfocada a la calidad de servicio para su cartera de clientes, operativamente requiere de la activación de ventajas competitivas, identificándose que no explota el desarrollo tecnológico para incrementar su volumen de producción, manteniendo una capacidad operativa estancada sin inversión que permita cubrir un mayor segmento del mercado o incentivar la disposición de compras de la cartera que maneja en la actualidad. Por otra parte, también se puede apreciar que la empresa tampoco se ha esforzado en ampliar su capacidad de almacenamiento, debiendo la entidad mantener un máximo permanente de mercancía disponible, limitando las metas de ventas a una cifra casi que permanente año tras año.

En definitiva, la empresa ha desaprovechado las alternativas internas y operativas que le favorezcan para escalar en el mercado y prepararse para las épocas de picos comerciales e inflacionarios tanto para la compra como para la venta, ello a pesar de que los costos en su mayoría son fijos, destacando que el almacenamiento no representa un peso financiero que haga descartar al apalancamiento operativo como una estrategia financiera para enfrentar los reveses del mercado.

Básicamente, la empresa mantiene un volumen de ventas lineal, conformándose con la utilidad percibida sin revestirse de estrategias financieras que protejan a la empresa de los eventos sorpresivos y la condición inflacionaria nacional. Cuando Dalbert Internacional, S. A. requiere acciones operativas extras se apoya únicamente en la mano de obra, lo cual incrementa el costo social teniendo un efecto significativo en la estructura de costos y directo en el flujo de efectivo, lo cual se podría reducir diversificando el costo con otras alternativas de apalancamiento.

### **Procesos aplicados en la administración de inventarios**

En Dalbert Internacional, S. A. destaca que el inventario es uno de los procesos cuyas operaciones responde a medidas de control, lo que demuestra que para la entidad el manejo de la información es clave para la toma de decisiones, por lo cual responde a un sistema de información formal que parte del principio de un sistema perpetuo o continuo debido al ritmo de entradas y salidas de mercancía y bienes, el cual responde al método de primero que entra, primero que sale, como respuestas a las condiciones económicas de Venezuela. Igualmente, se ha establecido un momento y cantidad de compra que dan vida a la gestión de adquisiciones y de atención al cliente.

No obstante, una vez más se detecta que en la empresa la administración de inventarios es descartada como una poderosa herramienta de apalancamiento, pues se



desconocen índices como los máximos de inventarios, información que permite administrar óptimamente el espacio y planificar el uso de la capacidad máxima en épocas de zafra alta en cuanto a ventas se refiera o de costos bajos tratándose de la adquisición de la mercancía. Tampoco existen políticas de inventarios que favorezcan el ritmo de comercialización de la empresa y que adecue las operaciones a la realidad del mercado actual.

### **Determinantes de la efectividad en la administración de inventarios**

Se pudo apreciar que en la empresa no se efectúa un plan estratégico de las ventas que favorezca la definición de medidas de apalancamiento operativo, ya que al ser impreciso en períodos tan cortos el volumen de ventas esperado, torna a la empresa como reactiva impidiendo que se idee el aprovechamiento tanto de la tecnología como el almacenamiento. Asimismo, al desconocerse la capacidad mínima y máxima que se puede conservar por rubro comerciable, se dificulta la determinación de cantidades o lotes a mantener para satisfacer al mercado y conservar existencias que mantengan el equilibrio en la relación costo – beneficio.

### **Debilidades y fortalezas en la administración de inventarios**

Conocida la información se determina que la empresa tiene un bajo apalancamiento operativo condicionado por un criterio de toma de decisiones conservador alejado de las técnicas de las decisiones financieras que más que favorezcan la rentabilidad empresarial, prepare al negocio a dar respuestas proactivas ante las condiciones del mercado, manteniendo un ritmo creciente de operaciones; siendo así se han formulado estrategias basadas principalmente en la administración del inventario para impulsar las operaciones de las empresas de comercialización de productos químicos de la Zona Industrial Corinsa, Estado Aragua dentro de una cultura de administración de riesgos financieros.

## **Recomendaciones**

En consecuencia a los resultados obtenidos en la investigación y con miras a favorecer la estabilidad financiera de las empresas de comercialización de productos químicos de la Zona Industrial Corinsa, Estado Aragua, se recomienda.

1. Las gerencias financieras o administrativas de las empresas deben considerar el mejoramiento de la actividad presupuestaria, elevando el nivel estratégico del establecimiento de las metas de ventas considerando un enfoque sistémico para la toma de decisiones.

2. La gerencia de las empresas comercializadoras deben incorporar políticas para la identificación, control y respuestas a los eventos y riesgos financieros, tanto de índole interno como externo, con la finalidad de adquirir una actitud más proactiva ante el ritmo cambiante y complejo del mercado.

3. Las empresas requieren reingeniar el subsistema de inventarios, definiendo políticas, sistemas, máximos, mínimos y lotes económicos, que brinden la información necesaria para utilizar el apalancamiento operativo.

4. Las empresas deben efectuar un estudio ingenieril en su área de planta para evaluar su capacidad operativa y sobre este máximo estudiar las condiciones bajas y altas del mercado, para utilizar óptimamente su capacidad dentro del control de los costos.

5. Las empresas deben manejar indicadores de costos para ampliar un espectro informativo sobre los costos para regular el apalancamiento financiero en caso de que se incrementen los costos variables y afecte la capacidad financiera.

6. Las empresas deben desarrollar una cultura de análisis financiero detallado, a través de la determinación de indicadores financieros y su respectivo análisis y sobre esta base hacer un mix de decisiones que incluya inversión, financiamiento y crecimiento.

### REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Acevedo, E. (2007). **Inventario**. [Documento en línea]. Disponible: [http://www.escolme.edu.co/almacenamiento/oei/tecnicos/contabilidad/contenido\\_u2\\_3.pdf](http://www.escolme.edu.co/almacenamiento/oei/tecnicos/contabilidad/contenido_u2_3.pdf). [Consulta: 2010, Abril 11].
- Administración Bancaria Financiera y Empresarial del Centro Peruano de Estudios Bancarios (2011). **Administración Financiera de Hoy**. [Artículo en línea]. Disponible: [http://administracionbancariafinanciera.blogspot.com/2011/10/la-administracion-financiera-hoy\\_20.html](http://administracionbancariafinanciera.blogspot.com/2011/10/la-administracion-financiera-hoy_20.html). [Consulta: 2012, julio 20].
- Arias, F. (2006). **El Proyecto de Investigación. Introducción a la metodología científica** (5a. ed.). Venezuela: EPISTEME, C. A.
- Briceño, A. (2006). **Formas y Fuentes de Financiamiento a Corto y Largo Plazo**. Publicaciones de la Universidad la Universidad Beloso Chacín.
- Block, S. y Hirt, G. (2005). **Administración Financiera** (11a. ed.). México: Mc Graw Hill.
- Buffa, A. (2007). **Administración Financiera**. Argentina: ESTOS.
- Catacora, F. (1998). **Introducción a la Contabilidad General**. Venezuela: Mc Graw Hill. Venezuela.
- Chauvel, M. (2007). **Administración de la Producción**. México: Mc. Graw Hill
- Emery, D.; Stowe, J. y Finnerty, J. (2000). **Fundamentos de Administración Financiera**. (1a. ed.). México: Prentice Hall
- Gómez, E. (2004). **Administración Financiera**. México: Limusa.

- Guajardo, G. (2006). **Contabilidad Financiera**. México. McGraw-Hill.
- Hernández, R.; Fernández, F. y Baptista, P. (2006). **Metodología de la investigación** (11a. ed.). México: Mc Graw-Hill.
- Higuerey, A. (2006). **Apalancamiento**. [Documento en línea]. Disponible: [http://webdelprofesor.ula.ve/nucleotrujillo/anahigo/guias\\_finanzas1\\_pdf/tema22.pdf](http://webdelprofesor.ula.ve/nucleotrujillo/anahigo/guias_finanzas1_pdf/tema22.pdf).
- Lawrence, J. (1999), **Principios de Administración Financiera**. (9a. ed.). México: Pearson
- López, F. (2001). **El Apalancamiento Financiero**. Artículo publicado en el periódico ABC [Documento en línea]. Disponible: [http://profesores.ie.edu/flubian/documentos/APALANCAMIENTO\\_FINANCIERO.pdf](http://profesores.ie.edu/flubian/documentos/APALANCAMIENTO_FINANCIERO.pdf). [Consulta: 2010, Abril 11].
- Maroun, A. (2012). **Los Inventarios y su Impacto Financiero en una empresa Metalmeccánica de Autopartes en el Mercado Venezolano**. Trabajo de grado no publicado. Universidad de Carabobo. Campus Bárbula. Valencia, Venezuela.
- Martínez, Miguel. (1998). **La Investigación Cualitativa Etnográfica en Educación. Manual teórico – práctico**. (3a. ed.). Trillas: Venezuela.
- Méndez, C. (2005). **Metodología. Diseño y Desarrollo del Proceso de Investigación** (5a. ed.). Colombia: Mc Graw – Hill.
- Morales, F. (2004). **Globalización: Conceptos, Características Y Contradicciones**. [Revista en línea]. Disponible: <http://revistas.ucr.ac.cr/index.php/reflexiones/article/viewFile/11181/10543>. [Consulta: 2010, Abril 11].
- Moreno, J. y Rivas, S. (2003). **La Administración Financiera del Capital de Trabajo** (1a. ed.). México: Instituto Mexicano de Contadores Públicos A. C.
- Moyer, Ch.; Kretlow, W. y Mcguigan, J. (1998). **Administración Financiera Contemporánea**. México: Internacional Thomson Editores.
- Noetzlin, M. (2007). **Administración Financiera**. Argentina: Limusa.
- Pico, G. y Pulgar, A. (2006). Gestión Financiera y Participación en el Mercado de Capitales a través del Asesor de Inversiones. Actualidad Contable FACES Año 9, N° 13. Julio – Diciembre 2006. Mérida, Venezuela.

- Rosales, I. (2011). **Modelo de gestión estratégica para determinar el nivel de apalancamiento financiero óptimo en las empresas dedicadas a servicios médicos especializados**. Trabajo de grado publicado. Universidad de El Salvador. San Salvador, El Salvador.
- Sabino, C. (2004). **El Proceso de Investigación Científica** (7a. ed.). Venezuela: Panapo.
- Soriano, J. (2011). **Análisis del Impacto del apalancamiento sobre el rendimiento financiero**. Trabajo de grado publicado. Universidad de Yacambú. Yacambú, Lara.
- Superintendencia de Valores y Seguros de Chile (2006) **Apalancamiento**. [Artículo en línea]. Disponible: [http://www.svs.cl/sitio/legislacion\\_normativa/normativa\\_tramite\\_cerrada.php](http://www.svs.cl/sitio/legislacion_normativa/normativa_tramite_cerrada.php). [Consulta: 2012, diciembre 6].
- Tamayo y Tamayo, M. (2004). **El Proceso de la Investigación Científica** (5a. ed.). Caracas: LIMUSA Noriega Editores.
- Universidad Pedagógica Experimental Libertador. (UPEL). (2006). **Manual de Trabajos de Grado de Especialización y Maestrías y Tesis Doctorales**. Venezuela: Fondo Editorial Universidad Pedagógica Experimental Libertador.
- Van Home, J. (1993). **Administración Financiera** (9a. ed.). México: Prentice – Hall Hispanoamericana. C. A.
- Váquiro, J. (2008). **Apalancamiento Operativo**. [Artículo en línea]. Disponible: <http://www.pymesfuturo.com/Gao.htm>[Consulta: 2012, diciembre 6].
- Vásquez, W. (2012). **Modelo de gestión de inventarios para la Empresa "MARTEC CIA. LTDA"**. Trabajo de grado publicado. Universidad Central de Ecuador. Quito, Ecuador.
- Vásquez, V. (2012). **Evaluación de la utilización del apalancamiento operativo-financiero en la generación de rentabilidad de las cooperativas de transporte terrestre interprovincial en la ciudad de Latacunga en el período 2005 – 2009**. Trabajo de grado publicado. Escuela Politécnica del Ejército de Ecuador. Latacunga, Ecuador.
- Weston, F. y Coperland, T. (1997). **Finanzas en Administración**. México: Mc Graw Hill.

## **ANEXOS**

**GUÍA DE ENTREVISTA N° 1**

1.- ¿Cómo se comporta el costo de almacenamiento de la empresa en el escenario de aprovechamiento de la capacidad productiva?

---

---

---

---

---

---

---

2.- Frente a la necesidad de aumentar la productividad, ¿De qué manera controla la empresa el costo por mano de obra?

---

---

---

---

---

---

---

3.- ¿De qué manera se establecen las metas de ventas considerándose el punto de equilibrio en los costos fijos de la empresa?

---

---

---

---

---

---

---

---

Anexo 1 – 2

4.- ¿Cuáles políticas rigen la administración de inventarios disponibles para las ventas en la empresa?

---

---

---

---

---

---

---

---

5.- ¿Bajo qué sistema se determina el movimiento de inventarios de bienes para la venta de la empresa?

---

---

---

---

---

---

---

---

6.- ¿Cuáles elementos financieros tienen especial influencia en el control de los costos de inventarios de bienes para la venta?



---

---

---

---

---

---

---

Anexo 1 – 3

7.- ¿Cuáles medidas se emplean en el control de los costos de inventarios de bienes para la venta?

---

---

---

---

---

---

---

**Guía de Entrevista N 2**

1.- ¿Cómo aprovecha la empresa la tecnología operativa en el incremento de su volumen de ventas?

---

---

---

---

---

---

---

2.- ¿De qué manera aprovecha su capacidad de almacenamiento para incrementar el volumen de producción y ventas?

---

---

---

---

---

---

---

3.- ¿De qué manera se controla el inventario de bienes para la venta en términos de eficacia y eficiencia?

---

---

---

---

---

---

---

---

Anexo 2 – 2

4.- ¿Cuáles elementos determinan el lote económico de acuerdo con la capacidad de almacenamiento y el empuje del volumen de ventas en la empresa?

---

---

---

---

---

---

---

---

5.- ¿Se maneja en la empresa máximos y mínimos en los inventarios de bienes para la venta? De ser afirmativa su respuesta señale de qué manera se establecen

---

---

---

---

---

---

---

---



## Operacionalización de las Variables

**Objetivo General:** Proponer estrategias para el control del apalancamiento operativo a través de la administración de los inventarios en las empresas de comercialización de productos químicos de la Zona Industrial Corinsa, Estado Aragua.

Objetivos Específicos	Variable	Dimensiones	Indicadores	Entrevista 1	Entrevista 2	Instrumento	
Diagnosticar la situación actual de apalancamiento de las empresas de comercialización de productos químicos de la Zona Industrial Corinsa, Estado Aragua.	Apalancamiento Operativo	Operatividad	Tecnología operativa Capacidad de almacenamiento		1 2	<b>GUIÓN DE ENTREVISTA</b>	
		Estructura de costos	Costo de almacenamiento Costo de mano de obra Inventarios Punto de equilibrio	1 2 3	3		
Describir los procesos aplicados en la administración de inventarios de las empresas de comercialización de productos químicos de la Zona Industrial Corinsa, Estado Aragua.	Procesos de Administración de inventarios	Gestión	Política de inventarios Movimientos de inventarios Control de inventarios	4 5			
Analizar los determinantes de la efectividad en la administración de inventarios de las empresas de comercialización de productos químicos de la Zona Industrial Corinsa, Estado Aragua.	Determinantes de la efectividad en la administración	Elementos financieros	Lote económico Máximos y mínimos Costos de inventarios	6 y 7	4 5		
Detectar las debilidades y fortalezas en la administración de inventarios de las empresas de comercialización de productos químicos de la Zona Industrial Corinsa, Estado Aragua.	Debilidades y fortalezas en la administración de inventarios	Eficiencia		<b>Análisis de las observaciones anteriores</b>			

**Fuente:** La Investigadora (2010)