



UNIVERSIDAD JOSÉ ANTONIO PÁEZ

**FLUJO DE CAJA COMO ESTRATEGIA EN
ÉPOCA HIPERINFLACIONARIA PARA EL
MEJORAMIENTO DEL SISTEMA DE
INVENTARIO DE LA FARMACIA GRAN
VICTORIA, C.A.**

Autor(es):

Narváez Kenia

Pérez Blendy

Urb. Yuma II, calle n°3 Municipio San Diego
Teléfono: 0241-8714240 (master); Fax 0241-8712394



REPUBLICA BOLIVARIANA DE VENEZUELA
UNIVERSIDAD JOSÉ ANTONIO PÁEZ
FACULTAD DE CIENCIAS SOCIALES
ESCUELA DE CONTADURIA PÚBLICA

**FLUJO DE CAJA COMO ESTRATEGIA EN ÉPOCA
HIPERINFLACIONARIA PARA EL MEJORAMIENTO DEL
SISTEMA DE INVENTARIO DE LA FARMACIA GRAN
VICTORIA, C.A.**

Trabajo De Grado Presentado Como Requisito Parcial Para Optar Al Título De
Licenciados En Contaduría Pública

Autor(es):

Narváez Kenia

Pérez Blendy

Tutor(a):

Irene Riera

San Diego, Octubre 2019

AGRADECIMIENTO

Primeramente a mi Dios, por haberme brindando la vida para poder lograr mis objetivos, por darme fuerzas y perseverancias para afrontar los momentos difíciles que se me presentaron, además, le doy gracias por haberme permitido llegar a este momento tan importante en mi vida.

A Mis Padres Ciria Calanche y Enio Narváez, por haberme traído a este maravilloso mundo, cada paso que he dado ha sido nombre de ustedes, me siento infinitamente agradecida por todos aquellos sacrificios que han hecho durante 21 años, por haberme guiado en mi camino inculcándome valores y aconsejándome en todo momento. No me alcanzara la vida para agradecerles todo lo que han hecho por mí, gracias a ustedes llegue a uno de tantos momentos que he anhelado en mi vida, sé que no fue fácil estos 5 años que estuve cursando mi carrera, pero hay una cosa que si se, que con amor, esperanza, fortaleza y dedicación pudimos alcanzar la meta que tanto esperábamos. Gracias Papi y Mami, Mi amor por ustedes es infinito.

A Mi Hermana Moiseina Mora, por haberme apoyado en toda circunstancia, por ser la mejor hermana que dios me pudo haber otorgado en esta vida, tu apoyo ha sido incondicional hacia mí, eres la persona que siempre estará para mí cuando más lo necesite, Te amo demasiada hermana de mi corazón.

A Mi Novio Stivens Aular, por haberme brindando su apoyo en diversas oportunidades, gracias por estar durante todos estos años que estuve cursando mi carrera y por estar a mi lado en este momento tan especial para mí, Te amo.

A Mis Tíos Leonardo Montenegro, Anais Narváez, José Luis Narváez por su apoyo incondicional y por la ayuda que me brindaron para hacer cumplir este sueño.

A Mi amiga y compañera de tesis Blendy Pérez, que sin duda alguna has sido una de las mejores amiga que dios me pudo otorgar en esta vida, sin tu ayuda no fuéramos podido lograr esta meta tan importante.

A Nuestra tutora Irene Riera y al Licdo. Anthony Torcates, por brindarnos su apoyo y conocimientos profesionales para la realización de nuestro trabajo de grado.

Kenia Narváez.

DEDICATORIA

Dedico este trabajo primeramente A Dios, por qué siempre ha sido y será ese guía espiritual que siempre me acompañara en mis días, gracias mi querido dios por permitir que mi sueño se hiciera realidad, mi mayor agradecimiento hacia ti por qué pude llegar a este día tan esperado para mis seres queridos y para mí.

A Mis Padres Ciria Calanche y Enio Narváez, estos 5 años fueron de muchos sacrificios, hubo días más difíciles que otros, pero sin obstáculos la vida no tendría sentido, pero a pesar de eso pudimos sobrepasarlos. Me siento tan orgullosa de tenerlos como padres, muchos meses transcurrido y llego el momento del que tanto hablábamos y esperábamos. Mi mejor regalo para ustedes es que no existen palabras para agradecerles todo lo que han hecho y siguen haciendo por sacarme adelante, que a pesar de las adversidades pudieron guiarme con todo su amor y apoyo incondicional hacia la cima del éxito. Gracias a ustedes estoy logrando mi primera meta, mi primer objetivo y más aun que este nuevo logro es en nombre de ustedes, papitos de mi vida ustedes se merecen todo lo mejor de este mundo. Son mi ejemplo a seguir, Los amo infinitamente.

A Mi Hermana Moiseina Mora , eres la mejor hermana que he podido tener en esta vida, me has apoyado en todo momento, me ayudas a tomar decisiones cuando no me siento capacitada para tomarlas sola, tu más que nadie sabe cuánto te fastidie cuando me mandaban trabajos y aun con 21 años de edad te sigo fastidiando y jamás te voy a dejar de fastidiar, eres mi mayor ejemplo a seguir, de ti aprendí que hay que luchar cada día para cumplir todos los objetivos que me trace, este logro es para ti también hermana de mi vida, sin tu ayuda, tu amor, comprensión y tu compañía no fuera logrado esta meta. Te amo demasiado y no tienes idea de cuánto.

A Mis Abuelos (as), daría todo lo que fuera por tenerlos aquí junto a mí, no hay ningún día que no piense en ustedes Enio Narváez, Hilario Calanche, Gilbertha Sandoval, Ana Luisa Tovar. Cada día que pasa su ausencia se hace aun más grande, pero se que desde el cielo guían mis pasos por buen camino, Los amo infinitamente.

DEDICATORIA

Le dedico este trabajo de grado primeramente a Dios por darme otra oportunidad de estudio, por cada día estar al frente de mis pasos para lograr esta meta nueva en mi vida que me ha llenado de mucha fortaleza para seguir adelante.

A mi madre que ha sido la mujer que todos los días me llena de fuerza, valentía, la que siempre está pendiente de mí, a ti mami que me llenas de orgullo por todos tus logros mi inspiración, con todo mi ser este nuevo logro también es para ti te amo.

A mi padre que con el pasar de los años hemos aprendido a estar más unido y que todo lo que yo hago siempre está para mi te amo papá.

A mis hijos que son mi empuje de arranque esa fuente de agua que refresca todas mis mañanas, mi doble motor, todos estos años de esfuerzo es por ustedes y sé que vale la pena tanto trabajo los amo.

A mi esposo por apoyarme, acompañarme y darme ese impulso que a veces necesitaba para seguir adelante con este propósito, espero que sigamos juntos hasta que seamos viejitos como tú dices te amo y este logro también es para ti y por ti.

AGRADECIMIENTOS

Agradezco primeramente a Dios por guiar mis pasos para culminar esta etapa de mi vida, nunca me abandonaste, siempre en ti confié, gracias por estar siempre presente cada día en mi vida y así poder compartir todo esto con mi familia

Agradezco a mi madre por haberme dado la vida y orientarme a formarme como profesional, como siempre dices más hace peso el no estudiar que hacerlo y es una verdad que he aprendido mucho los estudios es lo mejor para el alma, gracias madre por estar siempre ahí para mí te amo con todo mi corazón.

Agradezco a mi padre porque también me has apoyado mucho y nunca dices que no a nada, te amo enormemente, y nunca me cansaré de darte las gracias por tanto que has hecho por mí.

Agradezco a mis hijos que son por los que hago todo en mi vida desde que llegaron a mí tengo razones para luchar y este logro es por ustedes Bárbara y Jesús, le doy las gracias por tanta paciencia que tuvieron estos años los amo por siempre.

Agradezco a mi esposo por tanto apoyo, paciencia y dedicación que tuviste conmigo estos años de estudios, sé que no fue nada fácil para ti pero también sé que te sientes orgulloso de mí como me los has manifestado te amo como nunca y quiero que Dios nos permita estar así por muchos años más gracias mi amor te amo.

Agradezco a mi amiga y compañera de trabajo de grado Kenia Narváez por su apoyo y creer en mí para llevar a cabo este trabajo que nos costó, como muchos no podrán entenderlos solo ella y yo sabe de que padecemos, gracias amiga.

Y por último y no menos importante a mis compañeros de clases y docentes que con sus enseñanzas pude lograr esta meta que tanto y desde hace años quería lograr a mis amigos incondicionales a los que cada día difícil por un parcial o por otra evaluación se hacía toda una locura, nunca voy a olvidar a mi loca sambilito Génesis Chirinos y a mi Flaco Ángel Arape gracias muchachos éxitos en sus vida.

Blendy Pérez.



REPUBLICA BOLIVARIANA DE VENEZUELA
UNIVERSIDAD JOSÉ ANTONIO PÁEZ
FACULTAD DE CIENCIAS SOCIALES
ESCUELA DE CONTADURIA PÚBLICA

**FLUJO DE CAJA COMO ESTRATEGIA EN ÉPOCA
HIPERINFLACIONARIA PARA EL MEJORAMIENTO DEL SISTEMA
DE INVENTARIO DE LA FARMACIA GRAN VICTORIA, C.A.**

Autor(es):

Narváez Kenia

Pérez Blendy

Tutor(a): Lic. Irene Riera

Fecha: Octubre 2019

RESUMEN INFORMATIVO

El presente trabajo de grado tiene como objetivo primordial proponer estrategias que logren regenerar el Flujo de caja como estrategia en época hiperinflacionaria para el mejoramiento del sistema de inventario de “La Farmacia Gran Victoria, C.A”. Ubicada Av. Lara entre Avenida Bolívar Sur y Avenida Urdaneta C.C Chala Nivel PB, Local 7, Sector Santa Rosa Valencia, Edo-Carabobo. Esta investigación se enmarca en un proceso descriptivo el cual menciona cada una de los cambios que se presentan en el sistema de inventario que impactan el flujo de caja de la mencionada entidad. Los objetivos propuestos de la investigación se desarrollaran en una investigación, puesto que la información será recopilada mediante una entrevista semi-estructurada con preguntas amplias tomando como población y muestra el personal de La Farmacia Gran Victoria, C.A. Esto con el fin de profundizar el problema que allí se origina. Ya aplicado las técnicas de recolección de información se procedió a diseñar una estrategia correcta para el mejoramiento del sistema de inventario, esto con el fin de mejorar la fluidez y gestión del flujo de caja.

Descriptor(es): Estrategias, flujo de caja, inventario.

CONTENIDO

ÍNDICE GENERAL

| | CONTENIDO | pp. |
|-----|---|------|
| | DEDICATORIA..... | iv |
| | AGRADECIMIENTO..... | vi |
| | INDICE DE CUADROS..... | vii |
| | RESUMEN INFORMATIVO | viii |
| | INTRODUCCIÓN..... | 1 |
| | CAPÍTULO | |
| I | EL PROBLEMA..... | 4 |
| | 1.1 Planteamiento del Problema..... | 4 |
| | 1.1.1. Formulación del Problema..... | 6 |
| | 1.2. Objetivos | 6 |
| | 1.3. Justificación..... | 6 |
| II | MARCO TEÓRICO..... | 8 |
| | 2.1. Antecedentes | 8 |
| | 2.2. Bases Teóricas..... | 12 |
| | 2.4. Definición de Términos..... | 15 |
| III | MARCO METODOLÓGICO..... | 17 |
| | 3.1. Tipo y Diseño de la Investigación..... | 17 |
| | 3.2. Fases Metodológicas..... | 18 |
| | 3.3. Población y Muestra | 20 |
| | 3.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos..... | 21 |
| IV | RESULTADOS..... | 22 |
| | 4.1. Análisis y Presentación de los Resultados..... | 22 |
| | 4.2. Análisis de la Entrevista..... | 26 |

| | | |
|---|---|----|
| V | LA PROPUESTA..... | 30 |
| | 5.1.Presentación de la Propuesta..... | 30 |
| | 5.2. Justificación de la Propuesta..... | 30 |
| | 5.3. Objetivos de la Propuesta..... | 31 |
| | 5.4. Factibilidad de la Propuesta..... | 31 |
| | 5.5. Desarrollo de la Propuesta..... | 32 |
| | CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES..... | 38 |
| | REFERENCIAS..... | 40 |
| | ANEXOS..... | 42 |
| | MODELO DE ENTREVISTA..... | 43 |

LISTA DE CUADROS

| CUADRO | CONTENIDO | p.p |
|---------------|--------------------------------|------------|
| 1 | Estructura de la entidad | 20 |
| 2 | Guion de Entrevista..... | 22 |
| 3 | Guion de Entrevista..... | 26 |
| 4 | Matriz DOFA..... | 29 |
| 5 | Procedimientos..... | 32 |
| 6 | Lineamientos..... | 33 |

INTRODUCCION

Derivado de los constantes cambios económicos y financieros que afectan el entorno empresarial, se hace necesario el uso de una herramienta que permita proyectar el futuro con mayor claridad, con el objetivo de conocer anticipadamente los aspectos en donde se deberán centrar los esfuerzos de la organización para lograr sus objetivos y prever con antelación las decisiones a tomar.

Muchos afirman que el control del flujo es un método sencillo que sirve para proyectar las necesidades futuras de efectivo. Es un estado de resultado que abarca periodos de tiempo: pasado, presente y futuro, que ha sido modificado para mostrar solamente el efectivo: los ingresos de efectivo, los egresos de efectivo y el saldo de efectivo al final de un periodo de tiempo determinado. Por lo tanto es una excelente herramienta porque sirve para predecir las necesidades futuras de efectivo antes que surjan. A diferencia del balance general, que es un estado abstracto, el flujo de caja es más bien dinámico, refleja los movimientos de un determinado periodo. Su análisis puede abarcar periodos de tiempo cortos (dentro de un mismo periodo económico, pudiendo ser anuales, trimestral, mensuales entre otros) y/o puede abarcar comparativamente dos o más periodos económicos.

El flujo de caja es una herramienta creada para el análisis financiero empresarial, permite la confección, interpretación y realización del estudio total de la situación económica-financiera de una empresa. Su Aplicación puede ser útil para cualquier tipo de empresa, permitiendo un diagnóstico preciso y eficaz para prever los problemas presente y futuros.

Desde este punto de vista, se puede evaluar en detalles los puntos fuertes y débiles que componen el flujo de caja, con el fin de poder corregir situaciones y actuar con total conocimiento de causa ante las eventualidades las valoraciones de las empresas se realizan a través de las proyecciones emitidas a través del cálculo de los flujos de caja.

El combustible “efectivo” alimenta las empresas, así como el combustible para Automóviles. Los conductores son cuidadosos cuando predicen las necesidades de combustible, del mismo modo, se debe asignar, la importancia equivalente al control del flujo de caja, porque si en algún momento se termina este combustible, se originan grandes problemas para la organización. En el control del flujo de caja para cada uno de los intervalos de tiempo, se realizan cálculos estimativos conservadores respecto a las fuentes futuras de efectivo (ingresos) y a los gastos futuros (egresos). Es conveniente usar cifras conservadoras para los ingresos y los cálculos estimativos altos para los egresos.

Por estas razones el control del dinero en circulación constituye el objetivo instrumental básico de las organizaciones, porque permiten visualizar y prever el flujo del dinero en un tiempo determinado y más ahora con la hiperinflación que vive actualmente Venezuela que no permite la salida de los productos debido al alza de los precios en ellos.

Capítulo I El Problema, contiene el planteamiento del problema, objetivo general así como específicos, justificación e importancia de la investigación.

Capítulo II Marco Teórico, constituido por los distintos antecedentes de la investigación tanto internacionales, nacionales y locales, bases teóricas y sus respectivos términos básicos.

Capítulo III Marco Metodológico, conformado por el diseño y tipo de investigación, modalidad, nivel de la investigación, fases de la investigación, población y muestra, técnicas e instrumentos de recolección de información.

Capítulo IV Resultados, En este capítulo se muestran los resultados de la investigación, una vez aplicada la técnica de recolección de datos que se usó para recabar toda la información necesaria.

Capítulo V La Propuesta, Contiene la presentación de la propuesta, los objetivos, la justificación, la factibilidad, el desarrollo de la propuesta. También se presentan las conclusiones y las recomendaciones. Finalmente se presentan las referencias bibliográficas y por último como anexo el instrumento que se aplicó que fue la entrevista semi estructurada y el modelo de flujo de caja proyectado

CAPÍTULO I

EL PROBLEMA

1.1. Planteamiento del Problema

Las empresas generalmente cuando inician sus operaciones, ya sea pequeñas, medianas o grandes, lo hacen con lo más básico que se requiere para funcionar, pocos métodos, muchas veces sin ningún tipo de registro contable y con la ausencia de análisis financieros de gestión. A medida que transcurre el tiempo, según su cometido se van desarrollando poco a poco hasta lograr el progreso esperado. Las organizaciones que adaptan todo sus procesos, a nivel de normas, procedimientos, tecnologías y herramientas, son las que logran pasar de una barrera a la otra alcanzando sus metas y trazándose unas nuevas.

Las pequeñas empresas, no tienen grandes complicaciones, se mantienen sin grandes controles, motivadas a que el volumen de sus operaciones no amerita mayores esfuerzos en cuanto a sistemas y procesos. Sin embargo a medida que van creciendo, surge la necesidad de nivelarse con los requerimientos del medio que las rodea para hacerse competitivas y mantenerse en el tiempo.

Sin embargo este tipo de organizaciones se han visto severamente afectadas por las políticas económicas impuestas por el sistema financiero de los últimos años, que limita el acceso a las divisas e impone un camino muy restringido al financiamiento, lo que hace inevitable que se tenga un estricto control de la administración y del uso del efectivo, una de las áreas más importantes de la administración de una empresa. En el caso particular de Venezuela, la economía nacional desde hace año cruza una aguda crisis que afecta a todos los sectores de la economía, en la cual las empresas deben esquivar las limitaciones desde el punto de

vista político y económico, ya que de esta manera afecta su operatividad, dado a que se desenvuelven en un ambiente muy difícil en donde el peligro de llegar a un cierre total de sus empresas se hace cada vez más presente, el dilema de la inversión se hace cada vez menos acertada para la economía actual ya que el incentivo a recibir es escaso, son muchos los factores que influyen en el declive de los ingresos de una organización pero uno que más predomina es el flujo de caja que para esta época no se ve mucho debido a que la afluencia del efectivo es cada día menos, en una economía inflacionaria se hace difícil una planificación estratégica del flujo de caja y del uso de otros recursos.

En la actualidad las organizaciones venezolanas en general requieren la aplicación de métodos y medidas para salvaguardar sus recursos económicos y financieros. Todo ello, debido a que hoy día La hiperinflación ha destruido la capacidad de poder adquisitivo de estas, ha causado incertidumbre a los grandes y pequeños empresarios, ya que ambos dependen en la mayoría de los casos de los proveedores que le suministran los insumos para ellos ofertarlos al público.

No obstante debido a la hiperinflación, dichos proveedores no están otorgando plazos prolongados para la cancelación de las facturas, ya que para estos no es rentable dejar plazos tan largos en la cancelación de las mismas, lo que trae consigo la descapitalización ya que en la mayoría de los casos los productos ofertados no son adquiridos con prontitud por los usuarios debido a los altos costos que son recurrentes en esta economía, lo que realmente se necesita es utilizar algunas estrategias que faciliten el flujo de caja para que de esta manera se logre crear una mejora en la planificación de sus actividades económicas y pueda con prontitud la salida de los productos con más frecuencias, tal es el caso que se quiere presentar en la “La Farmacia Gran Victoria, C.A”.

En este sentido cobra relevancia una planificación estratégica a corto y largo plazo que permita mantener un adecuado control del flujo de caja en la empresa,

Permitiendo un manejo de eficiente del efectivo que permita la salida y entrada de los productos ofertados sin ninguna restricción, con proyecciones confiables de

ingresos que permitan planificar la cancelación de los compromisos asumidos con terceros, sin que las operaciones de la empresa Farmacia Gran Victoria, C.A”. Ubicada en Avenida Lara entre Avenida Bolívar Sur y Avenida Urdaneta C.C Chala Nivel PB, Local 7, Sector Santa Rosa Valencia, Edo-Carabobo se vea afectada por un deficiente manejo de los recursos financieros.

1.2 Formulación del Problema

¿Qué beneficios generará la proposición del Flujo de caja como estrategia en época hiperinflacionaria para el mejoramiento del sistema de inventario de “La Farmacia Gran Victoria,C.A”

1.3 Objetivos de la Investigación

Objetivo General

Proponer estrategias que logren regenerar el flujo de caja en una época hiperinflacionaria para el mejoramiento del sistema de inventario de “La Farmacia Gran Victoria, C.A”

Objetivos Específicos

- Ø Detectar los motivos actuales que presenta el sistema de inventario de “La Farmacia Gran Victoria, C.A”.
- Ø Analizar los cambios indeterminados en los costos y gastos que afectan el flujo de caja en una economía hiperinflacionaria, “La Farmacia Gran Victoria,C.A”
- Ø Diseñar una estrategia que ayude a que surja el flujo de caja en una época hiperinflacionaria para el mejoramiento del sistema de inventario de “La Farmacia Gran Victoria, C.A”.

1.4 Justificación de la Investigación

La hiperinflación es un fenómeno que se encuentra presente actualmente en cada una de las empresas existente en Venezuela, que ha dejado una ruptura en todos

los niveles económicos, este fenómeno ha desarrollado cambios en la estructura de compra y ventas de productos para las empresas, ya que se convierte difícil la salida rápida de los servicios ofertados debido al alza precio de estos, la población en general prefiere mantener su riqueza en activos no monetarios ya que las cantidad que se tiene en moneda local son invertidas o utilizadas inmediatamente o lo que se está viviendo en los últimos meses la compra de moneda extranjera relativamente estable.

las ventas para una empresa pequeña a crédito es sumamente difícil debido al obstáculo factor tiempo relacionado con el alza de los precios que compensan la perdida esperada del poder adquisitivo, durante el periodo crédito, aun si es corto, debido a esto el déficit del flujo de caja permite que los productos queden estancados en los anaqueles por considerar prioridad en la adquisición de otros servicios de menor valor ya que es lo que poseen en sus manos debido a la facilitación que otorgan las entidades bancarias es muy poca y las personas no adquieren el producto afectando de esta manera el manejo de los recursos financieros de la empresa Farmacia Gran Victoria, C.A”. ubicada en Avenida Lara entre Avenida Bolívar Sur y Avenida Urdaneta C.C Chala Nivel PB, Local 7, Sector Santa Rosa Valencia, Edo-Carabobo.

Con motivo de esta situación es importante establecer estrategias que ayuden a la facilitación de un flujo de caja que permita la movilización de los productos ofertados y así cumplir tanto como a los clientes como a los proveedores que ayuden a la comercialización de más productos y de esta manera obtener ganancias económicas positivas.

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

Al iniciar un proceso de investigación se hace necesario definir un marco teórico referencial que oriente el estudio en todos sus aspectos, ya que dicha fundamentación teórica, determina el aspecto del análisis y la visión que se tiene del problema que se asume en la investigación. En este sentido, Arias (2006:106) indica que el marco teórico “es el producto de la revisión documental-bibliográfica y consiste en una recopilación de ideas, postura de autores, conceptos y definiciones que sirven de base a la investigación por realizar”.

De allí que, esta sección presente los enfoques teóricos provenientes del modelo definido, además de definir los nuevos conceptos, reformular otros y establecer las estrategias, con la finalidad de dar sustento teórico al problema.

2.1 Antecedentes de la Investigación

Los antecedentes, de acuerdo con Arias (2006:106), "reflejan los avances del conocimiento en un área determinada y sirven de modelo o ejemplo para futuras investigaciones". Es decir, permiten conocer cómo ha sido tratado un problema específico de investigación con anterioridad, las principales averiguaciones y los aportes a la investigación que se realiza. En ese contexto, se consultaron los siguientes autores:

Camacaro (2019), que realizó su trabajo de grado titulado **“Estrategias de control del flujo de caja como herramienta para la efectividad en la toma de decisiones de la empresa Pirelli de Venezuela C.A”**, para optar al título de Licenciada en Contaduría Pública en la Universidad Arturo Michelena ubicada en San Diego, estado Carabobo. La presente investigación tuvo como objetivo proponer

Estrategias de control del flujo del efectivo como herramienta para la efectividad en la toma de decisiones de la empresa Pirelli de Venezuela, C.A Metodológicamente el diseño de la investigación fue no experimental, de campo, nivel descriptivo, enmarcada en la modalidad de proyecto factible, y se establecieron las siguientes fases metodológicas diagnóstico, desarrollo de la propuesta y factibilidad. Finalmente, se concluye que no se lleva un control en el flujo de caja arrojando saldos irreales para el cumplimiento de las obligaciones, por lo tanto se recomienda a la empresa la aplicación de las estrategias de control del flujo del efectivo como herramienta para la efectividad en la toma de decisiones.

De acuerdo al trabajo mencionado anteriormente se tomo como referencia ya que está relacionado con nuestra problemática que es la proposición del flujo de caja como estrategia, cabe destacar que mediante la situación que se está presentando actualmente en la pequeña empresa que se encuentra en estudio, es de gran importancia la toma de decisiones con la finalidad de tener la capacidad de analizar óptimamente cada operación que se realice dentro de la organización, para que así se pueda lograr una adecuada liquidez y confrontar cualquier imprevisto que se presente.

Según autores Obando y Castillo (2018), presentan el siguiente trabajo de grado titulado **“Una propuesta para el proceso de tesorería como herramienta financiera de flujo de caja con el fin de dar un mejor manejo a los recursos financieros del Laboratorio Farmacéutico ABC, S.A.S”**, para optar el título de administración financiera en la universidad católica de Colombia- Bogotá. Lo cual describe de esta manera su investigación; la propuesta está enfocada en el proceso de tesorería y en la herramienta financiera del flujo de caja, este mostraría la eficiencia y eficacia en el mejoramiento de la planeación financiera del laboratorio, mejoraría la imagen tanto interna como externa de la empresa, mostrando fluidez de los recursos, como el pago oportuno a los proveedores y recuperación de recaudos con los clientes, esto mostraría un cambio favorable en el mercado y mejoraría la visión del negocio.

Con lo expuesto en el mencionado trabajo, el aporte que proporciona a esta investigación es de considerable ayuda ya que mencionan el desconocimiento de

cómo realizar procesos financieros que sirvan a la obtención de grandes ganancias económicas, es lo que hace que se dé la pérdida de clientes y proveedores y es así que se evidencia que en la Farmacia Gran Victoria C.A., no puede controlar estos procesos financieros debido a la falta de flujo de efectivo que son los que facilitan la entrada y salida de productos a la venta al público en general.

Sánchez (2015), presenta su trabajo que tiene como título **“Lineamientos del control interno del efectivo en una empresa comercializadora de mobiliario para hogar y oficinas ubicada en valencia, estado Carabobo”**, para optar por el título de licenciada en Administración Comercial de la universidad de Carabobo: en donde señala de acuerdo a lo establecido por Sánchez estipula que la economía nacional desde hace años atraviesa una aguda crisis que afecta a todos los sectores de la economía, en la cual las empresas deben sortear los obstáculos del actual escenario político y económico.

Es por eso que han afectado su operatividad y competencia, dado a que se desenvuelven en un entorno muy turbulento en donde el riesgo, la incertidumbre predominan y no hay incentivo para la inversión, con un marco legal, que restringe la movilidad laboral e intenta establecer márgenes de comercialización, en una economía inflacionaria que hace difícil una planificación estratégica del flujo de caja y del uso de otros recursos.

De conformidad con lo expuesto en el mencionado trabajo de investigación, el aporte que proporciona al presente estudio se centra en la importancia que tiene el flujo de caja para las organizaciones debido a que con ello pudiese mejorar la salida más rápida de los productos ofertados sin ninguna restricción ya que este es una herramientas fundamental para solucionar algunos escenarios económicos, ya que con el alza de la hiperinflación es arduo el manejo del efectivo por la devaluación de la moneda, los altos costos de los productos es difícil llevar tanto efectivo.

Con respecto a Urbaneja (2015), presenta su trabajo de grado titulado **“Gestión financiera basada en balance scorecard (bsc) para el manejo del efectivo en las pequeñas y medianas empresas del sector eléctrico de la zona industrial san miguel municipio girardot estado Aragua”**, para optar por el título de Magister en Administración de Empresa Mención Finanzas señala es importante destacar que el manejo del efectivo es relevante para las pequeñas y medianas empresas del ramo eléctrico porque mediante los resultados que se obtienen es posible tomar los correctivos, si se detecta alguna desviación y a la vez visualizar las oportunidades de inversiones futuras.

De igual forma, a partir de los avances en la tecnología, las regulaciones del gobierno, el comercio global, la velocidad y volumen de transacciones que tienen al día en la mayoría de los negocios, los inversionistas, empresarios y comerciantes se han visto en la necesidad de controlar y medir sus ingresos y egresos a medida que se incrementa o disminuye su capital, bien sea para mejorar, identificar y prever fallas que pudiesen presentarse en las operaciones diarias de las organizaciones.

La relación de esta investigación con la que se está presentando es de que hoy en día las Pequeñas y Medianas empresas de cualquier ramo deben planificar sus recursos financieros, facilitar servicios que satisfagan las necesidades del cliente y reducir sus costos, motivado a que en estos momentos se enfrentan a una serie de imprevistos debido a la hiperinflación que afecta el país, caracterizada por la alza de los precios falta de insumos y materia prima en el caso farmacéutico la mayoría de los medicamentos puestos a la venta son de origen importado y esto trae como consecuencia tanto la espera de la llegada de estos productos como el alto costos de los mismos. Es por esto que la inmovilización del efectivo en las pequeñas organizaciones retrasa la entrada y salida de mercancía demorando de esta manera la situación financiera de la misma.

El trabajo de Anaya, Fernández y González (2014) que tiene como título **“Estrategias financieras para la optimización del manejo y control del efectivo**

(crédito y cobranza) en la empresa Contraste A&F C.A, Valencia Edo. Carabobo” para optar al título Licenciados en Administración Comercial en la Universidad de Carabobo. Permite comprender la importancia de contar con estrategias financieras para un adecuado control de las operaciones relacionadas con el flujo de caja, ya que de ello puede depender la operatividad de la empresa. Esta información se relaciona con la presente investigación al destacar la relevancia de un adecuado manejo de los recursos de una empresa, lo cual se incrementa en las economías inflacionarias, de allí que brinda orientación sobre las estrategias que podrían ser aplicadas en la empresa para el mejor funcionamiento del acceso de flujo de caja que permitiría la salida de inventario y poder mejorar la economía de la empresa.

2.2 Bases Teóricas

Las bases teóricas permiten establecer y agrupar, de una manera intencional, las teorías que dan fundamento a una investigación. A ese respecto Hernández, Fernández y Baptista (2002:41), señalan que: “La función más importante de una teoría es explicar: decirnos por qué y cuándo ocurre un fenómeno”. Por lo tanto, la estructura lógica y estabilidad de este marco permiten el análisis de hechos conocidos y orientan la búsqueda de otros datos relevantes para la investigación que se propone.

Este estudio se desarrolla con la finalidad de proponer estrategias que logren genera el flujo de caja en una época hiperinflacionaria para así mejorar el sistema de inventario de la empresa “Farmacia Gran Victoria C.A”, En ese sentido, se desarrollarán y considerarán diferentes aspectos que han de estudiarse a profundidad en el trabajo de grado de acuerdo a los siguientes ejes temáticos: El Flujo de caja y la Hiperinflación.

El efectivo y sus equivalentes

El efectivo es uno de los activos más importante en una empresa, por su nivel de convertibilidad en otro bien o servicio que la empresa necesite y siendo el

más expuesto a actos dolosos por el personal de la organización como terceros. Para las definiciones del efectivo y sus equivalentes, se extraen las de Catacora (2009), plantea:

El efectivo es la primera partida que aparece en un balance general y representa uno de los renglones más importante de los rubros del activo de una entidad. El efectivo está representado por el dinero disponible en los bancos, el segregado para los fines específicos, como por ejemplo, un fondo fijo para gastos menores, u otras partidas que se puedan considerar equivalentes del efectivo. (p. 195).

En ese sentido, puede decirse que una empresa debe dirigir gran parte de su esfuerzos hacia la administración eficiente del efectivo, debido a que éste representa el principal elemento de capital de trabajo requerido para cumplir con la gran mayoría de los compromisos, contraídos con terceros a través de pasivos o sencillamente para la cancelación inmediata o futura de un bien o servicio recibido. Por otro lado, los equivalentes, de acuerdo con el mencionado autor, están relacionados con inversiones que se realizan a corto plazo y que se consideran bastante líquidas, las cuales deben cumplir con ciertas condiciones.

La primera de ellas está referida a que las inversiones deben ser fácilmente convertibles en efectivo. La segunda condición que debe cumplir con una partida para que sea considerada equivalente del efectivo, está relacionada con el vencimiento de la inversión, lo cual debe ser lo más cercano posible para que no exista riesgo de su conversión en efectivo. La norma generalmente utilizada es la de considerar como equivalente del efectivo las partidas con vencimiento menores a tres meses contando a partir de la fecha de elaboración del balance general

Hiperinflación

En economía, la hiperinflación es una inflación muy elevada, fuera de control, en los que los precios aumentan rápidamente al mismo tiempo que la moneda pierde su valor real y la población tiene una evidente reducción es su patrimonio monetario. La definición usada por la mayoría de economistas es un ciclo inflacionario sin

tendencia al equilibrio. Se originó un círculo vicioso en el que se crea más y más inflación con cada repetición del ciclo. Aunque existe debate acerca de las causas últimas de la hiperinflación, se hace visible cuando hay un aumento imparable del suministro de dinero o una degradación drástica de la moneda, y se asocia con frecuencia con guerras, depresiones económicas, y trastornos sociales o políticos.

La principal causa de hiperinflación es un aumento rápido y masivo de la cantidad de dinero que no se encuentra apoyado por crecimiento en la producción de bienes y servicios. Esto resulta en un desequilibrio entre la oferta y la demanda de dinero acompañado por una completa pérdida de confianza en el dinero similar a situaciones en las que los clientes de un banco retiran su dinero simultáneamente.

Philip Cagan (1956) sostiene que la hiperinflación se desarrolla como consecuencia del crecimiento acelerado de la oferta de dinero. Señala este autor que el costo de oportunidad de mantener el dinero se mide mejor por la tasa de inflación, es por ello que la hiperinflación hace que el dinero pierda rápidamente su poder de compra. Como la tasa de inflación aumenta, la demanda real de dinero disminuye y es lo que actualmente pasa en la mayoría de las empresas de Venezuela no hay fluidez de efectivo y por lo tanto los inventarios quedan paralizados sin salida inmediata sino a largo plazo.

Siguiendo a Jaramillo y Ortiz (2016)¹⁷, la Junta de Normas Internacionales de Contabilidad (International Accounting Standards Board, “IASB”), describe un conjunto de características de una economía que vive el fenómeno inflacionario, a saber:

1. La población en general prefiere mantener su riqueza en activos no monetarios o en una moneda extranjera relativamente estable.
2. Las cantidades que se tienen de moneda local son invertidas o utilizadas inmediatamente.

3. Los agentes económicos consideran las cantidades monetarias, no en términos de la moneda local, sino en los términos de una moneda extranjera relativamente estable (los precios también se cotizan en esa moneda).
4. Las ventas y compras a crédito ocurren a precios que compensan la pérdida esperada del poder adquisitivo, durante el período del crédito, aun si es corto.
5. Las tasas de interés, los salarios y los precios están vinculados a un índice de precios.
6. La tasa acumulada de inflación durante tres años se aproxima o excede el ciento por ciento

Como complemento de lo anterior, pudiera afirmarse que en un contexto de hiperinflación se caracteriza por el hecho de que los intercambios económicos, así como el cálculo del sistema de precios, se desarrolla en función de una conducta anticipatoria que tiene por objeto intentar prever la caída del poder adquisitivo. También se señala que cuando en una economía el índice de precios está estrechamente asociado con factores como salarios, precios y tasas de interés, se crean presunciones para la presencia del fenómeno de hiperinflación, a su vez, durante esta, se tienden a instaurar controles de cambio, con el objeto teórico de intentar “salvaguardar” las monedas locales y prevenir la fuga de capitales.

2.3 Definición de términos básicos

Flujo: cantidad de disponibilidades liquidas utilizadas en una determinada actividad o que salen o se ingresan en una cuenta o grupo de cuentas de un agente o agentes económicos.

Devaluación: disminución del valor de una moneda o de otra cosa

Capitales: factor de producción constituido por inmuebles, maquinaria o instalaciones propias de cualquier género.

Hiperinflación: es una subida descontrolada de los precios de una economía. Generalmente se suele considerar hiperinflación cuando la inflación aumenta en cuatro dígitos anuales, es decir, más de 1000%.

Rotación de inventario: es el indicador que permite saber el número de veces en que el inventario es realizado en un periodo determinado.

Inventario de lento movimiento: es la determinación de los productos que tienen poco movimiento y están ocasionando gastos por mantener el inventario y el costo de adquisición de las mercancías.

Finanzas: Las finanzas corresponden a un área de la economía que estudia la obtención y administración del dinero y el capital.

Financieros: Lo financiero es lo referente al manejo de las finanzas, entendiéndose por tales, los bienes o caudales, a veces estrictamente ceñido a los bienes que integran el patrimonio estatal o erario público.

CAPÍTULO III

MARCO METODOLÓGICO

Tamayo y Tamayo (2003) define al marco metodológico como “Un proceso que, mediante el método científico, procura obtener información relevante para entender, verificar, corregir o aplicar el conocimiento”, dicho conocimiento se adquiere para relacionarlo con las hipótesis presentadas ante los problemas planteados. (p.37)

3.1 Tipo de investigación y Diseño de la investigación

Según el autor Arias (2012), define la investigación descriptiva como en la caracterización de un hecho, fenómeno, individuo o grupo, con el fin de establecer su estructura o comportamiento. Los resultados de este tipo de investigación se ubican en un nivel intermedio en cuanto a la profundidad de los conocimientos se refiere. (p.24)

Con respecto a la problemática que se estará planteando en el sistema de inventario en la farmacia gran victoria C.A, se tomó en cuenta las características y se situará en la modalidad de la investigación descriptiva, ya que se desarrollará lo más relevante que está afectando la hiperinflación en la pequeña empresa antes mencionada.

En relación al diseño de campo según los autores Palella y Martins (2010), define la Investigación de campo como en la recolección de datos directamente de la realidad donde ocurren los hechos, sin manipular o controlar las variables. Estudia los fenómenos sociales en su ambiente natural.

El Investigador no manipula variables debido a que esto hace perder el ambiente de naturalidad en el cual se manifiesta. (pag.88)

Por esta razón el proyecto de flujo de caja como estrategia en época hiperinflacionaria para el mejoramiento del sistema de inventario en la farmacia gran victoria C.A, los datos serán recaudados directamente con el personal que se encuentra dentro de la misma, los cuales nos suministrará la información para llevar acabo la problemática que atraviesa.

3.2 Fases de la investigación

Fase I: Detectar los motivos actuales que presenta el sistema de inventario de “La Farmacia Gran Victoria, C.A”

Para la realización de esta fase se detectará los motivos que afectan el sistema de inventario dentro de “la farmacia gran victoria, C.A”. Con respecto a la comercialización de los medicamentos hoy en día es de gran dificultad, ya que a diario los precios comienzan a aumentar de manera vertiginosa debido a la hiperinflación que impacta a las diversas empresas. Y por tal motivo se dificulta la salida de los productos y el respectivo pago a los distinto proveedores que le suministran a la farmacia.

Para el avance del presente estudio fue vital obtener información y datos que proporcionen el logro de los objetivos planteados, de esta manera, se aplicó como técnica de recolección de datos la entrevista, la cual es una técnica de recopilación de información mediante una conversación profesional, con la que además de alcanzar información acerca de lo que se investiga, tiene valor desde el punto de vista educativo; los resultados a obtener en lo cometido dependen en gran medida del grado de comunicación entre el investigador y los colaboradores en la misma.

Fase II: Análisis de los cambios indeterminados en los costos y gastos que afectan el flujo de caja en una economía hiperinflacionaria de “La Farmacia Gran Victoria, C.A”

En cuanto a la segunda fase, luego de haberse detectado los motivos que han causado dificultad en el sistema de inventario. Se procederá a analizar los distintos cambios que surgen dentro de la empresa. Con respecto a los costos y gastos, cabe destacar que al efectuarse un pedido de gran magnitud, la entidad corre el riesgo de que la oferta y demanda disminuya debido a los consumidores, ya que guarda mucha relación con los gastos externos que afectan severamente la caja chica.

Referente a la hiperinflación, impacta radicalmente al flujo de caja porque de la inversión que se realice en ese momento para la compra de los medicamentos varios, se tiene que disponer cierta cantidad para efectuar ese pedido, lo cual se dificulta debido a la devaluación que presenta la moneda hoy en día.

Por lo tanto para llegar a un análisis concreto de esos distintos cambios que inquietan los costos y gastos del flujo de caja se empleó como técnica de recolección de información la observación directa, debido a que por este medio se aprecia predeterminadamente ciertas facetas presentes en la realidad con base en indiscutibles propósitos definidos generalmente por la teoría que se quiere investigar

En ella el investigador forma parte activa y asume comportamiento del grupo observado donde estudia los fenómenos en las condiciones en que se procesan espontáneamente, es decir el observado, deja a la naturaleza actuar con sus propios recursos, observa, asocia, registra y analiza las cosas

Fase III: Diseño de una estrategia en época hiperinflacionaria que ayude a que surja el flujo de caja para el mejoramiento del sistema de inventario en “La Farmacia Gran Victoria, C.A”

En esta fase la propuesta que encajaría dentro de esta problemática, sería llevar a cabo una especie de apartados y pedidos. Además sería de muy gran ayuda para la

entidad, ya que cualquier consumidor podrá adquirir anticipadamente cualquier medicamento en distintas cantidades que sea necesarias. Con respecto a los pedidos, se tendrá que retener un porcentaje dentro de los medicamentos para que así garantice mayor fluidez y gestión dentro del flujo de caja.

3.3 Población y muestra

En primer lugar según el autor Según Arias (2006) define población como un conjunto finito o infinito de elementos con características comunes para los cuales serán extensivas conclusiones de la investigación. Esta queda determinada por el problema y por los objetivos del estudio (p. 81). En segundo lugar el autor Tamayo y Tamayo (1997), afirma que la muestra “Es el grupo de individuos que se toma de la población, para estudiar un fenómeno estadístico” (p.38).

En cuanto a la población a la cual está referida el presente caso estudio, está constituida por un grupo de (04) personas con cargos laborales distintos y se consideró como población finita ya que se logró identificar de manera espontánea. En tal sentido la muestra para esta investigación fue de tipo muestreo probabilístico, es decir, que los mismos integrantes de la población se tomaron en cuenta para conformar la muestra de la investigación que se estará llevando a cabo. A continuación se exhibirá la distribución de la población y muestra:

CUADRO N.1

| Población objeto de estudio cargo desempeñado | cantidad |
|--|-----------------|
| Luis Trejo y Yajaira López (Vendedores) | 2 |
| Arminda Tovar (Dra. Regente) | 1 |
| Leonardo Montenegro (Gerente Encargado) | 1 |
| Total | 4 |

Fuente: Farmacia Gran Victoria, C.A (2016)

3.1 Técnicas e instrumentos de recolección de datos

Ahora bien según el autor Peñuelas (2008) define “las técnicas como los medios empleados para recolectar información, entre las que destacan la observación, cuestionario, entrevistas, encuestas”. Así mismo Hernández (2003) define “Las entrevistas semi-estructuradas, se basan en una guía de asuntos o preguntas y el entrevistador tiene la libertad de introducir preguntas adicionales para precisar conceptos u obtener mayor información sobre temas deseados”.

En la presente investigación se utilizó como instrumento de recolección de datos una especie de entrevista semi-estructurada y fue dirigida a cada uno de los integrantes que pertenecen a “La Farmacia Gran Victoria C.A”, ubicada en la Av Lara entre Avenida Bolívar Sur y Avenida Urdaneta C.C Chala Nivel PB, Local 7, Sector Santa Rosa Valencia, Edo-Carabobo. De acuerdo a la entrevista está constituida por preguntas de tipo abierta referente a la temática que se estará estudiando y cabe destacar que el instrumento ya mencionado será de muy gran ayuda para recolectar exactamente la información que se requería y desarrollarla lo más amplia posible.

CAPÍTULO IV

RESULTADOS

4.1 Análisis y Presentación de los Resultados

En el presente capítulo se dio a conocer los datos obtenidos a través de la aplicación del instrumento de recolección de datos al personal que conformo nuestra muestra en estudio. Cabe destacar que los resultados se encuentran vinculados a los objetivos específicos del presente trabajo de grado. Según Hurtado (2010), “Son las técnicas de análisis que se ocupan de relacionar, interpretar y buscar significado a la información expresada en códigos verbales e icónicos”.

Por lo tanto, fue utilizado como instrumento una entrevista semi estructurada acompañada con un cuestionario que contiene preguntas abiertas para poder recolectar lo que realmente necesitamos para ampliar la problemática estudiada. Además, fue aplicado a una muestra compuesta por (4) cuatro trabajadores relacionados directamente con el flujo de caja de la “Farmacia Gran Victoria, C.A.

De acuerdo con Sabino, (2014:172), la presentación de los datos “comprende la exposición de los resultados para permitir su posterior análisis”. El propósito del análisis, es procesar los datos obtenidos de tal modo, que suministren las respuestas correspondientes a las interrogantes de la investigación.

4.2 Detectar los motivos actuales que presenta el sistema de inventario de “La Farmacia Gran Victoria, C.A”

Cuadro 2. Guion de Entrevista

| Pregunta | Informantes | | | |
|----------|--------------------------|-----------------------------|---------------------------------|--|
| | Luis Trejo (Vendedor) | Yajaira López (Vendedor) | Arminda Tovar (Dra. Regente) | Leonardo Montenegro (Gerente Encargado) |

| | | | | |
|--|---|--|---|--|
| ¿Diga usted, que problemática se está presentando actualmente en “la farmacia gran victoria, C.A”? | Brevemente se puede decir que cada día que va transcurriendo, la economía decae drásticamente y causa un impacto severo en la farmacia para la compraventa de los productos | Ya no existe una gran influencia de clientes para la compra de las medicinas. | Con respecto a la situación actual que está presentando el país, la entidad se ha visto afectada para la venta de los medicamentos. | Dentro de la farmacia gran victoria se encuentra una problemática bastante crítica, debido a la situación que estamos viviendo habitualmente, ya que se dificulta tanto para nosotros tener adquisición de los productos como también para la misma sociedad poder adquirirlos para el debido consumo. |
| ¿Según usted, cuales son las deficiencias que se están presenciando dentro de la entidad? | Se dificulta suministrar los productos a los clientes. | La compra y venta de todas las medicinas para el consumidor. | No poseemos un control de precio. | Las ventas son deficientes. |
| ¿Cree usted, que la economía hiperinflacionaria afecta severamente el sistema de inventario? | Por supuesto, afecta el procedimiento que lleve a cabo la empresa. | En pocas palabras, la hiperinflación deteriora fuertemente el sistema de inventario. | Definitivamente que si ya que todos los productos llegan con aumento en los costos y dificulta la salida rápida de los mismos | Si, por qué no se abastece suficiente de mercancía. |
| ¿Según usted, cumplen con las obligaciones o acuerdos contraídos con los proveedores? | Muy pocas veces se cumplen con los acuerdos entre los proveedores. | No se cumplen los acuerdos como es debido. | Con deficiencia que causa la situación actual, es de gran dificultad cumplir con lo acordado. | A veces se cumplen, todo depende de la rotación de los inventarios para poder lograr todos esos acuerdos que se hayan pactado con el proveedor |
| ¿Cree usted, que una estrategia de apartados y pedidos sea de gran ayuda para minimizar los riesgos al inventario? | Sería una excelente estrategia. | Sí | Por supuesto. | Si |
| ¿Cuál cree usted, que es el mayor problema con la entrada y salida inmediata del inventario? | El mayor problema que se observa es el no control de los precios por parte | Uno de las causas es el alto costo de los precios que impide a las | Debido al alto costo de la vida actualmente las personas dejan de comprar una | Problemas muchos hay diferentes factores que impiden el movimiento de los inventarios en la Farmacia y algunos de ellos |

| | | | | |
|--|---|---|---|---|
| | de los proveedores y que no hay entrada de efectivo porque cuando falla el sistema de electricidad no hay punto de venta y las personas no tienen suficiente dinero en mano | personas a que adquieran medicinas para enfermedades de alto riesgo y de esa manera no hay gran salida de los productos | medicina para sustituirla por remedios naturales caseros y por ende no se tiene ni entrada para no tener acumulado tantos productos ni mucho menos salida de los mismos | es la hiperinflación y la no entrada de efectivo que impide que no se venda a la hora de fallas con el punto de venta . |
|--|---|---|---|---|

Fuente: Pérez y Narváez (2019)

Análisis General de la Entrevista

Como resultado de la aplicación de dicho instrumento, se pudo llegar a una conclusión con lo establecido por los entrevistados que pertenecen a “La Farmacia Gran Victoria, C.A”, todos concordaron con la fuerte situación que se presencia en Venezuela lo cual cabe destacar que la problemática que ellos enfrentan impactan de manera potente el poder adquisitivo tanto para la sociedad como para ellos como empresa.

En relación a cada una de las respuestas que suministraron el personal entrevistado, se puede decir que el mercado desciende diariamente y el índice del consumidor cada vez es más escaso gracias a la economía hiperinflacionaria. En términos generales de esta interrogante, el personal comentó que el sistema de inventario presenta mucho riesgo a causa de la economía, esto conlleva al descontrol en los procesos administrativos y contables, afectando directamente la entrada y salida de los productos y la insatisfacción de la sociedad.

Con respecto a lo mencionado, hay que destacar que los acuerdos que son pautados con los proveedores que abastecen a la pequeña empresa llamada “Farmacia Gran Victoria, C.A” no son cumplidos adecuadamente, a causa de que diariamente el costo de los medicamentos son cada vez más alto, teniendo en cuenta de que es evidente la pérdida monetaria y la dificultad de cubrir las necesidades van

Ascendiendo desproporcionadamente. En otras palabras, los pedidos que se realizan son pagados de manera retardada, dado que las personas no pueden adquirir el producto ocasionando un lento movimiento en la rotación del sistema de inventario. En referencia a lo anteriormente mencionado, el personal está de acuerdo con establecer una nueva estrategia de apartados y pedidos para poder emplear un buen manejo del inventario.

Como consecuencia de lo indagado a los colaboradores se precisó que el mayor problema en la entrada y salida del inventario es la hiperinflación y la escasa de ingreso de efectivo que no permite que las personas adquieran las medicinas requeridas.

4.2 Análisis de los cambios indeterminados en los costos y gastos que afectan el flujo de caja en una economía hiperinflacionaria de “La Farmacia Gran Victoria, C.A”

Cuadro 3. Guion de Entrevista

| Pregunta | Informantes | | | |
|--|---|---|--|---|
| | Luis Trejo (Vendedor) | Yajaira López (Vendedor) | Arminda Tovar (Dra. Regente) | Leonardo Montenegro (Gerente Encargado) |
| ¿En que afecta el flujo de caja en la salida del inventario? | Afecta mucho ya que a veces no se venden productos debido a que la persona no tiene suficiente efectivo en mano para adquirirlo | El efectivo hoy en día es importante ya que con este medio se puede comprar productos de muy bajo costo pero no muchas personas obtienen dinero en sus manos. | Para la Farmacia es importante que tenga movimiento el flujo de caja ya que por medio de este, algunos proveedores quieren cobrar sus ventas y si no se maneja este medio no se adquieren algunos productos para la comercialización | El flujo de caja afecta directamente en el inventario ya que a través de él se puede adquirir más rápido productos para la venta y por supuesto la salida de ellos es más fácil |

| | | | | |
|--|---|---|---|--|
| ¿Por qué creen usted, que necesita un flujo de caja en esta época hiperinflacionaria? | Porque de esta manera se podría llevar más control del efectivo y poder adquirir productos rápidamente a los proveedores. | Con un flujo de caja es más fácil la salida de los productos que se encuentran en inventario. | Porque de esta manera mejorara la entrada y salida de pagos a los proveedores de manera más fácil y poder fluir y a su vez adquirir productos sin que se obtenga perdida debido a la hiperinflación . | Con el flujo de caja se contrarrestaría un poco el estancamiento de los productos en la farmacia debido que si se controla la entrada y salida de dinero se podría comprar y vender más fácil. |
| ¿Cree usted, que exista un manejo adecuado en los gastos ocasionados en la entidad con el flujo de caja? | Si claro porque de esta manera pueden visualizar más rápido lo que compran. | Claro que si porque así ven cual es el dinero que queda disponible en caja. | Si ya que el flujo de caja ayuda a controlar los ingresos y egresos de la farmacia. | Si porque con esta medida se puede medir el nivel de liquidez del negocio. |
| ¿Qué opina usted, acerca de que el sistema de inventario corre algún riesgo por los cambios inflacionario que se están presentando en los costos y gastos? | El inventario corre riesgo con la hiperinflación ya que a veces no hay venta de productos por los altos costos que se ofrecen al público. | Los costos de los productos ocasionalmente varían de precio por la hiperinflación y esto hace que no se tenga todo tipo de medicina en el inventario. | Debido a la hiperinflación el inventario se detiene en ocasiones y esto hace que afecten los costos y gastos dentro de la farmacia. | Como comerciante es difícil aceptar que por momentos hay pérdidas por la no venta de productos debido a la hiperinflación es por eso que apoyo la idea de que con el flujo de caja podría mejorar la fluidez del inventario. |
| ¿Cuál podrían ser el mayor problema que afecta el flujo de caja en el sistema de inventario? | La falta de dinero en físico entre las personas que quieren adquirir un producto a la venta. | No poder controlar los costos y los gastos de los productos y que los clientes no tengan suficiente dinero en físico. | Que no puedan salir la totalidad de la mercancía debido a la falta de liquidez de dinero. | El mayor problema que se puede evidenciar seria que no exista capacidad para cancelar deudas y poder adquirir productos rápidamente. |

Fuente: Pérez y Narváez (2019)

Análisis General de la Entrevista

Como resultado de dicho instrumento, se obtuvo como conclusión con lo establecido por los entrevistados que pertenecen a “La Farmacia Gran Victoria, C.A”, todos coincidieron que sin la fluidez del efectivo se imposibilita la adquisición de productos con más frecuencia y también es más fácil y rápida la cancelación a los proveedores. Con respecto a lo mencionado los entrevistados coinciden que con un buen flujo de caja el inventario en La “Farmacia Gran Victoria, C.A” podrá tener más pronta venta y así adquirir con mayor rapidez cantidades de productos que abastezcan el mismo.

En términos generales de esta interrogante, el personal comentó que con esta estrategia el control de los ingresos y egresos va a ser más seguro para medir el nivel de liquidez que se pueda obtener con las ventas. En referencia a las respuestas que suministraron el personal entrevistado plantean que la hiperinflación es un problema grandísimo que causa que el inventario se detenga y no tenga movimiento por los altos costos y la variación de precio que a diario se presenta.

Para los trabajadores de La “Farmacia Gran Victoria, C.A” la obtención de dinero para los clientes no es nada factible ya que no se consigue fácilmente y esto hace que en ocasiones no se venda con regularidad lo productos y por lo tanto queda estancado el inventario.

De los resultados anteriores, se procede a realizar el análisis DOFA

Cuadro 4. Análisis DOFA. Factores Internos y Externos

| Factores Internos | |
|--|---|
| Fortalezas | Debilidades |
| Responsabilidad y sentido de pertenencia por parte de los empleados. | Ausencia de flujo de caja para el mejoramiento del sistema de Inventario. |
| Buena imagen y relación con los proveedores y clientes | No hay salida rápida de productos que se encuentran en los anaqueles. |

| | |
|---|--|
| La farmacia cuenta con valioso esquema de calidad y una amplia vocación de servicio | No existe un acuerdo positivo entre proveedor y cliente en cuanto al pago a crédito. |
| Disponibilidad de la gerencia, así como de los trabajadores para llevar a cabo la propuesta de realizar un flujo de caja periódicamente en esta época hiperinflacionaria para el mejoramiento del sistema de inventario. | Carencia de efectivo para movilizar la caja y poder emerger de deudas con los proveedores. |
| Factores Externos | |
| Oportunidades | Amenazas |
| El cálculo del flujo de caja Asiste a saber lo que efectivamente ingresa y sale de los negocios, las entradas por ventas o el pago de cuentas -o egresos- y, de esta manera, conocer en forma rápida la liquidez de la compañía | Incremento de los precios por la inflación Incertidumbre política |
| | No conocer la liquidez de la entidad y de esta manera no se podrá obtener información financiera para realizar nuevas inversiones. |

Fuente: Pérez y Narváez (2019)

Análisis DOFA

Una vez analizado los resultados, se presenta un análisis DOFA para conocer los factores internos (Fortalezas y Debilidades) y los factores externos (Oportunidades y Amenazas) que inciden en la realización de un flujo de caja que ayude a solventar la salida de inventario para una mejor liquidez en la entidad. Con los resultados obtenidos, se combinan las debilidades con las oportunidades (DO), las debilidades con las amenazas (DA). De la misma manera, se combinan las fortalezas con las oportunidades (FO) y las fortalezas con las amenazas (FA). Estas combinaciones dan como resultado realizar un flujo de caja como estrategia en época hiperinflacionaria para el mejoramiento del sistema de inventario de la Farmacia Gran Victoria, C.A.

Estrategias (DO)

- Establecer lineamientos estratégicos para el mejoramiento de la entrada y salida del inventario y evita gastos no oportunos.
- crear una base sólida para sustentar el requerimiento de crédito presentándolo dentro de un plan de negocios solvente.

Estrategias (DA)

- Describir los procedimientos que se deben realizar para agilizar la entrada y salida más rápida del inventario
- Fortalecer el proceso de un sustentable informe financiero que ayuda a encontrar un punto de equilibrio entre los costos fijos, los costos variables y margen de contribución

Estrategias (FO)

- Preparar periódicamente flujo de caja para mantener mayor control de los gastos e ingresos y a su vez consolidar la liquidez de la entidad.
- Suministrar todos los datos, sugerencias y debilidades referente a la situación financiera que pueda presentar los inventarios

Estrategias (FA)

- Establecer cronogramas de preparación de flujo de caja y revisión de inventario con el fin de establecer prioridad en los productos de mayor salida.
- Realizar seguimiento trimestral por parte del Administrador para verificar el cumplimiento a los cronogramas establecidos por la empresa.

CAPITULO V

LA PROPUESTA

5.1 Presentación de la Propuesta

Esta propuesta tiene como objetivo fundamental mejorar el sistema de inventario de la "Farmacia Gran Victoria, C.A", por una parte fue diseñada bajo un flujo de caja proyectado, y por otra parte se realizó con la finalidad de minimizar el impacto económico que se está generando.

5.2 Justificación de la Propuesta

El desarrollo de esta propuesta viene dada a que brindara un adecuado procedimiento y control de acuerdo con el sistema de inventario, ya que se estableció una estrategia de apartado y pedidos con la finalidad de controlar la existencia y que la disponibilidad de los productos sea mayor, para poder garantizar el cumplimiento de la entrega al cliente. Establecer un buen sistema de inventario es indispensable para cualquier entidad, ya que facilitara la satisfacción de las necesidades de los clientes.

Además, contar con una buena gestión en el inventario tiene un gran impacto en el proceso, ya que mejora el flujo de caja, control en las entradas y salidas de los medicamentos, así como mantener el equilibrio en la oferta y demanda de las mercancías adquiridas.

5.3 Beneficios

- Ayuda a reducir la obsolescencia del inventario.
- Reducción de pérdida en la mercancía.

- Aumenta el stock de la mercancía que se encuentra en existencia, para poder afrontar con más facilidad la demanda que se presente.
- Ayuda a tener más liquidez con los pedidos o apartados que realice el cliente.
- Aumento de clientes recurrentes.
- Aumenta la calidad del servicio a los clientes.

5.4 Objetivos de la propuesta

5.4.1 Objetivo general

Diseñar una estrategia que ayude a que surja el flujo de caja en una época hiperinflacionaria para el mejoramiento del sistema de inventario de “La Farmacia Gran Victoria, C.A”.

5.4.2 Objetivos Específicos

1. Determinar los procedimientos que se deben realizar para activar el progreso en los inventarios con el flujo de caja en un época hiperinflacionaria
2. Establecer lineamientos necesarios para la aplicación del flujo de caja en relación a las inversiones realizadas que pongan en movimiento el inventario.
3. Realizar periódicamente flujo de caja con el fin de tener la capacidad de poder cubrir sus operaciones y afrontar los imprevistos que pueden presentarse en “La Farmacia Gran Victoria, C.A”.

5.5 Factibilidad de la propuesta

El estudio de la factibilidad es con el fin de diseñar una estrategia para mejora el sistema de inventario en la época hiperinflacionaria que se presenta hoy en día, la cual impacta a la farmacia Gran Victoria C.A. Por lo cual el análisis de la propuesta

abarca en cuanto los aspectos institucional, operativos y económicos.

Factibilidad técnica: Desde el punto de vista técnico, el mismo personal que labora en la farmacia Gran Victoria C.A, posee las habilidades y conocimientos exigidos para llevar a cabo la propuesta factible.

Factibilidad operativa: la factibilidad operativa permite conocer los recursos humanos que existen para poder llevar a cabo la propuesta que se realizó. Desde este punto de vista operativo, la organización posee el personal necesario y adecuado para poner en práctica lo ya mencionado anteriormente.

Factibilidad institucional: de acuerdo con la factibilidad institucional, consiste en tener la disponibilidad de la gerencia de la farmacia Gran Victoria C.A para poder desarrollar la propuesta que se planteó en este trabajo de grado, así como el compromiso de cada uno de los trabajadores de la entidad.

5.5 Desarrollo de la Propuesta

Estrategia 1. Determinar los procedimientos que se deben realizar para activar el progreso en los inventarios con el flujo de caja en una época hiperinflacionaria

Cuadro 5. Procedimientos

| Procedimientos | Acciones |
|------------------------------------|--|
| Generar proyecciones a corto plazo | <ol style="list-style-type: none">1. Hacer estimaciones de ventas para generar proyecciones relacionadas al flujo de caja en base a la hiperinflación diaria que se vive actualmente, casos-escenarios realistas de las ventas y promedios mensuales.2. registrar el ingreso después del momento de la venta cuando se recibe el dinero.3. Revisar las cuentas por cobrar, así como también la compra de insumos que harás mes a mes durante este período. |

| | |
|---|--|
| Categorizar la entrada y salida de dinero | <ol style="list-style-type: none"> 1. Establecer que genera más ganancias, más gastos y en qué áreas puedes recortar los gastos para aumentar el inventario. 2. Separar los gastos personales de los de la empresa 3. Para mantener el orden en el flujo de caja es propicio establecer un software de gestión. 4. Estimar las expectativas de ventas en hechos reales lo cual ayudará a mantener un flujo estable y a no gastar de más. |
|---|--|

Fuente: Pérez y Narváez (2019)

Estrategia 2. Establecer lineamientos necesarios para la aplicación del flujo de caja en relación a las inversiones realizadas que pongan en movimiento el inventario

Cuadro 6. Lineamientos de aplicación

| Lineamientos | Acciones |
|--|--|
| Establecer factores correctivos que tenga en cuenta la hiperinflación para el control del inventario | <ol style="list-style-type: none"> 1. llevar a cabo un listado de los productos con más venta y saber en todo momento qué existencias se tiene y cuáles se posee para evitar inmovilizar el dinero en existencias innecesarias. 2. Establecer convenios con los proveedores en cuanto al medio de pago que sea con tiempo para salir de cierta cantidad de productos y poder pagar sin tener perdida. 3. Designar la política de una rotación de inventario para adaptar la capacidad de producción a la realidad que rodea la entidad con la hiperinflación. |
| Considerar la verificación de precio que vaya acorde con la inflación | <ol style="list-style-type: none"> 1. Examinar los precios en el mercado a diario para que de esta manera los productos no estén por encima o debajo del valor. |

| | |
|--|---|
| | 2. Determinar un costo de reposición que refleje la realidad, que permite la viabilidad de la empresa y sobre el que se puede desarrollar una política de precios adecuada. |
|--|---|

Fuente: Pérez y Narváez (2019)

Estrategia 3. Realizar periódicamente flujo de caja con el fin de tener la capacidad de poder cubrir sus operaciones y afrontar los imprevistos que pueden presentarse en “La Farmacia Gran Victoria, C.A.

FARMACIA GRAN VICTORIA, C.A.
RIF: J409378284
FLUJO DE CAJA PROYECTADO A 1 MES
RESUMEN POR OPERACIÓN

| | | |
|---------------------------------------|----------------------|-------------|
| Saldo Inicial: | 350.000,00 | |
| INGRESOS | | |
| ACTIVIDADES DE OPERACIÓN: | | |
| Ingresos por Ventas | 7.869.421,98 | |
| Total Ingresos Operativos | 8.219.421,98 | |
| ACTIVIDADES DE FINANCIAMIENTO | | |
| Préstamo Bancario | - | |
| Total Ingresos | 8.219.421,98 | |
| DISPONIBILIDAD | 8.219.421,98 | 100% |
| DESEMBOLSOS | | |
| ACTIVIDADES DE OPERACIÓN: | | |
| Compras y Otros Costos | -4.516.363,92 | -57% |
| Gastos Administrativos | -1.022.328,00 | -13% |
| Servicios Externos | - | 0% |
| ACTIVIDADES DE FINANCIAMIENTO: | | |
| Abono a Capital | - | 0,0% |
| Intereses Bancarios | - | 0% |
| Total Desembolsos | -5.538.691,92 | -70% |
| TOTAL SALDOS AL FINAL | 2.680.730,06 | 34% |
| | - | |

FARMACIA GRAN VICTORIA, C.A.
RIF: J409378284
FLUJO DE CAJA PROYECTADO A 1 MES
DETALLE POR OPERACIÓN

| | 2019 | | |
|---|--------------------------|-----------------------|-------------|
| | Octubre | | |
| Flujo de Efectivo Meses | 1 Promedio Aprox. | Totales | % |
| SALDO INICIAL | 350.000,00 | 350.000,00 | |
| Ingresos de Efectivo | | | |
| Ingresos por Ventas | 7.869.421,98 | 7.869.421,98 | 100% |
| Préstamo Bancario | - | - | 0% |
| Total Ingresos | 7.869.421,98 | 7.869.421,98 | 100% |
| Pagos | | | |
| Compras y Otros Costos | - 4.516.363,92 | - 4.516.363,92 | -57% |
| Gastos Administrativos | - 1.022.328,00 | - 1.022.328,00 | -13% |
| Servicios Externos | - | - | 0% |
| Total Pagos | - 5.538.691,92 | - 5.538.691,92 | -70% |
| Disponible Antes de Amortización de la Deuda | 2.330.730,06 | 2.330.730,06 | |
| PASIVO BANCARIO | | | |
| Abono a Capital (Credito Anterior) | - | - | 0,00% |
| Abono a Capital (Credito Nuevo) | - | - | 0,00% |
| Intereses Bancarios (Credito Anterior) | - | - | 0,00% |
| Intereses Bancarios (Credito Nuevo) | - | - | 0,00% |
| TOTAL DEUDA | - | - | 0,0% |
| Saldo Neto Mensual | 2.330.730,06 | 2.680.730,06 | 34% |
| Saldo Final Acumulado | 2.680.730,06 | - | |

FARMACIA GRAN VICTORIA, C.A.
RIF: J409378284
Resumen de Premisas al Presupuesto

Resumen Presupuesto 2019

| <u>Descripcion</u> | <u>Promedio al 30-09-2019 Mensual</u> | <u>% de Incremento Según Presupuesto Mensual</u> | <u>Promedio de Ventas Mensual Según Incremento Presupuestario Octubre 2019</u> | <u>Indicadores %</u> |
|--|---------------------------------------|--|--|----------------------|
| Ventas | 6.842.975,63 | 15% | 7.869.421,98 | 100% |
| Costos | -4.105.785,38 | 10% | -4.516.363,92 | 57% |
| Gastos Generales | -946.600,00 | 8% | -1.022.328,00 | 13% |
| Totales Ingresos Netos Promedio Mensual | 1.790.590,25 | | 2.330.730,06 | 30% |

Análisis general

Con respecto a la tercera estrategia se realizó un flujo de caja la cual debidamente está proyectado a un tiempo determinado de un mes, dentro de el se detalló de manera explícita todas aquellas operaciones que surgió en “La Farmacia Gran Victoria, C.A”. Principalmente se identificó un resumen de premisas al presupuesto, por lo que se refiere que dentro del resumen se encuentran las ventas que obtuvo la entidad, las compras que realizaron y todos los gastos ocasionados durante el mes de Septiembre.

Con respecto al mes de Octubre, la gerencia definió previamente el porcentaje de crecimiento la cual será de 5%. De acuerdo, al incremento en las ventas, costos y gastos el total del promedio fue de 2.330.730,06 Bs representando un margen de ganancia del 30%. Por otra parte considerando que al final del mes de Septiembre en banco quedo disponible la cantidad de 350.000Bs la cual fue transferido para el mes siguiente como saldo inicial.

Se obtendrá aproximadamente 7.869.421,98 bs como ingresos por las ventas realizadas, con respecto a los pagos que la entidad procederá a realizar se encuentran las compras de mercancía que será un 57% y cualquier gasto que se pueda ocasionar durante el periodo que será de un 13%, la cual estarán vinculados a los ingresos netos. Descontando los pagos de los ingresos, se obtuvo 2.330.730,06 bs para amortizar

cualquier deuda que se obtenga, para finalizar la empresa obtiene de su saldo inicial, los ingresos y gastos bs 2.680.730,06 que representa un porcentaje de 34% entre el saldo final y los ingresos por las ventas.

Dicho de otra manera, con los resultados que se obtuvieron de la empresa llamada “La Farmacia Gran Victoria, C.A” se encuentra en condiciones favorables para invertir y cubrir sus deudas y gastos satisfactoriamente, como también le permite seguir con sus debidas operaciones.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Conclusiones

Una vez realizada la investigación y analizados los resultados obtenidos a través de los instrumentos de recolección de datos, se establecen las siguientes conclusiones de acuerdo a los objetivos específicos. Primeramente se detectó los motivos actuales que presenta el sistema de inventario de “La Farmacia Gran Victoria, C.A”. Concluyendo que no existe un control que lleve a la salida del inventario existente con regularidad y que por lo tanto las ganancias en la entidad no sean las estimadas.

De esta manera el inventario presente se retrasa en cuanto a su salida debido a que no hay un control que ayude a manejar esta situación, es por eso que la estrategia de un flujo de caja es el método financiero que toda empresa necesita para conocer su realidad económica, tomar buenas decisiones y saber si es viable determinado proyecto, los resultados de un flujo de caja permite tener visión de los recursos en efectivo en un corto y largo plazo

Seguidamente se analizaron los cambios indeterminados en los costos y gastos que afectan el flujo de caja en una economía hiperinflacionaria y se estableció que actualmente no se elaboran procedimientos para la elaboración del flujo de caja de manera formal, ya que la inflación que se vive en el país va afectando cada día los precios de los productos, por lo que se requiere que la planificación y cálculo del flujo de caja se realice mediante un cuidadoso estudio de todos los gastos que la empresa debe soportar para hacer efectiva y rentable su gestión considerando la inflación en su elaboración.

Es por esto que se debe tomar en cuenta para establecer los costos de los productos le hiperinflación ya que debido a esto es que hay que establecer los precios, aunque no debería ser así pero la situación empuja a realizar actos que faciliten las ganancias en una entidad, también existen otros métodos como lo es la jerarquización de productos según la necesidad de las personas y el convenio con proveedores de establecer convenios de pago que ayuden a la entidad a no pagar con anticipación y no tener ganancias de los mismos debido a los altos costos que se presentan a diario.

Finalmente se logró diseñar una estrategia que ayude a que surja el flujo de caja en una época hiperinflacionaria para el mejoramiento del sistema de inventario de “La Farmacia Gran Victoria, C.A., estableciendo contar con la liquidez o con dinero rápidamente disponible para que tenga la adecuada entrada y salida del inventario sin causar pérdidas en el establecimiento

Recomendaciones

Partiendo de las conclusiones ya formuladas y en virtud de la importancia que reviste el flujo de caja en La Farmacia Gran Victoria, C.A se dan a conocer las siguientes recomendaciones:

- Sistematizar el empleo del Flujo de Caja como herramienta para el trabajo económico financiero de la entidad.
- Generar proyecciones semanales para tener un buen control del flujo para estimar las inversiones y controlar los gastos y costos adecuadamente.
- Contar con un plan de imprevistos, cabe destacar que garantiza la capacidad de cubrir cualquier tipo de emergencia que se presente dentro de la entidad.
- Considerar un inventario que esté acorde de las necesidades de la entidad, es decir, disminuir las facturas de las compras de medicamentos para que así se pueda realizar los pagos que se presenten a futuros.

REFERENCIAS

Fuentes Bibliográficas

Arias, Fidas (2012). **El Proyecto de Investigación: Introducción a la Metodología Científica**. Séptima Edición. Editorial Episteme C.A. Caracas Venezuela

Balestrini, Miran (2006). **Como Se Elabora un Proyecto de Investigación**. Editorial Consultores y Asociados. Segunda Edición. Caracas – Venezuela

Hernández, Roberto; Fernández, Carlos; Baptista, Pilar (2014). **Metodología de la investigación**. 5ta edición. McGraw-Hill. Interamericana Editores, S.A. de C.V. México D.F.

Maigleht Camacaro (2019) **“Estrategias de control internet del flujo de caja como herramienta para la efectividad en la toma de decisiones de la empresa Pirelli de Venezuela, C.A”**. Universidad Arturo Michelena, san diego estado Carabobo.

Phillip Cagan, **The Monetary Dynamics of Hyperinflation**

Tamayo y Tamayo, Mario. **El Proceso de la Investigación científica**. Editorial Limusa S.A. México.1997.

Fuentes electrónicas

Canto, C. (2017). **La importancia del Flujo de Caja en las empresas**. [Artículo en Línea] [Disponible en: <http://www.grantthornton.com.pe/publicaciones/la-Importancia-del-flujo-de-caja-en-las-empresas>. Consulta, 2018 Junio 28

Mónica Obando y Martha Castillo (2018) **“una propuesta para mejorar el flujo de caja en el proceso de tesorería como herramienta financiera en el laboratorio farmacéutico abc s.a.s. para el año 2019”**. Universidad de Carabobo, valencia estado Carabobo.
<https://repository.ucatolica.edu.co/bitstream/10983/22476/1/Propuesta%20de%20mejora%20del%20flujo%20de%20caja%20en%20el%20proceso%20de%20tesoreria%20en%20el%20laboratorio%20farmaceutico%20abc%20s.a.s.%20para%20el%20año%202019.pdf>

0de%20mejoramiento%20de%20flujo%20de%20caja%20para%20el%20Laboratorio%20Farmaceutivo%20ABC%20SAS.pdf). Consulta, 2019 Abril 20

Base teórica sobre Hiperinflación.

(<https://es.wikipedia.org/wiki/Hiperinflaci%C3%B3n>)

Franco (2014) **Tesis de Investigación. Población y Muestra.** Tamayo y Tamayo.

[Blog Internet] <http://tesisdeinvestig.blogspot.com/2011/06/poblacion-y-muestra-tamayo-y-tamayo.html>. Consulta 2019, abril 20

Efectivo y equivalentes al efectivo (Nic) <https://www.gerencie.com/efectivo-y-equivalentes-al-efectivo.html>. Consulta 2019, junio 25

ANEXOS

ANEXO A

ENTREVISTA



FACULTAD DE CIENCIAS SOCIALES
ESCUELA DE CONTADURÍA
CARRERA DE CONTADURÍA PÚBLICA

Agradecemos su colaboración y disposición para con este estudio y el haber aceptado apórtanos estos datos, al igual que la honestidad y claridad en las repuestas. Garantizamos la confiabilidad de la información. Este instrumento está diseñado para tener una idea clara sobre los aspectos que Ud. como trabajador de la empresa en estudio pueda aportar para el trabajo de grado titulado **“Flujo de caja como estrategia en época hiperinflacionaria para el mejoramiento del sistema de inventario de la Farmacia Gran Victoria, C.A”**.

Gracias por su atención.

ENTREVISTA

Informante: _____

| Ítem | Pregunta | Explique |
|------|---|----------|
| 1 | ¿Diga usted que problemática que se está presentando actualmente en “la farmacia gran victoria, C.A”? | |
| 2 | ¿Según usted, cuales son las deficiencias que se están presenciando dentro de la entidad? | |
| 3 | ¿Cree usted que la economía hiperinflacionaria afecta severamente el sistema de inventario? | |
| 4 | ¿Según usted, cumplen con las obligaciones o acuerdos contraídos con los proveedores? | |
| 5 | ¿Cree usted que una estrategia de apartados y pedidos sea de gran ayuda para minimizar los riesgos al inventario? | |
| 6 | ¿Cuál crees usted que es el mayor problema con la entrada y salida inmediata del inventario? | |
| 7 | ¿En que afecta el flujo de caja en la salida del inventario? | |
| 8 | ¿Por qué creen ustedes que necesitan un flujo de caja en esta época hiperinflacionaria? | |
| 9 | ¿Cree usted que exista un manejo adecuado en los gastos ocasionados en la entidad con el flujo de caja? | |
| 10 | ¿Que opina acerca de que el sistema de inventario corre algún riesgo por los cambios inflacionario que se están presentando en los costos y gastos? | |
| 11 | ¿Cuál podrían ser el mayor problema que afecta el flujo de caja en el sistema de inventario? | |