



UNIVERSIDAD DE CARABOBO
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y SOCIALES
DIRECCIÓN DE ESTUDIO DE POSTGRADO
MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
MENCIÓN FINANZAS



**LINEAMIENTOS ESTRATEGICOS PARA EL FINANCIAMIENTO EXTERNO
DE LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS (PyME) DEL SECTOR
METALMECANICO UBICADAS EN EL MUNICIPIO VALENCIA DEL
ESTADO CARABOBO.**

Autor:

Yusmary Mendoza

C.I. 13.765.033

Bárbula, febrero de 2014



UNIVERSIDAD DE CARABOBO
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y SOCIALES
DIRECCIÓN DE ESTUDIO DE POSTGRADO
MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
MENCIÓN FINANZAS



**LINEAMIENTOS ESTRATEGICOS PARA EL FINANCIAMIENTO EXTERNO
DE LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS (PyME) DEL SECTOR
METALMECANICO UBICADAS EN EL MUNICIPIO VALENCIA DEL
ESTADO CARABOBO.**

Autor:

Yusmary Mendoza
C.I. 13.765.033

Tutor:

Amelia Escalona
C.I. 7.388.556

Trabajo presentado para optar al título de Magister en Administración de
Empresas Mención Finanzas

Bárbula, febrero de 2014



UNIVERSIDAD DE CARABOBO
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y SOCIALES
DIRECCIÓN DE ESTUDIO DE POSTGRADO
MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
MENCIÓN FINANZAS



VEREDICTO

Nosotros, Miembros del Jurado designado para la evaluación del Trabajo de Grado titulado: **“LINEAMIENTOS ESTRATEGICOS PARA EL FINANCIAMIENTO EXTERNO DE LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS (PyME) DEL SECTOR METALMECANICO UBICADAS EN EL MUNICIPIO VALENCIA DEL ESTADO CARABOBO”**. Presentado por el (la) ciudadano (a): **Yusmary Mendoza** titular de la Cédula de identidad N° **V.13.765.033**. Para optar al título de Magister en Administración de Empresas Mención Finanzas, el mismo reúne los requisitos para ser considerado como:

APROBADO

Nombre, Apellido

C.I.

Firma del Jurado

_____	_____	_____
_____	_____	_____
_____	_____	_____

Bárbula, Febrero 2014



UNIVERSIDAD DE CARABOBO
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y SOCIALES
DIRECCIÓN DE ESTUDIO DE POSTGRADO
MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
MENCIÓN FINANZAS



Autor: Mendoza Yusmary

Tutor: Escalona Amelia

Febrero 2014

RESUMEN

Las pequeñas y medianas empresas (PyME) para acceder a recursos financieros que les permitan fortalecer sus operaciones, deben plantearse los más óptimos mecanismos de financiamiento a fin de estimular su crecimiento. El objetivo de esta investigación se basó en desarrollar lineamientos estratégicos para el financiamiento de las pequeñas y medianas empresas (PyME) del sector metalmeccánico, ubicadas en el Municipio Valencia del Estado Carabobo, que permita mejorar las condiciones de apalancamiento para el sector a través de las instituciones financieras, enmarcado dentro de las políticas públicas del Estado Venezolano. El método de la investigación es de carácter cuantitativo, basado en un diseño de campo, con características de investigación documental, y descriptiva, permitiendo levantar información importante en el contexto natural donde ocurren los hechos, a través de la evaluación de fuentes documentales y la aplicación de encuestas, las cuales se aplicaron a una muestra de 27 personas. En la evaluación de los resultados se determinó que la administración de las PyME carece de normas y políticas financieras que le permita mejorar los procesos de financiamiento para una adecuada toma de decisiones. En este sentido se concluyó que no existen óptimas condiciones de financiamiento para las PyME y que se presentan oportunidades de mejora con la aplicación de los lineamientos estratégicos en el presente trabajo, ya que les va a permitir a la gerencia de estas organizaciones acceder a fuentes de financiamiento para tener ventajas competitivas.

Palabras Claves: Lineamientos estratégicos, financiamiento, PyME, Políticas de Estado.



**UNIVERSIDAD DE CARABOBO
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y SOCIALES
DIRECCIÓN DE ESTUDIO DE POSTGRADO
MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
MENCIÓN FINANZAS**



Author: Mendoza Yusmary
Tutor: Escalona Amelia
February 2014

SUMMARY

The Small and medium-sized enterprises (SMEs) in order to have financial resources enabling them to strengthen their operations, should consider the most optimal funding mechanisms in order to stimulate their growth. The objective of this research was based on developing strategic guidelines for the financing of small and medium-sized enterprises (SMEs) in the metalworking sector, located in the municipality of Valencia in the Carabobo State, allowing to improve the conditions of leverage for the sector through financial institutions framed within the policies from Venezuelan State. The research method is quantitative, based on a design by field, with characteristics of documentary research, descriptive, allowing you to get important information in the natural context where the events took place through the evaluation of documentary sources and implementation of surveys, which were applied to a sample of 27 people. In the evaluation of the results determined that administration of SMEs lack of standards and financial policies that allow you to improve funding for appropriate decision making. In this sense it was concluded that there is no optimal conditions of financing of SMEs and that opportunities for improvement with the implementation of the strategic in this paper guidelines, arise since it will allow the management of these organizations to access funding sources to have competitive advantages.

Key words: Strategic guidelines, funding, SME, State policies.

ÍNDICE GENERAL

	Pág.
Resumen.....	iv
Índice de Cuadros y tablas.....	viii
Índice de Gráficos.....	ix
Introducción	x
CAPÍTULO I	
EL PROBLEMA	
Planteamiento del problema.....	13
Objetivos.....	19
Justificación.....	20
CAPÍTULO II	
MARCO TEÓRICO REFERENCIAL	
Antecedentes.....	24
Bases Teóricas.....	31
CAPÍTULO III	
MARCO METODOLÓGICO	
Perspectiva de la Investigación.....	59
Tipo de Investigación.....	59
Diseño de la Investigación.....	60
Población y Muestra.....	61
Técnicas e Instrumentos de recolección de información.....	64
Técnicas y análisis de datos.....	66

Validación del Instrumento.....	67
CAPÍTULO IV	
ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS.....	69
CAPÍTULO V	
PROPUESTA DE LINEAMIENTOS ESTRATÉGICOS.....	110
CONCLUSIONES.....	121
RECOMEDACIONES.....	124
LISTA DE REFERENCIAS.....	126
ANEXO A: VALIDACIÓN DE INSTRUMENTO.....	131

ÍNDICE DE CUADROS Y TABLAS

	Pág.
Tabla 1. Fuentes de financiamiento.....	46
Tabla 2. Clasificación de PyME.....	48
Tabla 3. Operacionalización de los objetivos.....	68
Tabla 4. Matriz DOFA.....	107
Cuadro 1. Planificación para el financiamiento.....	76
Cuadro 2. Financiamiento familiar.....	77
Cuadro 3. Requisitos Financiamiento.....	79
Cuadro 4. Flujo de caja.....	80
Cuadro 5. Inversión de fondos.....	81
Cuadro 6. Rendimiento de la inversión.....	82
Cuadro 7. Conocimiento de fuentes de financiamiento.....	84
Cuadro 8. Preferencia de financiamiento.....	85
Cuadro 9. Condiciones de crédito sector público.....	86
Cuadro 10. Condiciones de crédito sector privado.....	88
Cuadro 11. Financiamiento.....	89
Cuadro 12. Asesoría de entes financieros.....	91
Cuadro 13. Modelo de flujo de efectivo.....	115
Cuadro 14. Opciones de crédito.....	117
Cuadro 15. Flujos de financiamiento de acuerdo al plazo.....	118

ÍNDICE DE GRÁFICOS O FIGURAS

	Pág.
Gráfico 1. Planificación para el financiamiento.....	76
Gráfico 2. Financiamiento familiar.....	78
Gráfico 3. Requisitos Financiamiento.....	79
Gráfico 4. Flujo de caja.....	80
Gráfico 5. Inversión de fondos.....	81
Gráfico 6. Rendimiento de la inversión.....	83
Gráfico 7. Conocimiento de fuentes de financiamiento.....	84
Gráfico 8. Preferencia de financiamiento.....	86
Gráfico 9. Condiciones de crédito sector público.....	87
Gráfico 10. Condiciones de crédito sector privado.....	88
Gráfico 11. Financiamiento.....	90
Gráfico 12. Asesoría de entes financieros.....	91

INTRODUCCIÓN

Uno de los problemas frecuentes que presentan las pequeñas y medianas empresas (PyME) es el acceso a recursos financieros, lo cual impide fortalecer sus operaciones para estimular el crecimiento de sus actividades. Muchos de los estudios realizados sobre el tema, entre los cuales se pueden mencionar lo indicado por Ramos, F. (2012) en su propuesta de modelo de gestión que oriente al financiamiento a corto plazo puede ayudar a las PyME del Sector Servicios en el Municipio Valencia a su desarrollo y crecimiento, e Indriago C., (2007) en su trabajo de grado la gerencia estratégica como herramienta para fortalecer la competitividad de la PyME del sector turismo, intentan justificar la causa de este problema en factores externos a la empresa, y se propone como solución la creación de nuevos mecanismos de apoyo financiero provenientes tanto del sector público como del privado.

Por otra parte, algunas propuestas, como la indicada por Algieri, M (2007), en su trabajo de investigación “Alternativas de Financiamiento para la Pequeña y Mediana Empresa de las Industrias Metálicas y Metalmeccánica en Barquisimeto Estado Lara”, centran la explicación del problema en la gestión financiera interna de las mismas empresas, planteando la necesidad de fortalecer programas de capacitación a sus propietarios y administradores. Ambos grupos de estudios son complementarios, considerando que las explicaciones aportadas por los diferentes autores contribuyen a una mayor comprensión de los problemas de las PyME.

La presente investigación se orienta principalmente hacia el segundo tipo de estudios, planteando la importancia de analizar el desempeño financiero de las PyME, para así determinar si este comportamiento tiene alguna relación con su dificultad en el acceso a la diversidad de fuentes de

financiamiento. El acceso al financiamiento se traduce en la aprobación de préstamos y créditos financieros, de origen público o privado, en la emisión de títulos valores, o en la consecución de medios financieros para sus operaciones de corto o largo plazo, bien sea por medio de proveedores, líneas de crédito, préstamos bancarios, emisión de acciones o deuda.

Ahora bien, en esta investigación se analizarán los indicadores, basados en los estados financieros de las PyME, sujetas a estudio, como uno de los elementos que permitirán evaluar la gestión de sus operaciones, asociándolos con el nivel de acceso a fuentes de financiamiento. Asimismo se realizará una evaluación de las diferentes alternativas de financiamiento con las que pueden contar las PyME del sector metalmecánico ubicadas en el Municipio Valencia del Estado Carabobo.

De igual manera, se destaca la necesidad de superar las debilidades que presentan para fortalecer su permanencia en sus sectores de actividad; más aún, en el entorno económico que se desempeñan hoy en día los negocios a escala internacional, con la presencia ineludible de la globalización, todas las organizaciones empresariales están expuestas a un conjunto de oportunidades y amenazas, que deben ser gestionadas adecuadamente para la supervivencia del negocio, las PyME no escapan de este escenario. Considerando la importancia de este tipo de empresas para la generación de empleo, así como su contribución a una mejor distribución del ingreso, es necesario que los programas de investigación auspiciados por los sectores académicos, continúen realizando trabajos de alto impacto que contribuyan a detectar y superar las debilidades que presentan estas, de tal manera que los resultados obtenidos en cada estudio permitan la planificación, así como también la ejecución de líneas de acción, orientadas al fortalecimiento de

estos negocios. De acuerdo a lo planteado, este trabajo de investigación está estructurado de la siguiente manera:

Capítulo I: Este capítulo comprende el problema, sus aspectos generales, su planteamiento y justificación, se plantean los objetivos tanto el general como los específicos, finalmente se indica la justificación de la investigación.

Capítulo II: Muestra el marco teórico referencial, el cual está conformado por los antecedentes de la investigación, los basamentos teóricos y las bases legales.

Capítulo III: Se describen los aspectos metodológicos que permitieron desarrollar la investigación. Se desarrolla la perspectiva, el tipo de investigación, el diseño de la investigación, el cuadro técnico metodológico, se seleccionó la población y muestra, se detallan las técnicas e instrumentos de recolección de información, finalmente se desarrolla la confiabilidad y validez del instrumento.

Capítulo IV: En este capítulo se presentan los resultados, se muestra los datos procesados y analizados de acuerdo con los objetivos planteados en la la investigación.

Capítulo V: Corresponde a la presentación de la propuesta de lineamientos estratégicos para el financiamiento externo de las PyME del sector Metalmeccánico ubicadas en el Municipio Valencia del Estado Carabobo. Se incluyen las recomendaciones y las conclusiones.

Finalmente se presentan las fuentes bibliográficas y los anexos correspondientes.

CAPÍTULO I

EL PROBLEMA

Planteamiento del Problema

Actualmente a nivel mundial las organizaciones están sujeta a múltiples cambios que han ocurrido al pasar de los años, la globalización, la integración, avances tecnológicos, entre otros, se enfrentan a mercados inestables donde la norma es el cambio, por lo tanto hay que gerenciar en torno al mismo. Venezuela no se escapa de esta realidad, por lo que es importante indicar que en esta última década ha estado condicionada por dos escenarios trascendentales: el petrolero y el político, los cuales se han desarrollado en contextos muy favorables y dinámicos, respectivamente, debido a que se han sostenido elevados precios del barril del petróleo y por otro lado el contexto político que implica un cambio de paradigmas en el modelo de gobierno.

Viana (2003:18) indica que en Venezuela, el entorno económico, político y social, ha cambiado de manera repetida y drástica en los últimos años, a un ritmo seguramente sin precedentes. De igual manera Gatto, Moori-Koenig y Yoguel (1994:115), refieren que en Venezuela, existen nuevas condiciones macroeconómicas y regulatorias que enfrentan las organizaciones desde principios de los noventa (apertura externa, reformas estructurales, consolidación del proceso de integración Mercosur, ajuste fiscal, apreciación de la moneda nacional y globalización. Hoy día, las condiciones económicas se han visto influenciadas por aspectos políticos, por lo que este ha sido el período de mayores regulaciones que ha vivido la economía del país.

Las condiciones económicas que fueron claves en la etapa fundacional de la mayor parte de las PyME han dejado de estar presentes en los últimos años, principalmente por una serie de factores externos a estas, tales como i) medidas impuestas por el Estado en materia de regulación de precios cuando los niveles de inflación han sido incontrolables por el mismo Estado, ii) implantación del control de cambio de divisas, lo que les dificulta la importación de bienes y servicios, iii) en el país no se está produciendo las mercancías necesarias ya que un número importante de empresas ha cerrado sus puertas, lo que genera escasez de productos y desabastecimiento, iv) creación de organismos reguladores, que más allá de cumplir con los objetivos para lo cual fueron creados abusan de su poder amedrentando a las organizaciones, todo ello repercutiendo en el funcionamiento de las empresas y, por ende, en su competitividad.

En este sentido, las PyME suelen ser organizaciones caracterizadas por padecer un conjunto de dificultades que obstaculizan su dinamismo, y en muchos casos, la supervivencia del negocio. Su problemática es diversa, involucrando disponibilidad de recursos financieros, contratación de recurso humano calificado, acceso a mercados y a proveedores (competencia desleal o contrabando), barreras burocráticas y tributarias, acceso a tecnología, entre otros aspectos. Todo este conjunto de debilidades suele ser resumido en dos factores: falta de conocimiento y falta de acceso a los organismos de financiamiento; como lo explica Erard, P (1999).

“Las PyME sufren de una gran falta de información, de saber, de know-how, de educación, de actualización, de conocimientos: están hambrientas de saber más, de aprender, de ponerse al día, de conocer... Las PyME sufren también de una sentida falta de acceso: acceso a la banca –al crédito- a los proveedores, al gobierno, a la tecnología, a los recursos de todo tipo”. (pág 2)

Por otro lado, Buczyner (2004:163), señala que uno de los mayores problemas que enfrentan está relacionado con los costos de transacción, lo cual está vinculado con su acceso al crédito. Por una parte, la estructura de financiamiento es diferente según el tamaño de las empresas, ya que las de menor tamaño no tienen aceptación a la fuente de mercado de capitales (emisión de acciones u obligaciones negociables), y solo en contados casos reciben créditos de este sector, que son una fuente significativa de financiamiento para las empresas grandes. De igual manera, el autor señala que, gran parte de las PyME, por no tener acceso a los créditos, tienden a ser compensadas por el financiamiento de clientes y el aporte directo de los socios. En Venezuela el mercado de capitales ha sido muy reducido, las grandes y pequeñas empresas se financian con otro tipo de instrumentos.

Ante tales hechos, las empresas venezolanas, incluso las pequeñas y medianas, enfrentan una serie de retos para los cuales deben estar preparadas, y de acuerdo con Rosales (1996:33), estos retos, se especifican en un panorama político incierto, economía inestable, rápido avance de tecnología, escasez de recurso humano calificado y falta de una gerencia abierta a los cambios que sea capaz de adaptarse y aplicar herramientas que le den la capacidad de enfrentarlos. Las organizaciones pequeñas, operan con base de improvisación e informalidad en sus procesos y otorgan poca importancia al estudio y aplicación de herramientas para una mejor gestión empresarial.

Aunado a lo anterior las PyMES desafían una serie de problemas internos que entorpecen su desarrollo y crecimiento económico, entre los que se puede mencionar el manejo inadecuado de los recursos, desconocimiento de

las oportunidades de financiamiento por parte de los administradores, empresarios con formas de administrar obsoletas, debido a que a través de generaciones fueron adquiriendo paradigmas empresariales que les impide visualizar nuevas oportunidades de inversión, acorde a las condiciones económicas, políticas y sociales del país. En algunos casos son empresas familiares y a la hora de tomar decisiones no son las más apropiadas por estar bajo un enfoque que revela la ausencia de planificación.

En este mismo proceso de cambios, y dado el enfoque del Estado venezolano por mejorar la economía del país, este ha implementado una serie de medidas económicas para favorecer al pequeño empresario y de esta manera incentivar este sector de la economía. En este sentido, se ha adoptado un modelo económico orientado a la creación de cooperativas, cajas de ahorro, microempresas y Pequeña y Mediana Empresa (PyME), promoviendo su nacimiento, progreso y crecimiento, dada la importancia que reviste para el desarrollo del país.

La evolución que ha venido experimentando el ordenamiento jurídico, en el marco del objeto del presente estudio, registra una nota importante, en la consagración expresa a nivel constitucional, aún cuando no es una innovación, le han dado una particular connotación de relevante. Como principio fundamental se establece que el Estado protegerá y promoverá la pequeña y mediana empresa, con el fin de fortalecer el desarrollo económico del país, sustentándolo en la iniciativa popular, asegurando la capacitación, la asistencia técnica y el financiamiento oportuno.

En este sentido, el Estado Venezolano creó el Instituto Nacional de Desarrollo de la Pequeña y Mediana Industria (INAPYMI), adscrita al

Ministerio de Ciencia Tecnología e Industrias Intermedias, mediante Decreto 1.547 del 09 de noviembre de 2001 con fuerza de Ley para la Promoción y Desarrollo de la Pequeña y Mediana Industria, publicado en la Gaceta Oficial de la República Bolivariana de Venezuela N° 5.552, Extraordinaria, de fecha 12 de Noviembre de 2001, no obstante este organismo hoy día está adscrito al Ministerio del Poder Popular en materia de economía comunal.

Bajo este esquema, según información suministrada mediante la página WEB de INAPYMI, el Gobierno Nacional ha adoptado una serie de medidas para potenciar el desarrollo de pequeñas y medianas industrias (PyME) privadas y públicas, estatales y comunales, entre las que se mencionan la implantación a finales del año 2012 de una tasa preferencial de créditos con un diferencial de 4%, por debajo de la tasa general establecida por el Banco Central de Venezuela (BCV) para el sector manufacturero, de igual manera ha destinado el 60% del total de la cartera de la manufactura para los sectores estratégicos del país, tales como sectores de productos textiles, fabricación de prendas de vestir, elaboración de productos alimenticios, productos de la madera, el sector forestal, el papel, las sustancias y productos químicos.

Considerando las perspectivas del Estado de impulsar el origen y crecimiento de las PyME, aquellos fabricantes y productores que han tenido la oportunidad de acogerse a estos programas han decidido concentrar sus esfuerzos para desarrollar este tipo de empresas.

Sin embargo, hay casos en los que el inversionista no posee las herramientas administrativas necesarias que les permita su crecimiento y buen funcionamiento de la actividad económica que pretende ejercer, y en

algunos casos, en la administración de las PyME no hay un adecuado manejo de las finanzas, lo cual no les permite hacer proyecciones y planificaciones, al trabajar de manera desordenada, la información administrativa que mantiene la empresa no es confiable, la información plasmada en los Estados Financieros no es correcta, lo cual no le permite hacerse una reputación de credibilidad ante cualquier entidad bancaria.

Adicionalmente, se le hace difícil tener acceso al financiamiento debido a la gran cantidad de exigencias impuestas por el mercado de crédito entre las que se puede mencionar la exigencias de garantías que realizan los bancos comerciales y la banca pública, que comprenden tres a uno sobre el monto asignado conforme lo indica Hernández W (2007) en su Propuesta de alternativas de financiamiento para capital de trabajo por parte de organismos gubernamentales del Estado Aragua que contribuyan a crear y desarrollar la Pequeña y Mediana Empresa PyME del sector alimentos ubicadas en la zona industrial San Vicente del Municipio Girardot, por lo tanto empresas con bajo capital no pueden entregarlas, por lo que los propietarios se ven obligados a ofrecer sus bienes como parte de la garantía. Debido al poco acceso a la banca comercial, estas organizaciones generan poca experiencia crediticia, lo que hace más difícil el financiamiento.

De igual manera, algunos de los autores consultados anteriormente, refieren que existe desconocimiento por parte de los captadores de fondos o demandantes, de otros mecanismos de financiamiento, además de la banca comercial, como es el caso del mercado de capitales, por medio del cual se puede buscar financiamiento a largo plazo, sin embargo el acceso a este mercado es muy difícil para las PyME. Esa falta de conocimiento puede estar generando costos de oportunidad a las PyME, oportunidad de

financiamiento. Lo anterior indica que las PyME tienen menos probabilidades de acceder a la banca en comparación con las empresas grandes.

Ahora bien, la consecuencia de no tener acceso al financiamiento se traduce en vulnerar o acortar la vida de la organización, debido a que las organizaciones deben realizar inversiones. El resultado de la política de financiación de una organización tiene mucho que ver con el uso o aplicación que se le da a los recursos obtenidos. Se trata de crear la combinación óptima de deuda y fondos propios para financiar las necesidades de inversión en activos para la continuidad de los negocios o para asegurar el principio de negocio en marcha.

Por todo lo anterior, la autora plantea diseñar lineamientos estratégicos, basados en la planificación, organización, dirección y control para realizar combinaciones de financiamiento, que les permita a los administradores de la Pequeña y Mediana Empresa obtener los mayores beneficios a más bajo costo.

Objetivos de la Investigación

Objetivo General

Desarrollar lineamientos estratégicos para el financiamiento de las pequeñas y medianas empresas (PyME) del sector metalmecánico, ubicadas en el Municipio Valencia del Estado Carabobo.

Objetivos Específicos

1. Diagnosticar la situación actual de las PyME, del sector metalmecánico, ubicadas en el Municipio Valencia del Estado

Carabobo, en relación a los mecanismos de Financiamiento que utilizan.

2. Identificar los mecanismos de financiamiento en Venezuela para las PyME. Analizar el proceso de financiamiento de las PyME con respecto a las políticas de Estado.
3. Analizar cómo influyen los mecanismos de financiamiento en la competitividad para las PyME.
4. Establecer lineamientos estratégicos para el financiamiento externo de las pequeñas y medianas empresas (PyME) del sector metalmeccánico, ubicadas en el Municipio Valencia.

Justificación del Estudio

En los últimos años en el país se han suscitado una serie de cambios a niveles económicos, tecnológicos, socioculturales, políticos, entre otros, y las empresas no se han escapado a los efectos de esos cambios, por lo que necesariamente han surgido nuevas perspectivas asociadas a la administración de los recursos para el logro de los objetivos y maneras diferentes de administrar los recursos. Debido a esto, las organizaciones están en una exploración constante de nuevas técnicas de trabajar que permiten cumplir con las exigencias de sus clientes tanto internos como externos a la organización. Dentro de estos cambios, una adecuada administración de los recursos financieros cobra mayor peso ya que es evidente que estos recursos son escasos.

Al tener limitaciones o desconocimiento de los distintos mecanismos de financiamiento, las PyME muchas veces deben recurrir a créditos no formales o prestamistas particulares que cobran elevados intereses, lo que

genera disminución del flujo de caja, ocasionando de esta manera la necesidad de estas organizaciones de reducir costos para soportar los altos costos de financiamiento, teniendo que recurrir al despido de personal, a utilizar insumos y materiales más económicos, desmejorando así la calidad de los productos y servicios que ofrece.

El hecho de que estas organizaciones mantengan un óptimo apalancamiento, por lo que el presente trabajo de investigación plantea definir los lineamientos, que permitirá la subsistencia en el mercado, asegurando de esa manera fuentes de trabajo, ingresos para el Estado, por medio del pago de impuestos, garantizando la reactivación de la economía del país.

Mediante los lineamientos estratégicos para el financiamiento se pueden identificar las posibles ventajas competitivas que permitirán a estas organizaciones salir adelante en este escenario de cambios constantes, por lo tanto todo esfuerzo que se haga para mejorar e implementar nuevas estrategias de negociación en pro de garantizar la eficiencia de estas organizaciones, es beneficioso para incrementar las ganancias y a su vez satisfacer las necesidades de los clientes, todo ello enmarcado en la responsabilidad social que deben asumir las organizaciones, sin dañar el medio ambiente y contribuyendo con la sociedad.

Así pues, el presente estudio realizará aportes a la sociedad por cuanto las PyME representan hoy día un gran espacio dentro del sector empresarial, es decir, gran parte de ellas proveen de bienes y servicios a la población. A través de la determinación de lineamientos estratégicos para el financiamiento le permitirá a estas empresas el mejoramiento de sus

operaciones, para contribuir con la eficiencia y por ende con la productividad, lo cual las hace más competitivas y se traduce en un mejor servicio al cliente, calidad en los productos elaborados y en consecuencia mejorar la calidad de vida a los consumidores.

De igual manera, mediante los resultados del presente estudio, se espera que los accionistas, gerentes y administradores de las PyME del Sector metalmecánico, ubicadas en el Municipio Valencia, cuenten con los elementos e información necesaria sobre las oportunidades de financiamiento que existen en Venezuela tanto en el mercado financiero público como en el privado, lo cual les permitirá mantener un flujo de caja adecuado para realizar las inversiones necesarias, y así lograr, sustentar y mejorar su posición en el mercado, y en consecuencia obtener resultados superiores al promedio obtenido hoy día, es decir una mayor rentabilidad. Asimismo, al tener mayores rendimientos, estas organizaciones contribuyen, de manera proporcional, con los tributos que cancelan a la Nación y a los Municipios, lo que supone mejoras a las adyacencias de la organización y a su vez asegura mayor ingresos al país para que sean reinvertidos en reparación de vías o en servicios públicos.

Siendo que la universidad es la institución académica generadora de estudios, saberes y conocimientos, puede ser la principal fuente de consulta para los administradores de las PyME y, mediante la presente investigación, estos puedan conocer los lineamientos estratégicos que les permitirá acudir a los entes financieros para optar por las diferentes fuentes de financiamiento para el fortalecimiento, desarrollo y crecimiento de las PyME.

Finalmente, en lo referente a la línea de investigación Gestión Financiera y sistema empresarial venezolano el presente estudio servirá de guía a los investigadores de la línea de la pequeña mediana y micro empresa del postgrado de la Facultad de Ciencias Económicas y Sociales de la Universidad de Carabobo, que se encuentren interesados en indagar acerca de la problemática gerencial de la PyME, en materia de financiamiento.

CAPÍTULO II

MARCO TEORICO REFERENCIAL

Antecedentes de la Investigación

Compone una síntesis conceptual de estudios previamente realizados por otros investigadores, los cuales guardan estrecha relación con el problema formulado en el presente trabajo. Se trata de sustentar determinadas teorías que fueron empleadas por otros investigadores como base para la aplicación de aspectos similares al tópico analizado. Elementos que permitirán centrarse en la temática que dio origen a esta investigación. A continuación se presentan una serie de estudios realizados por diferentes autores, que muestran situaciones similares a las reflejadas en la presente investigación:

Ramos, F. 2012 en el estudio realizado denominado **“Propuesta de modelo de gestión que oriente al financiamiento a corto plazo puede ayudar a las PyME del Sector Servicios en el Municipio Valencia a su desarrollo y crecimiento”** de la Universidad de Carabobo para optar al título de Magíster en Administración de Empresas Mención Finanzas, expone que en su gran mayoría los gerentes de las PyME desconocen la diversidad de fuentes de financiamiento que ofrece el sector público, y que las exigencias de la banca privada son cada vez mayores, por lo que se hace cuesta arriba para los empresarios de las PyME acceder al financiamiento y recurren a fuentes alternativas donde los costos por intereses son elevados. Este estudio se vincula con la presente investigación dado que fortalece con los resultados obtenidos la teoría de la necesidad de definir lineamientos estratégicos que sirvan de guía a los pequeños y medianos empresarios para

desarrollar y hacer crecer sus organizaciones y evitar los altos costos por financiamiento.

Sánchez C., 2010 diseño un **“Plan Estratégico de Política Financiera orientado al mejoramiento de las condiciones de financiamiento de la PyME a través de la Banca Comercial enmarcado dentro de las políticas públicas del Estado Venezolano”**, de la Universidad de Carabobo para optar al título de Magíster en Administración de Empresas Mención Finanzas. En este estudio se determinó que a pesar de que existen una variedad de factores que afectan la gestión de la uno de los más importantes es lo relacionado a la obtención de financiamiento para capital de trabajo, y muy específicamente aquel cuyo origen proviene de la banca comercial. Se toma como referencia este estudio, ya que se determinaron puntos críticos en el financiamiento de las PyME y se definieron estrategias para fomentar el crecimiento sostenible de las PyME en Venezuela, ambos elementos sirven de base para lo que será planteado en el presente estudio.

Por su parte, Osorio J. 2009 desarrolla un estudio sobre **“El mercado de capitales como alternativa de financiamiento para la Pequeña y Mediana empresa PyME”**, de la Universidad de Carabobo para optar al título de Magíster en Administración de Empresas Mención Finanzas, en el cual expone que la mayoría de las empresas sometidas al estudio consideran que el mercado de capitales no resulta una solución como alternativa de financiamiento, en parte por el poco conocimiento del funcionamiento del mercado y el temor de suministrar información financiera públicamente, aunado a las exigencias de garantías que se solicitan. El aporte fundamental de este estudio a la presente investigación explica una alternativa de financiamiento que aunque tiene ciertas exigencias como las garantías y la

divulgación de la información financiera, presenta una serie de ventajas como por ejemplo obtención de recursos a menores costos que los de la banca comercial, aumentos de capital mediante nuevos inversionistas, mayor rapidez en la obtención de los recursos o imagen de la empresa.

Márquez R. 2009 en su trabajo de grado titulado **“Sistema de Gestión para la evaluación y mejoramiento de la gestión empresarial de la pequeña y Mediana Empresa metalmecánica del Municipio San Cristóbal”**. Trabajo de grado de la Maestría en Administración de Empresas de la Universidad Nacional Experimental del Táchira. En este estudio se propuso un sistema de gestión para la evaluación y mejoramiento de los métodos administrativos que una investigación titulada: **“Propuesta de un modelo de Rentabilidad Financiera para las PyME exportadoras en Monterrey, Nuevo León México”**, presentado ante la Universidad Autónoma de Tamaulipas, México para optar al título de Doctor en Administración Estratégica Internacional. La investigación consistió en apoyar a las PyME exportadoras de la ciudad de Monterrey, Nuevo León, México, para tener una rentabilidad financiera que les permita permanecer en los mercados internacionales. La propuesta de este trabajo, está orientada contempla tanto aspectos relacionados al proceso de mejora como también en la gestión del sistema. Este trabajo de grado guarda vinculación con la presente investigación ya que se evidencia la importancia de desarrollar indicadores de gestión en las empresas del sector PyME, que les permita a este tipo de organizaciones contar con una herramienta evaluativa y de control de sus procesos administrativos, especialmente en materia de financiamiento.

Garza, J. 2008, realizó a mejorar la rentabilidad financiera, a través de

una gestión interna basada en seis variables relacionadas a los renglones financieros del balance general y el estado de resultados, y con ello favorecer a su competitividad internacional. La relación de este antecedente con la presente investigación, se evidencia en la información que aporta, acerca de los elementos que se deben considerar para que las PyME sean rentables y competitivas, por lo cual requieren apoyo de las instituciones públicas y privadas. En este contexto, aporta lineamientos estratégicos para la propuesta que se desarrollará.

González, Tandazo y Tomalá 2008, realizaron una investigación denominada: “**Determinación de la estructura de financiamiento óptima en empresas ecuatorianas: Caso Cristalería del Ecuador, S.A.**”, para optar al título de Especialista en Finanzas en la Escuela Superior Politécnica de Ecuador. El propósito de esta investigación fue analizar las bondades de endeudarse, y los escenarios en que una empresa debe incorporar deuda a su estado financiero. Este trabajo indica que es necesario que las organizaciones analicen la mejor forma de financiar sus activos, ya que al endeudarse se generan costos directos e indirectos, deben seguir una política de financiamiento que les permita mejorar el uso de capital de los accionistas y de esta manera maximizar el valor de la empresa. Este estudio sirve para comparar la situación considerada bajo estudio con experiencias en otros países, adicionalmente se consideraron algunos postulados teóricos enunciados en las ventajas y desventajas del endeudamiento.

Pasarelli Percia 2008 desarrollo un trabajo de investigación denominado “**Análisis a la Gerencia Estratégica de las Rectificadoras del Estado Lara utilizando el Balanced Scorecard (BSC) como Herramienta Gerencial y Financiera para el Manejo de Indicadores**”, el cual fue presentado en la

Universidad Centroccidental Lisandro Alvarado, para optar al título de Magíster Scientiarum en Gerencia Financiera. El resultado de esta investigación indica que las empresas sujetas a estudio no cuentan con recursos financieros, carecen de una efectiva planificación estratégica y tienen fallas en cuanto al conocimiento financiero, por lo tanto el investigador diseñó un plan estratégico para el fortalecimiento de la estructura financiera, fundamentada en el enfoque del cuadro de mando integral como herramienta gerencial que permite planificar los cambios necesarios desde el punto de vista estratégico. La principal contribución a esta investigación radica en el aporte de elementos suficientes que permiten desarrollar técnicas de planificación estratégica para la PyME, lo cual contribuye a mejorar sus niveles de competitividad y desarrollo sostenible.

Rivera J. 2008, genera grandes aportes al presente estudio con su trabajo **“Un análisis empírico de la financiación de la PyME metalmecánica del Valle de Cauca: 2000-2006”** realizado en la Universidad del Valle ubicada en el Valle de Cauca, Colombia. El resultado de esta investigación se centra básicamente en que la pequeña empresa se endeuda más que la mediana empresa y utiliza como fuentes principales los préstamos con acreedores varios y obligaciones financieras y que a mayor edad de la empresa mayor es su nivel de endeudamiento. A pesar de la similitud de actividad en la pequeña y mediana empresa, el estudio encuentra diferencias en la estructura financiera y en los factores que explican el endeudamiento a largo plazo. La contribución de este estudio está fundamentado en las bases teóricas desarrolladas, se demuestran los elementos que se deben considerar para que las PyME sean rentables y competitivas, además de la similitud del comportamiento que presenta el sector metalmecánico en cuanto a financiamiento.

Sánchez L. 2008 presentó, en su trabajo de grado titulado "**Mejoras del Control de Gestión de una Empresa Licorera**" para optar al Título de Especialista en Gerencia de Empresas en la Universidad del Zulia, un plan de mejoras para el control de gestión de la empresa Licorerías Unidas, a través de indicadores determinados por las cuatro perspectivas del Cuadro de Mando Integral. El modelo diseñado por el autor permite analizar en forma completa las unidades funcionales de la organización, dando vinculaciones estratégicas en los sistemas de control, con la finalidad de brindar una gestión efectiva. La pertinencia de este trabajo con esta investigación radica en que en ella se contribuye con la generación de conocimiento a través de la elaboración de un plan estratégico diseñado para aportar estrategias que contribuyan al mejoramiento continuo de la problemática anteriormente identificada, mediante el diseño de una de las perspectivas del cuadro de mando integral.

Se consultó el trabajo de Algieri, M 2007, que en su trabajo de investigación titulado: "**Alternativas de Financiamiento para la Pequeña y Mediana Empresa de las Industrias Metálicas y Metalmeccánica en Barquisimeto Estado Lara**", de la Universidad Centroccidental Lisandro Alvarado realizó el estudio para analizar las alternativas de financiamiento para las PyME de las industrias metálicas y metalmeccánicas en Barquisimeto. En esta investigación se concluyó que existen diversas alternativas de financiamiento para el sector de las PyME, sin embargo hay gran desconocimiento de gerentes y administradores, lo que limita el acceso a estas fuentes, perdiendo las posibles oportunidades de desarrollo para sus empresas. La información que aporta este estudio a la presente investigación está relacionada con las alternativas de financiamiento que existen para las

PyME, tanto de los entes privados como públicos, lo cual sirve de marco de referencia para diseñar los lineamientos estratégicos para el financiamiento de las Pequeñas y Medianas Empresas del sector metalmeccánico, ubicadas en el Municipio Valencia.

Hernández, W 2007, en su **“Propuesta de alternativas de financiamiento para capital de trabajo por parte de organismos gubernamentales del Estado Aragua que contribuyan a crear y desarrollar la Pequeña y Mediana Empresa PyME del sector alimentos ubicadas en la zona industrial San Vicente del Municipio Girardot”**, realizada en la Universidad de Carabobo para optar al título de Magister en administración de empresas mención finanzas, investiga las alternativas de financiamiento que ofrecen los organismos gubernamentales. Los resultados le permitieron concluir que gran parte de las empresas encuestadas desconocen la existencia de organismos gubernamentales que ofrecen financiamiento a este sector, debido a una débil e inadecuada promoción del organismo y de sus instrumentos crediticios. Se determinó que un bajo porcentaje de las empresas encuestadas acceden a los créditos de la banca privada, por las dificultades que presentan. El aporte que genera este estudio viene dado porque los resultados demuestran que existen diversas razones porque las PyME no acceden a los mercados de financiamiento.

Otro autor que se toma en cuenta en la presente investigación es Indriago C., 2007, con su trabajo especial de grado **“La gerencia estratégica como herramienta para fortalecer la competitividad de la PyME del sector turismo”** para obtener el título de Especialista en Gerencia en la Universidad de Guayaquil, Ecuador. Este trabajo tuvo como objetivo desarrollar una herramienta basada en la gerencia estratégica que permita mejorar la

competitividad de las PyME del sector turístico de la ciudad de Guayaquil. Los resultados obtenidos indican que la gerencia de este tipo de organizaciones presenta problemas para cumplir con los objetivos y metas, esto motivado a la falta de organización y control administrativo y financiero. Indica que es necesario que la gerencia de las PyME utilice gerencia estratégica como herramienta para fortalecer la competitividad. El aporte de esta investigación está basado fundamentalmente en el desarrollo del elemento de gerencia estratégica como herramienta para mejorar la competitividad, adicionalmente de exponer la importancia de la gerencia para el crecimiento eficiente de las organizaciones.

Bases Teóricas

Seguidamente, se presentan las bases teóricas que soportan los ejes temáticos del presente estudio, con el objetivo de que la investigación sea ubicada en determinado enfoque teórico, permitiendo al investigador fundamentar la propuesta de lineamientos estratégicos para el financiamiento de las PyME del sector metalmecánico.

En este sentido los aspectos a desarrollar son: lineamientos estratégicos, financiamiento; Pequeña y Mediana Empresa (PyME).

Lineamientos estratégicos

Dentro de los lineamientos estratégicos que se pretenden diseñar en el presente estudio, se destaca la forma en que la gerencia de las PyME debe hacer combinaciones de financiamiento, que les permita obtener los mayores beneficios a más bajo costo, considerando para ello elementos como

disponibilidad, riesgo y oferta del mercado. Para llevar a cabo estas acciones se formularán y seleccionarán las estrategias necesarias, así como también se coordinarán las actividades necesarias para la implementación de las mismas.

Según citan Valdez, Zerón y Morales, mediante artículo haciendo mención a lo indicado por Kenneth, 1984:

“Las estrategias representan las acciones que se llevarán a cabo para lograr los objetivos a largo plazo; el análisis y la selección de la estrategia implican sobre todo, tomar decisiones subjetivas con base en información objetiva, a menos que la empresa se esté confrontando a una situación desesperada, las alternativas de estrategias representan pasos que hacen avanzar a la empresa a su posición deseada en el futuro”. (Pág 13)

Rosengberg (2003:128) indica “La estrategia es la línea maestra para la toma de decisiones que tienen influencia en la eficiencia a largo plazo de una organización”

En este sentido, considerando que el área financiera es vital en toda organización, existe la necesidad de que la gerencia tome decisiones para la solución de problemas de manera efectiva; considerando el tiempo como recurso primordial en la elaboración de una planeación estratégica, para tener los mejores resultados a largo plazo.

Sallenave (1991:154), afirma que "La Planificación Estratégica es el proceso por el cual los dirigentes ordenan sus objetivos y sus acciones en el tiempo. No es un dominio de la alta gerencia, sino un proceso de

comunicación y de determinación de decisiones en el cual intervienen todos los niveles estratégicos de la empresa".

La Planificación Estratégica tiene por finalidad producir cambios profundos en los mercados de la organización y en la cultura interna. La expresión Planificación Estratégica es un Plan Estratégico Corporativo, el cual se caracteriza fundamentalmente por coadyuvar a la racionalización de la toma de decisiones, se basa en la eficiencia institucional e integra la visión de largo plazo (filosofía de gestión), mediano plazo (planes estratégicos funcionales) y corto plazo (planes operativos).

Valdez, Zerón y Morales (2008), indican que al hablar de planeación estratégica, lo relacionamos inmediatamente con las grandes empresas, como si fuese algo exclusivo de este tipo de organizaciones; considerándose en ocasiones por las PyME en algún momento como una pérdida de tiempo, debido a que las operaciones del negocio diarias consumen demasiado tiempo, dejándose llevar únicamente como importante la operatividad. Existiendo casos extremos de dueños de negocios muy pequeños y con un incipiente conocimiento de la administración que consideran que no se puede llevar a cabo una planeación, debido a que su percepción del futuro es incierto, y que no puede hacerse nada hasta que exista una certeza en los factores externos e internos que afectan a un negocio. Por tal motivo, destacan de las PyME ciertas desventajas de carácter competitivo. Siendo algunas de ellas: el limitado capital, la imposibilidad de adquirir recursos adicionales, la inexperiencia del dueño y el número de horas de trabajo que se requiere que el dueño le dedique a la empresa (Rodríguez, 1980).

Financiamiento

Todas las organizaciones requieren fondos para llevar a cabo sus actividades operacionales y de inversión. Según Bodie y Merton (2010:228), la liquidez “significa que uno tiene los medios para realizar un pago inmediato por alguna compra o liquidar una deuda que ha vencido”.

A los efectos de evitar problemas por falta de fondos, las empresas deben pronosticar adecuada y cautelosamente sus salidas y entradas de efectivo, mediante un plan que muestre los pronósticos de los movimientos de efectivo. En este sentido, indican los autores que la falta de liquidez “es una situación en la cual uno tiene suficientes riquezas para pagar la compra o liquidar la deuda, pero no tiene los medios para pagarla inmediatamente”.

Un mecanismo para obtener dinero es el financiamiento o apalancamiento, y el mismo se hace necesario ya que los recursos monetarios con los que cuentan los empresarios son escasos. El costo de financiamiento representa para las empresas un elemento importante, ya que se deben implementar las estrategias adecuadas para no incurrir en costos innecesarios. El diccionario de la Real Academia Española define financiamiento como la acción y efecto de financiar; término que a su vez define como, aportar dinero necesario para una empresa y sufragar los gastos de una actividad o de una obra.

Según Rodríguez en el Diccionario de Economía, el apalancamiento (2009:6) “Es la acción y efecto de la toma de préstamos para la realización de inversiones financieras, con el propósito de incrementar la rentabilidad (y con el consiguiente incremento del riesgo); un ejemplo clásico es la toma de

préstamos para la compra de acciones”.

Existen diversas formas de financiamiento para una organización, sin embargo en el presente estudio será evaluado el financiamiento mediante el mercado financiero. En este sentido, Garay y González, (2005:118), definen el mercado financiero de la siguiente manera “está constituido por las transacciones que realizan los oferentes y demandantes de fondos y espacio en donde se compran y venden activos financieros”

Por acceso al financiamiento externo se entiende el obtenido de instituciones financieras públicas y privadas en forma de préstamos, o el financiamiento por la vía de la emisión de deuda o la oferta pública de acciones. Se diferencia del financiamiento obtenido mediante los recursos propios generados por la empresa o de los aportes de los socios. También se diferencia de otro tipo de financiamiento externo como el proveniente de préstamos de familiares o de prestamistas informales, o del financiamiento suministrado por proveedores u otras empresas.

Según Besley y Brigham (2002:327), Las fuentes de financiamiento son consideradas como el mecanismo y/o alternativas para conseguir recursos monetarios para la operatividad de las organizaciones, asimismo estas fuentes permiten lograr el desarrollo en inversión de una empresa para un tiempo determinado.

En este orden de ideas, el financiamiento representa para la empresa el mecanismo primordial para su marcha y crecimiento, por ello la importancia de que las organizaciones mantengan adecuadas políticas de financiamiento

para asegurar de alguna manera su permanencia en el mercado, de la forma más eficiente, por ello surgen interrogantes como: ¿Dónde se puede obtener efectivo rápidamente?, ¿Cuál es el costo del crédito?, ¿cuáles son las entidades de crédito financiero?, ¿qué se debe hacer para obtener mayores beneficios que genere los menores riesgos posibles?. La flexibilidad, costo y grado de riesgo de las deudas a corto plazo, largo plazo y las deudas de inversión depende del tipo de financiamiento que se obtenga.

Ahora bien, dentro de las PyME existe una cantidad de empresas que no cuentan con las garantías suficientes para acceder a las fuentes de crédito por la vía formal, por lo tanto recurren a fuentes informales que en ocasiones cobran tasas de interés muy elevadas, lo que se traduce en elevados costos limitando su crecimiento y desarrollo, por ello al momento de obtener financiamiento las empresas deben tratar de lograr óptimas condiciones en cuanto a plazos, periodos de gracia e intereses. De igual manera, es necesario que la gerencia de las PyME identifique las diferentes fuentes de financiamiento, para realizar una evaluación de la mejor alternativa o la combinación de varias opciones.

Bajo este escenario, es importante identificar los diferentes financiamientos con los que puede contar la gerencia de la PyME. El tipo de financiamiento puede clasificarse atendiendo a: plazo de vencimiento o procedencia de los fondos.

Respecto al plazo de vencimiento crédito Besley y Brigham (2002) indica lo siguiente:

1. Financiamiento a corto plazo: comprende créditos comerciales, créditos bancarios, pagarés, líneas de crédito, papeles comerciales, o cualquier

financiamiento por medio de cuentas por cobrar y financiamiento por inventarios, cuyo tiempo de expiración está dentro de un lapso de tiempo corto, que puede estar entre los 6 meses y los 3 años.

2. Financiamiento a mediano plazo, se constituyen sobre hechos como la producción de la empresa o los bienes de ésta, y pueden variar entre los 3 años a los 5 años.
3. Financiamiento a largo plazo, corresponde a créditos en los que se encuentran las hipotecas, bonos y arrendamientos financieros, cuyo tiempo de la duración dependerá de la negociación que realiza la empresa, estos pueden ubicarse desde 5 años a 20 años.

En función de la procedencia de los fondos, el financiamiento puede ser clasificado en:

1. Financiamiento interno: incluye aquellos fondos que la empresa produce a través de su actividad, surgen como consecuencia de sus relaciones habituales comerciales, por la compra de bienes y servicios adquiridos a crédito en la cual suponen deudas que se cancelan en un corto plazo o largo plazo. La emisión de acciones constituye una forma de financiamiento interna, en vista de que a través de ellas las empresas recaudan capital que les permita afrontar nuevas inversiones o cualquier compromiso. Las utilidades reinvertidas es otra de las fuentes más comunes de financiamiento interno. En ella los socios pudieran decidir no repartir sus dividendos, sino que por el contrario deciden que estos sean invertidos en la organización mediante la conversión de dividendos en acciones, para acometer la programación predeterminada de adquisiciones o construcciones o la inversión en diferentes proyectos que se tengan programados desarrollar.

2. **Financiamiento externo:** se caracteriza por derivarse principalmente por acreedores, dentro de ellas se pueden incluir el financiamiento bancario y la emisión de obligaciones.

En este sentido, seguidamente se definen estos instrumentos financieros:

Créditos Comerciales

Goldschmidt (2002:98), propone que el crédito comercial “es el uso que se le hace a las cuentas por pagar de la empresa, del pasivo a corto plazo acumulado, como las cuentas por pagar a proveedores, para el financiamiento de inventarios, como fuentes de recursos”. Su importancia radica en que es un uso inteligente de los pasivos a corto plazo de la empresa para la obtención de fondos de la manera menos costosa posible. La ventaja de esta fuente de financiamiento es que genera bajos costos, sin embargo es solo para un corto plazo.

Préstamos Bancarios

Es un contrato mercantil entre la entidad financiera y una persona física o jurídica en el que se conviene que la entidad financiera (prestamista), entregue dinero a la otra persona (prestatario) con la condición de que este lo devuelva más tarde junto con unos intereses pactados. Es un tipo de financiamiento que las empresas obtienen por medio de los bancos comerciales ya que presentan la mayor capacidad de préstamo según las leyes y disposiciones bancarias vigentes en la actualidad.

Un préstamo no es más que un dinero solicitado por adelantado al banco que nos comprometemos a devolver en un plazo estipulado de tiempo junto a

unos intereses determinados en el contrato de préstamo que pueden ser bien a tipo fijo o variable.

Pagaré.

Según miabogadoblog.com:

Es un título de crédito que contiene la promesa incondicional del suscriptor (deudor) de pagar una suma de dinero en lugar y época determinados a la orden del tomador (acreedor). Es un documento privado, suscrito entre personas físicas y/o morales (excepcionalmente con instancias de gobierno) y se denomina como un Título de Crédito, porque el tenedor (acreedor) podrá exigir el cumplimiento del pago del pagaré en los términos que están escritos en el mismo.

Los instrumentos negociables son pagaderos a su vencimiento. Adicionalmente al pagaré, se puede convenir intereses moratorios, aplicable a partir de que el deudor no pague al vencimiento de la deuda.

De acuerdo a lo indicado por el autor los pagarés se clasifican en:

1. Pagaré a la vista: Pagaré cuyo pago puede ser reclamado en cualquier momento por el tenedor. No especifica la fecha de vencimiento, por lo tanto puede ser cobrada con solo presentarla “a la vista” al deudor.
2. Pagaré del tesoro: Deuda del Estado con vencimiento inferior a los dieciocho meses, emitida con descuento y al portador. Es transmisible sin necesidad de intervención de fedatario público.
3. Pagaré excesivo: Pagaré que requiere tan solo un pago por una cantidad ínfima, pero que, antes de su vencimiento, queda compensado por pagos

de mayor importancia.

Línea de Crédito.

Según Rosenbert (2009), la Línea de crédito es:

Un acuerdo entre un banco y un cliente, por el cual el banco manifiesta su disposición al prestar al cliente, durante un período dado de tiempo, fondos hasta una cantidad máxima convenida. El banco tiene la opción de terminar el acuerdo si la situación financiera del prestatario cambia o si éste no utiliza la línea de crédito para los fines descritos en el acuerdo. El prestatario puede utilizar aquella porción de la línea de crédito que necesite y pagar intereses solo sobre la parte utilizada. Las líneas de crédito son muy utilizadas por las grandes organizaciones para financiar sus futuros compromisos y sus existencias. (246)

La línea de crédito favorece a las PyME, puesto que una vez que son otorgadas, pueden hacer uso de ellas para lograr un financiamiento en el menor tiempo posible y al menor costo, significa dinero siempre disponible en el banco, durante un período convenido de antemano. La ventaja de esta modalidad de crédito es que el préstamo está disponible, no se requiere la negociación de un nuevo préstamo cada vez que la empresa necesita disponer de recursos.

Carta de crédito

Es un convenio en virtud del cual un banco, actuando a petición de un importador, cliente (ordenante) y de conformidad con sus instrucciones, se compromete a efectuar un pago a un exportador, tercero (beneficiario) contra presentación de una serie de documentos exigidos dentro de un tiempo límite

especificado, siempre y cuando se hayan cumplido los términos y las condiciones del crédito. Es un medio internacional de pago. Los elementos principales de una carta de crédito son: un importador local, un banco local que abre la carta de crédito, un banco corresponsal en el país extranjero y un proveedor exportador.

Papeles Comerciales.

Según Garay y González (2005) los papeles comerciales son obligaciones emitidas por empresas grandes, y establecidas con el objeto de financiar capital de trabajo. También pueden ser emitidos por el gobierno tanto nacional como local. Constituye una opción de financiamiento a corto plazo. Pueden ser garantizados por un banco u otra empresa.

Los Papeles Comerciales son evaluados por calificadoras de riesgo, lo que permite al inversionista evaluar la calidad del instrumento. Usualmente son emitidos bajo la modalidad de cero cupón, adquiridos a descuento o con intereses y colocados en bajas denominaciones, siendo posible que pequeños inversionistas obtengan iguales rendimientos.

Financiamiento por medio de las Cuentas por Cobrar.

Goldschmidt (2002:101), indica que el financiamiento por medio de las Cuentas por Cobrar “es aquél en el cual la empresa consigue financiar dichas cuentas por cobrar consiguiendo recursos para invertirlos en ella” es un método de financiamiento que resulta menos costoso y disminuye el riesgo de incumplimiento. Aporta muchos beneficios que radican en los costos que la empresa ahorra al no manejar sus propias operaciones de

crédito. No genera costos del departamento de crédito, como contabilidad y sueldos, la empresa puede eludir el riesgo de incumplimiento si decide vender las cuentas y puede obtener recursos con rapidez, prácticamente sin ningún retraso, sin embargo el agente cobrará un porcentaje que representa el costo del servicio. El mayor beneficio que ofrece este financiamiento a las PyME es lo inmediato de realizar o convertir en efectivo y no influye el efecto inflacionario de cobrar un dinero mañana cuyo valor nominal es inferior si lo cobra el día de hoy.

Es una modalidad de crédito cuyo activo subyacente, o garantía, está representado por la cartera de cuentas por cobrar del solicitante, las cuales permanecen en su poder mientras se realiza la gestión de cobro de las misma, mientras el banco le otorga el préstamo. El demandante recibe el pago de las facturas por anticipado, antes de su vencimiento, por lo que debe pagar unos intereses y comisiones. Algunas veces se denomina factoring.

Hipoteca

La hipoteca es una propiedad en garantía para asegurar el pago de una deuda. Goldschmidt (2002:115), explica que ésta “es un traslado condicionado de propiedad que es otorgado por el prestatario (deudor) al prestamista (acreedor) a fin de garantizarle el pago del préstamo”. En una hipoteca el deudor es el que otorga la hipoteca y el acreedor es el que la recibe, en caso de que el prestamista no la cancele, se ejecutará la misma y en el bien pasará a manos del prestatario. La finalidad de las hipotecas por parte del prestamista es obtener algún activo fijo, mientras que para el prestatario es tener seguridad de pago por medio de dicha hipoteca así como obtener ganancia de la misma por medio de los intereses generados.

Generalmente las PyME tienen producciones rápidas, de mediana escala, y de inventarios altamente rotativos, puede hacer uso de la hipoteca cuando requiera llevar a cabo operaciones que ameriten una inversión de dinero que vaya por encima de su capacidad comercial, siempre tomando en cuenta la disponibilidad de pago que pueda tener y la necesidad que exista. Es una operación por lo general de largo plazo.

Bono

Según Garay y González (2005) Los bonos son:

Títulos que suponen una promesa de pago y que son emitidos por las empresas o los gobiernos con la intención de obtener financiamiento a largo plazo. Los bonos otorgan a su tenedor el derecho de percibir intereses o una renta fija por un determinado período, al final del cual se reembolsa el capital. Los bonos de las empresas poseen riesgo de incumplimiento de pagos (del principal o de los intereses) cuando la empresa que los emite atraviesa por una situación de tensión financiera. (pág. 77)

La emisión de bonos puede ser una opción para las PyME, si los accionistas prefieren no compartir su propiedad y las utilidades de la empresa con nuevos accionistas.

Acciones

La acción según Rosenberg (2009:4) “Es la unidad de capital a nombre del poseedor y que indica propiedad sobre una empresa”.

Las acciones representan la participación patrimonial o de capital de un accionista dentro de la organización a la que pertenece, miden el nivel de participación y lo que le corresponde a un accionista por parte de la

organización a la que representa, bien sea por concepto de dividendos, derechos de los accionistas, derechos preferenciales.

Para el emisor de la acción, la empresa, representa un financiamiento de muy bajo costo, ya que su remuneración, los dividendos, serán pagados si y solo si, la compañía obtiene utilidades. Para el accionista representa una inversión de alto riesgo.

Arrendamiento Financiero

Es un mecanismo de financiamiento mediante el cual una empresa de arrendamiento financiero adquiere un bien mueble o inmueble, conforme a especificaciones contenidas en el contrato, quien lo recibe para su uso por un período determinado a cambio de una presentación dineraria que incluye autorización de precio, interés, comisiones y recargos previstos en el contrato. No está en garantía mediante hipoteca sino que es propiedad del Banco quien lo adquirió para alquilarlo al cliente, no hay transferencia de propiedad. En algunos casos el bien puede ser adquirido por el arrendatario por un precio simbólico si así se estipula en el contrato.

Por otro lado, a los efectos de la Ley de Reforma Parcial de la Ley de Instituciones del Sector Bancario publicada en Gaceta Oficial N° 39.627 del 02 de marzo de 2011, se consideran como:

1. Crédito: son todas aquellas operaciones en moneda nacional, que comprenden el arrendamiento financiero, descuento de facturas, préstamos, cartas de crédito, descuentos, anticipos, reportos, garantías y cualesquiera otras modalidades de financiamiento u operaciones activas realizadas por las instituciones bancarias. En todo caso, las instituciones bancarias, podrán

emitir, avisar, confirmar y negociar cartas de crédito de acuerdo con los usos internacionales y en general canalizar operaciones de comercio exterior, en cumplimiento de las normas establecidas por el Banco Central de Venezuela.

2. Créditos al consumo: el financiamiento rotativo en corto plazo, realizado por las instituciones bancarias, otorgado por cualquier medio a personas, para efectuar de manera directa operaciones de compra en establecimientos comerciales o pago de servicios, dentro y fuera del territorio nacional, hasta por siete mil quinientas Unidades Tributarias (7.500 U.T.), y cuyo monto es recuperable a través del pago de cuotas consecutivas, que contengan pagos de intereses y capital. Se incluyen dentro de este tipo de créditos, las operaciones realizadas a través del sistema de tarjetas de crédito o cualquier medio informático, magnético o telefónico, por personas naturales o jurídicas.

3. Créditos a corto plazo: son aquellos cuya vigencia no excederá el plazo de un (1) año.

4. Créditos a mediano plazo: son aquellos cuya vigencia no excederá el plazo de cinco (5) años. Se incluyen en este supuesto los créditos dirigidos a la adquisición de vehículos.

5. Créditos a largo plazo: son aquellos con vigencia superior a cinco (5) años.

Es importante considerar que en el mercado financiero existen diversas fuentes de financiamiento, las cuales se esquematizan de la siguiente manera:

Tabla 1. Fuentes de Financiamiento

Mercado monetario:

Fuente	Instrumento Financiero
Gobierno Central	Letras del Tesoro
Instituciones bancarias y de ahorro	Certificados de depósito
Empresas, compañías financieras	Papeles comerciales
Banco Central	Operaciones de reporto

Mercado de capitales:

Fuente	Instrumento Financiero
Gobierno Central	Bonos de la Deuda Pública Nacional
Gobierno Central	Bonos Brady
Gobierno Central	Vebonos
Empresas	Bonos empresariales
Empresas	Acciones

Fuente: (Garay y González, pág. 70)

Pequeña y Mediana Empresa (PyME)

Antes de desarrollar el esquema teórico de pequeña y mediana empresa, se hará una breve distinción entre las microempresas y las PyME. La actualmente derogada Ley de Promoción y Desarrollo de la Pequeña y Medina Industria (2001) define al microempresario Como “la persona natural o jurídica, que bajo cualquier forma de organización o gestión productiva, desarrolle o tenga iniciativas para realizar actividades de comercialización, prestación de servicios, transformación y producción industrial, agrícola o artesanal de bienes.” Igualmente, Rosales (2002) clasifica a las pequeñas y

medianas empresas de acuerdo a la tecnología que utilicen, textualmente señala que:

Uno de los más extendidos es el de hacerlo de acuerdo con el sector industrial en el cual operan las empresas, agrupándolas en tradicionales, intermedias y mecánicas -OCEI 1992- Este esquema, sin embargo, ocupa la diversidad de procesos productivos y de mercados posibles de atender por la PyME, lo que hace difícil deducir cuáles son los retos gerenciales que ésta debe atender para mejorar su competitividad. Otro criterio que se aplica es el de clasificar a las empresas según el tipo de tecnología empleada y su intensidad - en mano de obra, en capital o en conocimientos. (p.39)

Por otro lado, existen diversos factores para clasificar a una empresa como pequeña y mediana empresa (PyME), de acuerdo a sus ingresos, al monto de la facturación anual, al monto del capital y de sus activos, al número de empleados, entre otros. Cada país tiene su propia clasificación.

De igual manera, y dada la importancia relevante de la PyME, se señala que son iniciadas por un inversionista emprendedor, para desarrollar actividades de ventas, prestación de servicios, manufactura y a la producción industrial, agropecuaria o artesanal de bienes.

En Venezuela la definición de PyME se basa en el número de trabajadores que tiene la empresa y en su promedio de ventas anuales, de conformidad con lo establecido mediante el Decreto con Rango y Fuerza de Ley para la Promoción y Desarrollo de la Pequeña y Mediana Industria y Unidades de Producción Social, publicado en Gaceta Oficial N° 38.999 en fecha 21 de agosto de 2008, el cual establece en su artículo 5:

“Artículo 5. Se entiende por:

Pequeña y Mediana Industria: Toda unidad organizada jurídicamente, con la finalidad de desarrollar un modelo económico productivo mediante actividades de transformación de materias prima en insumos, en bienes industriales elaborados o semielaborados, dirigidas a satisfacer las necesidades de la comunidad.

Se considerará Pequeña Industria aquellas que tengan una nómina promedio anual de hasta cincuenta (50) trabajadores y con una facturación anual de hasta cien mil Unidades Tributarias (100.000 U.T.)

Se considerará Mediana Industria aquellas que tengan una nómina promedio anual de hasta cien (100) trabajadores y con una facturación anual de hasta doscientas cincuenta mil Unidades Tributarias (250.000 U.T.)

Tanto en la Pequeña como en la Mediana Industria ambos parámetros son concurrentes”.

Tabla 2. Clasificación PyME

Concepto	Parametro	Valor
Microempresario	Trabajadores Ingreso Neto	Máximo 10 Máximo 9.000 UT
Pequeña Industria	Trabajadores Ingreso Neto	Máximo 50 Máximo 100.000 UT
Mediana Industria	Trabajadores Ingreso Neto	Máximo 100 Máximo 250.000 UT

Mendoza Y, 2012

En este sentido se puede apreciar la diferencia entre microempresario y pequeña y mediana industria, por lo tanto para el presente estudio la evaluación esta orientada a empresas cuyos ingresos netos estén en este rango de valor $9.000 \text{ U.T.} > X < 250.000 \text{ U.T.}$ y en el caso de la cantidad de trabajadores $10 > X < 100$. Por su estructura, la micro y pequeñas empresas

se diferencian por la capacidad para utilizar adecuadamente el recurso humano.

En el marco del proceso para el fortalecimiento de la democracia socio económica y percibiendo la Pequeña y Mediana Industria (PyMI) como uno de los sectores de mayor impacto en la generación de empleos y de inversiones, el Estado Venezolano creó el Instituto Nacional de Desarrollo de la Pequeña y Mediana Industria (INAPYMI), adscrito al Ministerio del Poder Popular con competencia en materia de economía comunal, con el fin de ejecutar las políticas y estrategias de fomento, recuperación, promoción, desarrollo económico y social para la pequeña y mediana industria y financiar los proyectos de inversión del sector, mediante el uso de sus propios recursos, los asignados por el Ejecutivo Nacional y terceros.

Características de las PyME

Las características de las PyME varían de acuerdo al caso particular de cada una, aunque por lo general en cada sector las características son similares. Entre las características podemos mencionar:

- La estructura organizativa mantiene una clara diferencia de jerarquías.
- No hay avances significativos a nivel de tecnología
- La capacitación de sus empleados no es fundamental para llevar a cabo las actividades.
- Existe mediana inversión de capital de trabajo, acumulación y renovación de equipos y maquinarias.
- Funcionan de manera centralizada, los propietarios son las personas que manejan la mayoría de los procesos medulares de la

organización. Hay poca delegación de las funciones importantes y de las decisiones.

- No utilizan servicios de consultores externos, excepto cuando hay una exigencia de los entes de financiamiento.

Importancia de las PyME

Asegura Bustos (2005) que en muchos países en desarrollo, y muy particularmente en Venezuela, la Pequeña y Mediana Empresa ha contribuido muy significativamente con el crecimiento económico especialmente en todo lo relacionado con la promoción del espíritu empresarial o emprendedor, con la participación activa en materia de exportación y, en algunos casos, con la producción y absorción de tecnología.

Se ha argumentado que la PyME actúa como un impulsador de crecimiento económico al crear mayores oportunidades de empleo y que estas pequeñas empresas hacen un mayor uso de las materias primas nacionales, aumentando el valor agregado de los productos fabricados. Igualmente se dice que las PyME conforman un engranaje importante en su papel como distribuidoras y proveedoras de grandes empresas.

Todo esto ha llevado a concluir que las PyME representan, dentro del tejido industrial, la base fundamental de la economía, ya que ellas representan la etapa inicial del crecimiento económico empresarial nacional y por tanto, deben ser potenciadas con una ayuda puntual que dé solución a los problemas que enfrentan, de modo que puedan ser competitivas.

Fuentes de Financiamiento para la Pequeña y Mediana Empresa

Muchas han sido las estrategias de financiamiento implantadas por el Estado para coadyuvar con el crecimiento de las PyME, tales como: la creación de instituciones financieras públicas, regulaciones a la banca privada en las cuales se han establecido la obligación de mantener un monto para atender solicitudes de créditos para las PyME, entre otros, sin embargo se presentan interrogantes en relación a la efectividad de esos mecanismos creados por el Estado. Los créditos a la micro, pequeña y mediana empresa (PyME), son instrumentos que les son otorgados a estas compañías que los requieran, por medio del Fondo Nacional para el Desarrollo de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (FONAPyME), y de entidades financieras, con la finalidad de alcanzar un desarrollo más integrado, equilibrado, equitativo y eficiente de la estructura productiva y de la sociedad venezolana en general.

Fondo nacional de desarrollo para la micro, pequeña y mediana empresa ("FONAPYME")

De acuerdo a información en línea, suministrada por Neira (2011), la creación del Fondo Nacional de Desarrollo para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa ("FONAPYME"), tiene como objeto realizar aportes de capital y brindar financiamiento para inversiones productivas a las empresas y formas asociativas comprendidas en el artículo 1º de la Ley de Estímulo y Desarrollo de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa, bajo las modalidades que establezca la reglamentación. Para esto se constituirá un fideicomiso financiero, por el cual, el Poder Ejecutivo Nacional, a través del Ministerio de Producción y Comercio, en el año 2000, como fiduciante, encomendará al Banco Central de Venezuela, que actuará como fiduciario, la emisión de

certificados de participación en el dominio fiduciario del FONAPYME, dominio que estará constituido por las acciones y títulos representativos de las inversiones que realice. El Ministerio de Producción y Comercio remitirá para aprobación del Poder Ejecutivo Nacional el respectivo contrato de fideicomiso. La duración del FONAPYME está dada por un plazo de extinción general de veinticinco años para el FONAPYME, a contar desde la fecha de su efectiva puesta en funcionamiento. No obstante de ello, el fiduciario conservará los recursos suficientes para atender los compromisos pendientes, reales o contingentes, que haya asumido el FONAPYME hasta la fecha de extinción de esas obligaciones. El Poder Ejecutivo Nacional tiene la facultad de extender la vigencia del FONAPYME por períodos adicionales de veinticinco años, en forma indefinida. El Estado Nacional será el destinatario final (fideicomisario) de los fondos integrantes del FONAPYME en caso de su extinción o liquidación.

Fondo de garantía para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (FOGAPYME)

El Fondo de Garantía para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (FOGAPYME) creado con el objeto de otorgar garantías en respaldo de las que emitan las Sociedades de Garantía Recíproca y ofrecer garantías directas a las entidades financieras acreedoras de las MIPYMES y formas asociativas comprendidas en el artículo 1º de la Ley de Estímulo y Desarrollo de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa, a fin de mejorar las condiciones de acceso al crédito de las mismas. Asimismo, este fondo podrá otorgar garantías en respaldo de las que emitan los fondos regionales constituidos por el gobierno respectivo, siempre que cumplan con requisitos iguales o equivalentes a los de las Sociedades de Garantía Recíproca. A medida que se vaya expandiendo la creación de Sociedades de Garantía Recíproca, el

FOGAPYME se irá retirando progresivamente del otorgamiento de garantías directas a los acreedores de MIPYMES en aquellas regiones que cuenten con una oferta suficiente por parte de dichas sociedades. El otorgamiento de garantías por parte del FOGAPYME será a título oneroso. Las entidades financieras participantes deberán comprometerse a brindar un tratamiento igualitario para todas las empresas, hayan sido o no previamente clientes de ellas, y no podrán establecer como condición para el otorgamiento de los préstamos a tasa bonificada la contratación de otros servicios ajenos a aquellos.

Entes que intervienen en el proceso de financiamiento de las PyME

De acuerdo al mismo autor, a continuación se mencionan los principales entes que intervienen en el financiamiento a la PyME en Venezuela, y algunos aspectos interesantes de ellos.

FONCREI (Fondo de crédito industrial): Este instituto financiero del Estado venezolano persigue el siguiente objetivo: desarrollo de agroindustria propiciando la integración de la empresa industrial; consolidar el desarrollo de la pequeña y mediana industria; promover la creación de una industria manufacturera moderna y eficiente. FONCREI otorga créditos a las empresas industriales a través de las instituciones financieras públicas y privadas encargadas de financiamiento al sector industrial, las cuales serán los intermediarios financieros para implementar los programas de crédito industrial.

CONINDUSTRIA (Confederación Venezolana de Industriales): Es la máxima organización gremial del sector industrial venezolano, en cuyo seno están agrupadas más de cincuenta cámaras y asociaciones de industriales

venezolanos, de las cuales treinta y ocho (38) son sectoriales y trece (13) regionales. De igual forma, en Conindustria están representadas treinta (30) industrias manufactureras, pertenecientes a la pequeña, mediana y gran industria, que entraron al gremio industrial en carácter de Miembros Activos Especiales. A su vez, está representado el 90% de la producción industrial nacional.

CONINPYME: Es un programa de CONINDUSTRIA y el BID para el fortalecimiento de la competitividad en las P8yME, servicios no financieros para empresas entre 5 y 99 trabajadores, así como para fomentar la demanda de servicios de consultoría por parte de los empresarios, en sectores industriales no tradicionales.

Las PyME industriales tienen la necesidad de transformar y modernizar sus sistemas de gerencia, administración y producción para enfrentar la competencia en el nuevo contexto de apertura externa y de liberación de los precios y mercados. En estas condiciones sus posibilidades de desarrollo dependen de la creación de ventajas competitivas, que a su vez estén en función del conocimiento tecnológico incorporado al proceso de gestión y producción de la empresa. La meta de CONIN es aportar significativamente al mejoramiento de este escenario, de allí que se proponga la formación y calificación de aproximadamente 480 consultores durante tres años y la prestación de consultoría técnica especializada a no menos de 1000 PyME.

FONPYME, SA (Fondo Nacional de Garantías Recíprocas para la Pequeña y Mediana empresa):

El Sistema reposa en la cooperación de los integrantes básicos que lo constituyen pequeñas y medianas empresas, entidades financieras y entes

públicos nacionales, regionales o municipales. Dicha cooperación constituye un valor esencial para desarrollar sistemas eficaces de garantías, permitiendo a la pequeña y mediana empresa facilitar el acceso al crédito del sistema financiero y entes crediticios, públicos y privados, mediante el otorgamiento de garantías que avalen los créditos que las pequeñas y medianas empresas requieran para financiar sus proyectos, mejorando de esta manera, las condiciones de financiamiento para este sector, y a la vez, contribuyendo al desarrollo, estabilidad y seguridad del sistema financiero nacional

Es una institución del Estado, orientada a contribuir con la consolidación del nuevo modelo de producción socialista, a través del reafianzamiento y acompañamiento técnico-financiero de las operaciones de las SGR.

La meta fundamental de esta institución consiste en reafianzar, hasta un 50% los montos de las fianzas otorgadas por las SGR's, mientras que las Sociedades se encargan de brindar asesoría y seguimiento a las empresas durante todo el proceso de solicitud de fianzas técnicas y financieras. El Sistema Nacional de Garantías Recíprocas opera procurando insertar a las cooperativas, micros y PyME en la dinámica del sistema bancario, permitiendo su acceso a los créditos y brindándoles la oportunidad de participar en licitaciones con diversos entes contratantes públicos y privados, a través de la figura de la fianza.

Objetivos Estratégicos:

1. Contribuir a elevar la eficiencia, calidad de gestión y eficacia de la acción del Estado en el Desarrollo Social de la Nación.

2. Facilitar el acceso a los emprendedores, cooperativistas y PyME, al crédito y a los procesos de contratación.
3. Crear la Cultura del Reafianzamiento en las Sociedades de Garantías Recíprocas.
4. Fomentar la creación, operatividad, difusión y crecimiento de la cartera y patrimonio de las Sociedades de Garantías Recíprocas.
5. Participar en los Sistemas de Garantías en el ámbito internacional.
6. Promover el uso adecuado de los recursos administrativos, financieros, legales y tecnológicos del SNGR.
7. Impulsar ante los diferentes actores dentro del Sistema Financiero Nacional y Entes Contratantes, los servicios que ofrece el SNGR a nivel nacional.
8. Garantizar y desarrollar el potencial del Recurso Humano de manera dinámica, sistemática y permanente.
9. Adecuar la estructura y el sistema administrativo al logro de los objetivos de la Institución.
10. Consolidar e Incrementar las fuentes de financiamiento y los niveles de ingreso de Fonpyme que permitan su permanencia y crecimiento

Fuentes de financiamiento:

Los entes que intervienen en el proceso de financiamiento del sector público, según la Ley marco que regula el Sistema Financiero Público del Estado Venezolano publicada en Gaceta Oficial N° 5.399 Extraordinario de fecha 25 de octubre de 1999 el Sistema Financiero Público son:

- a) El Consejo Técnico Financiero para el Desarrollo;
- b) La Coordinación Financiera Pública del Ministerio de Finanzas;
- c) El Fondo para el Desarrollo del Sector Agropecuario, Pesquero, Forestal y Afines (FONDAPFA);
- d) El Fondo de Crédito Industrial (FONCREI),

- e) El Banco Industrial de Venezuela, C.A. (B.I.V.);
- f) El Banco del Pueblo Soberano, C.A.;
- g) Las Coordinaciones de Asistencia Integral;
- h) El Fondo de Inversiones de Venezuela;
- i) El Banco de Comercio Exterior, C.A. (BANCOEX); y
- j) Cualquier otro ente, organismo o servicio cuyas características y funcionamiento sean afines con los objetivos perseguidos por este Decreto-Ley, y así se disponga en el respectivo instrumento de creación o regulación

Las PyME pueden acceder a crédito, a través de las siguientes instituciones:

- ✓ Banco Industrial de Venezuela: Es una institución financiera enmarcada dentro de las políticas del Estado venezolano para impulsar los programas de desarrollo sostenible de las regiones del país, a través de la oferta de productos y servicios financieros, con el objeto de contribuir a la generación de empleo y a mejorar la calidad de vida de los ciudadanos, obteniendo los niveles de rentabilidad que le garanticen la viabilidad de estos propósitos.
- ✓ Banco del Tesoro: Es una institución financiera del Estado, con una sólida estructura humana y tecnológica concebida para proveer servicios confiables, oportunos y rentables a fin de satisfacer las necesidades de nuestros clientes e impulsar los planes estratégicos del País. Cuenta con los productos de los otros bancos y también ofrece microcrédito. El banco separa los productos por Personas, Empresas y Gobierno
- ✓ Banco Agrícola de Venezuela: Exclusivo para el sector agropecuario Posee unas de las tasa más bajas en crédito, correspondiente al 3%. Su

visión es promover el desarrollo agrario del país, a través de la prestación de servicios financieros y no financieros de manera eficiente, oportuna y segura, con una gestión suficiente para mantener un crecimiento sostenible, con valores de identidad, honestidad, transparencia y ética.

- ✓ Banco Nacional de Vivienda y Hábitat (BANAVIH): Esta asociado a los planes de vivienda, a fin de satisfacer las necesidades de vivienda y hábitat de la familia venezolana

- ✓ Banco de la Mujer: Dirigido a los microcréditos, solicitud de requisitos mínimos, bajas tasas de interés: 12% para las actividades no agrícolas, 6% para las agrícolas y 0% para sectores poblacionales especiales. Proporcionar Servicios No Financieros y Financieros, fundamentalmente, a las mujeres en situación de exclusión y discriminación, organizadas en colectivos solidarios, a fin de promover su participación protagónica, soberana e igualitaria, en la construcción de un sistema socialista

- ✓ Banco de Comercio Exterior: Este banco está dirigido a impulsar el desarrollo endógeno del país mediante la inserción de Venezuela en la economía internacional.

- ✓ Banco del Pueblo Soberano: Es una Institución del Sistema Microfinanciero de la República Bolivariana de Venezuela, creada para prestar servicios no financieros y financieros a empresas familiares, personas naturales, cooperativas y cualesquiera otras formas de asociación comunitaria para el trabajo, que desarrollen o tengan iniciativas para desarrollar una actividad económica. Especializados en microfinanzas, este banco es para el desarrollo de proyectos socio productivo.

CAPÍTULO III

MARCO METODOLÓGICO

Perspectiva de la Investigación

El enfoque del presente estudio se enmarcó dentro de una investigación cuantitativa, la cual según Hernández, Fernández y Baptista (2010:120), “Usa la recolección de datos para probar hipótesis, con base en la medición numérica y el análisis estadístico, para establecer patrones de comportamiento y probar teorías”. De acuerdo a lo anterior, en esta investigación la recolección de datos es el elemento fundamental que permitirá diagnosticar los hechos que conllevan a la inadecuada administración de los recursos financieros en las PyME.

Indican los autores que este enfoque viene dado por la aplicación de una serie de pasos de manera secuencial, cada etapa precede a la siguiente, basado en el planteamiento de un problema concreto, que posteriormente se sustentará con la revisión de bibliografía, lo cual da lugar al desarrollo de una hipótesis que se prueba con la recolección y análisis de los datos.

Tipo de Investigación

Considerando que las fuentes utilizadas para recolectar la información son fundamentales para el estudio, se efectuó una investigación de campo, con apoyo de la investigación documental, diseñada en el análisis de datos obtenidos a través de un diagnóstico realizado, recolectando la información real por parte de los empresarios de las organizaciones objeto de estudio de este trabajo, todo ello orientado a la consecución de los objetivos generales y

específicos. Arias (2006) señala que se entiende por investigación de campo:

Al análisis sistemático de problemas en la realidad, con el propósito bien sea de describirlos, interpretarlos, entender su naturaleza y factores constituyentes, explicar sus causas y efectos, o predecir su ocurrencia, haciendo uso de métodos característicos de cualquiera de los paradigmas o enfoque de investigación conocidos o en desarrollo. Los datos de interés son recogidos de forma directa de la realidad; en este sentido se trata de investigaciones a partir de datos originales o primarios. (p.57)

En este estudio, el investigador trabajó directamente en el sitio donde se desarrollan los acontecimientos, en el cual obtuvo los datos directos del problema, sus causas y sus efectos.

Diseño de la Investigación

El diseño de investigación comprende el plan general del investigador para obtener respuestas a sus interrogantes de la investigación. Para desarrollar la presente investigación, fue necesario el establecimiento de la estrategias básicas que el investigador requirió para generar información exacta e interpretable.

Sobre el particular, Hernández, Fernández y Baptista (ob. cit) (236) definen diseño de la investigación como el “Plan o estrategia que se desarrolla para obtener la información que se requiere en una investigación.”

Dentro de la clasificación del diseño encontramos que estos autores categorizan la investigación como: experimental y no experimental, considerar que ninguno es mejor que otro, ambos son relevantes y

necesarios seleccionados según el planteamiento del problema.

En este sentido, en la presente investigación el diseño seleccionado fue el No experimental ya que se realizó la observación de los fenómenos en su ambiente natural, según los autores antes mencionados se define como “Estudios que se realizan sin la manipulación deliberada de variables y en los que sólo se observan los fenómenos en su ambiente natural para después analizarlos”.

Dentro de las investigaciones No experimentales, se encuentra la clasificación de Diseños transaccionales descriptivos que tienen como objetivo indagar la incidencia de los niveles de una o más variables en una población. Son estudios puramente descriptivos. Se detallaron las propiedades y características del comportamiento de los objeto de estudio.

Población y Muestra

Población

Para el desarrollo de esta investigación fue necesario delimitar la población de estudio, dada las características

Según Hernández, Fernández y Baptista (2010:148), “La Población es el conjunto de todos los casos que concuerdan con determinadas especificaciones”, a este respecto en esta investigación y atendiendo a los objetivos planteados la población estará conformada por Pequeñas y Medianas Empresas del sector metalmecánico, ubicadas en el Municipio Valencia. Ahora bien, siguiendo las instrucciones de Hernández, Fernández y

Baptista, una vez definida la unidad de análisis, se debe proceder a delimitar la población que será estudiada, por lo que se hace necesario establecer los parámetros muestrales.

En este sentido, para los efectos de esta investigación y atendiendo a los objetivos planteados el objeto de estudio estuvo representado por veinte personas (20) pertenecientes a tres (3) Pequeñas y Medianas Empresas del sector metalmecánico ubicadas en el Municipio Valencia del Estado Carabobo. Adicionalmente se hizo necesario evaluar algunos aspectos de la banca comercial pública y privada, por lo tanto se incluye dentro de la población la representación de los principales bancos del país según su participación en el mercado financiero nacional.

Muestra

Una vez definida la población se procedió a calcular la muestra. La muestra es la parte de los elementos o subconjunto de una población que se selecciona para el estudio de esa característica o condición. Sabino (2008:98), define “La muestra como aquel conjunto de elementos que han sido tomados de una población con la finalidad de ser estudiados y mediante esta tomar las características totales de la población”.

De igual manera, Hernández, Fernández y Baptista (2010), indican que la muestra corresponde a un subgrupo de la población objetivo de la cual se recolectará la información y esta debe ser representativa de la población.

La muestra se calculó mediante el muestreo estratificado, el cual consiste en dividir la población en subconjuntos cuyos elementos posean características en común, es decir, estratos homogéneos en su interior. Arias, F (2006).

El muestreo estratificado dio como resultado la cantidad de 12 personas, las cuales se agruparon de acuerdo al objeto de estudio, comprendidas por los dueños de las empresas y el personal administrativo que labora en las gerencias de finanzas de las PyME. Las características comunes entre los sujetos son:

- ✓ Conocimiento del negocio
- ✓ Manejo de los recursos financieros de la empresa

Seguidamente se utilizó la siguiente fórmula para calcular el tamaño de la muestra para determinar aleatoriamente el número de personas a las cuales se les aplicarían los cuestionarios:

$$n = \frac{N * Z^2 * p * q}{e^2 * (N - 1) + Z^2 * p * q}$$

Dónde:

e= error máximo de muestreo

N= Tamaño de la población

p= proporción de aciertos

q= proporción de fracasos

Z²= nivel de confianza

En este caso se utilizaron los siguientes datos:

Dónde:

e= 15

N= 27

p=0.5

q=0.5

$Z^2=90\%$ para un nivel de confianza de este porcentaje el $Z= 1.645$

Los cálculos efectuados dieron como resultado una muestra de 12 personas para la aplicación del instrumento.

En este mismo sentido, se procedió a entrevistar un representante de cada uno de los siguientes bancos privados:

- ✓ Mercantil
- ✓ Provincial
- ✓ Banco Occidental de Descuento

Y un representante de cada uno de los siguientes bancos públicos:

- ✓ Banco Venezuela
- ✓ Banco Bicentenario
- ✓ Banco Industrial de Venezuela.

Técnicas e Instrumento de Recolección de Información

Para la elaboración del presente estudio fue necesario recabar información a través de técnicas e instrumentos de recolección de información, en este sentido, Hernández, Fernández y Baptista (2010:135), definen la técnica como “el conjunto organizado de procedimientos que se utilizan durante dicho proceso de recolección”. Indican que la recolección de datos implica elaborar un plan detallado de procedimientos que nos conduzcan a reunir datos con un propósito específico

Para el caso que ocupa esta investigación, se tomaron en cuenta varios mecanismos para recolectar la información pertinente en el estudio, entre los

cuales se encuentran la encuesta y la recopilación documental, para lo cual se usaron instrumentos mediante cuestionarios y guías de entrevistas.

Encuesta

La encuesta es un instrumento para recolectar datos según Hernández y otros (2010), estos datos corresponden a numerosos individuos y al realizarla resulta un plan para hacer una descripción numérica de tendencias, opiniones y actitudes de una población específica. A través de esta se compara, explica y describe valores sentimientos y preferencias.

En esta investigación, el cuestionario se aplicó a los sujetos de estudio, a través de una serie de preguntas abiertas, las cuales permitieron conocer la situación actual que presentan las PyME en estudio con respecto a los procesos de financiamiento utilizados, las opciones de financiamiento, así como los elementos que intervienen en el otorgamiento de financiamiento a las PyME.

El cuestionario es un instrumento que facilita la obtención de la información ya que su elaboración comprende una serie de preguntas o afirmaciones sencillas que deberán ser respondidas por las personas a las que se realiza el estudio, según Hernández, Fernández y Baptista (2010) “un cuestionario consiste en un conjunto de preguntas respecto de una o más variables a medir”.

Recopilación documental

Se hizo uso de la revisión documental e histórica, de la cual Tamayo y Tamayo (2005) señala, que es un método primordial como fuente de consulta

técnica, apropiado para poder determinar aquellas teorías, métodos y procedimientos pertinentes a emplear en un caso determinado. Específicamente en esta investigación, su aplicación permitió la identificación y alcance de los entes reguladores de la PyME en el país, así como de las leyes relacionadas y su ámbito de aplicación lo cual permitió la revisión y análisis de información financiera y estructura crediticia de las instituciones financieras identificadas.

La revisión documental consiste en la recopilación de documentos relacionados con el fenómeno estudiado. Sabino (2008:89), señala que “es la técnica fundamental de la investigación que consiste en extraer la información a través de la revisión de fuentes documentales”.

El instrumento de recolección de información utilizado fue la ficha bibliográfica.

Técnicas de análisis de datos

Se evaluaron los resultados de las encuestas aplicadas al personal de las PyME sujetas a estudio, se vaciaron las respuestas en hojas del programa Excel Office, se tabularon los resultados y se promediaron los datos de cada ítem desde el 1 hasta el 13. De igual manera se evaluaron los índices financieros, aplicando las correspondientes formulas a cada uno de los Estados Financieros de las empresas evaluadas y se promedió el resultado por cada razón financiera, se vació la información en una hoja de Excel office.

Por otro lado se vació la información recibida por los bancos, correspondiente a los ítems del 14 al 16, en donde se analizó cada respuesta, paralelamente se consultó la documentación suministrada por los representantes de los diferentes bancos entrevistados.

Validación de Instrumentos

Al diseñar el cuestionario se realizó el proceso de validación que según los autores Hernández, Fernández y Baptista (2010:159), un instrumento se puede validar por medio de la validez de expertos, que consiste al grado en que aparentemente un instrumento mide la variable en cuestión de acuerdo con la opinión de un grupo de expertos.

Se procedió a entregar el instrumento a 3 profesores del Postgrado de FACES que tuvieran dominio del tema en estudio. Igualmente se le entregó una carta donde avalan que el contenido del instrumento es adecuado para el logro de los objetivos.

Tabla 3: Operacionalización de Objetivos para el Instrumento de Medición

Desarrollar lineamientos estratégicos para el financiamiento de las pequeñas y medianas empresas (PyME) del sector metalmeccánico ubicadas en el municipio Valencia del estado Carabobo								
Objetivo Específico	Variable	Definición de la Variable	Dimensiones	Indicador	Items	Fuente	Instrumento	Técnica
1. Diagnosticar la situación actual de las PyME en relación a los mecanismos de Financiamiento que utilizan	Situación actual de los mecanismos de Financiamiento de las PyME	Definiciones, políticas y características para la obtención de los recursos monetarios necesarios en las PYME para su operatividad e inversión	Situación Patrimonial	1. Razón de actividad 2. Razón de deuda 3. Razón de rentabilidad 4. Razón de liquidez 5. Razón de crecimiento 6. Razón de valuación	Determinar mediante indicadores de gestión, la capacidad de endeudamiento de la empresa	PyME	Estados Financieros	Revisión documental
			Características de Financiamiento	1. Razón de actividad 2. Razón de deuda 3. Razón de rentabilidad 4. Razón de liquidez 5. Razón de crecimiento 6. Razón de valuación	1. La planificación para el financiamiento es necesaria 2. Entre las fuentes de financiamiento utilizado por la empresa, se encuentra el financiamiento familiar 3. Los requisitos exigidos para el financiamiento externo han sido factibles de obtener 4. El	PyME	Cuestionario	Encuesta
2. Determinar los mecanismos de financiamiento en Venezuela para las PyME	Opciones de Financiamiento	Fuentes de financiamiento utilizadas por las empresas metalmeccánicas	Alternativas de Financiamiento	1. Financiamiento Entes Públicos 2. Financiamiento Entes Privados	7. Conozco alguna fuente de financiamiento diferente a la ofrecida por la Banca Comercial 8. Prefiero financiarme con organismos privados 9. Las condiciones de crédito del sector público son factibles en cuanto a: requisitos, plazos, tasas de interés, lim	PyME	Cuestionario	Encuesta
			Conocimiento de Alternativas de Financiamiento	1. Conocimiento del mercado financiero 2. Identificar las áreas en donde se dificultan el otorgamiento de financiamiento a la PyME.	13. Información sobre los tipos de financiamientos ofrecidos por los entes públicos, determinar sus ventajas y desventajas 14. Información sobre los tipos de financiamientos ofrecidos por los entes privados, determinar sus ventajas y desventajas	Instituciones Financieras Públicas Instituciones Financieras Privadas	Revisión documental	
3. Analizar cómo influyen los mecanismos de financiamiento en la competitividad para las PyME	Influencia del financiamiento Competitividad	Utilizar de manera eficiente el financiamiento para tener la capacidad de innovar y mantenerse en el mercado	Competitividad	1. Capacidad para mantenerse en el mercado	Determinar mediante una matriz DOFA, los aspectos internos y externos que deben tomarse en cuenta para el diseño de los lineamientos estratégicos que serán propuestos	PyME		Revisión documental

CAPÍTULO IV

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LOS RESULTADOS

Seguidamente de haber efectuado la recolección de la información mediante la aplicación de los instrumentos, se realizó los análisis e interpretación de los datos.

A los fines de dar cumplimiento al objetivo N° 1 dirigido a diagnosticar la situación actual de las PyME, del sector Metalmecánico ubicadas en el Municipio Valencia del Estado Carabobo, en relación a los mecanismos de Financiamiento que utilizan, se procedió a revisar la información documental relacionada con los estados financieros de las compañías sujetas a estudio, para determinar la situación patrimonial de las empresas, mediante los indicadores financieros. De igual manera, se realizó una encuesta con preguntas, la misma fue aplicada a la muestra seleccionada. Este instrumento permitió diagnosticar la situación actual de las PyME en relación a los procesos de financiamiento, desde los ítems 1 al 6, se puede apreciar esta situación.

Con el fin de alcanzar el objetivo N° 2 que comprende identificar los mecanismos de financiamiento en Venezuela para las PyME, se utilizó la encuesta aplicando los ítems del 7 al 12, mediante los respectivos cuestionarios, así como también se realizó la revisión documental, cuyos resultados se esbozan en los ítems 13 y 14.

Seguidamente para cumplir con el objetivo N° 3, se analizan cómo influyen los mecanismos de financiamiento en la competitividad para las PyME, mediante una matriz DOFA.

Finalmente se establecen lineamientos estratégicos para el financiamiento externo de las pequeñas y medianas empresas (PyME) del sector metalmeccánico, ubicadas en el Municipio Valencia, cumpliendo con el objetivo N° 4.

La información recopilada, se reflejó cuantitativamente en tablas y gráficos circulares cuyos valores están expresados de manera frecuencial y porcentual manteniendo el orden de las preguntas contenidas en el instrumento de recolección de información.

Finalmente se procedió a realizar mediante revisión documental, los diferentes tipos de financiamiento ofrecido por entes públicos y por entes privados para lo cual se recurrió a seis de los principales bancos tanto públicos como privados.

A continuación se presentan los resultados.

Evaluación de Estados Financieros

El análisis financiero sirve para evaluar en términos generales la gestión de la empresa, sin embargo los índices evaluados en el presente estudio están dirigidos a determinar principalmente la situación en materia de financiamiento (apalancamiento, manejo del capital de trabajo).

Razones de Actividad

Esta razón mide la velocidad o rapidez con la cual varias cuentas circulantes se convierten en ventas o en efectivo, es por este motivo que

también se le denomina razones de administración de los activos, porque miden la efectividad con que la empresa está administrando sus activos.

1. Rotación de Activo Fijo (RAF)

$$\text{RAF} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Activo Fijo}}$$

$$\text{RAF} = 0,47$$

RAF = Razón de Activo Fijo

Este índice refleja la efectividad con que las empresas utilizan sus activos para generar las ventas. Se evidencia que las empresas realizan poca inversión con la generación de sus ingresos

2. Rotación de Activo Total (RAT)

$$\text{RAT} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Activo Total}}$$

$$\text{RAT} = 0,23$$

RAT = Razón de Activo Total

Este resultado indica que las empresas han tenido poca efectividad ya que han utilizado en pequeñas proporciones sus activos para generar los ingresos.

3. Rotación de Cobranza

Período Promedio de Cobranza

$$PPC = \frac{CxC \times \text{Días Año}}{\text{Ventas}}$$

$$RAT = 45$$

Lo anterior nos permite concluir que las empresas manejan de manera eficiente la gestión de cobranza para en recuperar su cartera, ya que los días de demora ascienden a 45 días, lo cual se encuentra entre los días promedios de cobro establecidos por las empresas del sector.

Razones de Endeudamiento

El endeudamiento de una empresa indica cuánto dinero ajeno se utiliza para generar utilidades, es decir, el endeudamiento no es más que el uso de pasivo a corto y largo plazo. Las deudas a largo plazo son importantes para la empresa porque aún cuando paga intereses de largo plazo y pago de la suma principal, le permite usar un financiamiento que genera utilidades suficientes para pagar los intereses generados.

1. Deuda Total a Activo Total

$$RD = \frac{DT}{AT} \times 100$$

$$RD = 84\%$$

$$RD = \text{Razón de Deuda} \quad DT = \text{Deuda Total} \quad AT = \text{Activo Total}$$

Del resultado se observa que los acreedores aportan significativamente dentro de las empresas. El activo ha sido financiado en un 84% por medio

de deudas, lo cual indica que el control de la empresa está en poder de sus acreedores, que no es conveniente.

2. Deuda Prestamo LP a Activo Fijo

$$RPAF = \frac{DPLP}{AF} \times 100$$

$$RPAF = 18\%$$

RPAF = Razón Préstamo Activo Fijo
DPLP = Deuda Préstamo Largo Plazo
AF = Activo Fijo

Como se aprecia en el resultado precedente el activo fijo ha sido financiado en un 18% con deuda a Largo Plazo, lo que implica que los accionistas o proveedores aportan gran parte de recursos para la adquisición de este importante rubro.

3. Cobertura de Intereses

$$CI = \frac{\text{Utilidad a I e I}}{\text{Intereses}}$$

$$CI = 0,95$$

CI = Cobertura de Interés
Utilidad a I e I = Utilidad antes de Interés e Impuesto

Representa 0,95 veces que la utilidad de operación (antes de Intereses e Impuestos), cubre el gasto por interés. Esta razón financiera indica que la utilidad operativa no es suficiente para cubrir el gasto por interés por las deudas contraídas (antes de Intereses e Impuestos).

Razones de Rentabilidad

Esta razón muestra la rentabilidad en relación con las ventas y respecto a la inversión.

1. Margen de Utilidad sobre Ventas

$$\text{MUV} = \frac{\text{UN}}{\text{V}} \times 100$$

$$\text{MUV} = -3\%$$

MUV = Margen Utilidad Ventas UN = Utilidad Neta V = Ventas

Se aprecia que no hay rendimientos suficientes respecto al ingreso neto por ventas.

2. Rendimiento sobre capital contable

$$\text{RSCC} = \frac{\text{UN}}{\text{CC}} \times 100$$

$$\text{RSCC} = -5\%$$

RSCC = Rendimiento sobre Capital Contable

UN = Utilidad Neta

CC = Capital Contable

El resultado anterior indica que no hay rendimientos sobre capital contable de las empresas, ya que índice es negativo.

Razones de Liquidez

Mediante este índice se determina la capacidad de la empresa para cubrir sus obligaciones de corto plazo. Indica la posibilidad inmediata para cubrir obligaciones exigibles a la vista o a plazo sumamente corto, basándose en

aquellos activos en los cuales se pueda confiar que se convertirán en dinero fácilmente.

1. Razón Rápida

$$RR = \frac{AC - I}{PC}$$

$$RR = 0,81$$

RR = Razón Rápida

AC= Activo Circulante

I = Inventario

PC = Pasivo Circulante

Representa 0,81 veces que el activo circulante más líquido (sin incluir el inventario) cubre al pasivo circulante. Como se aprecia en este resultado las empresas no tienen suficiente capacidad para liquidar sus compromisos a corto plazo.

2. Razón Circulante

$$RC = \frac{AC}{PC}$$

$$RC = 1,83$$

RC = Razón Circulante

AC= Activo Circulante

PC = Pasivo Circulante

Si se compara el índice anterior con el aquí calculado, se evidencia que la empresa se basa en la venta de sus inventarios para cubrir las deudas a corto plazo.

Análisis de la Encuesta

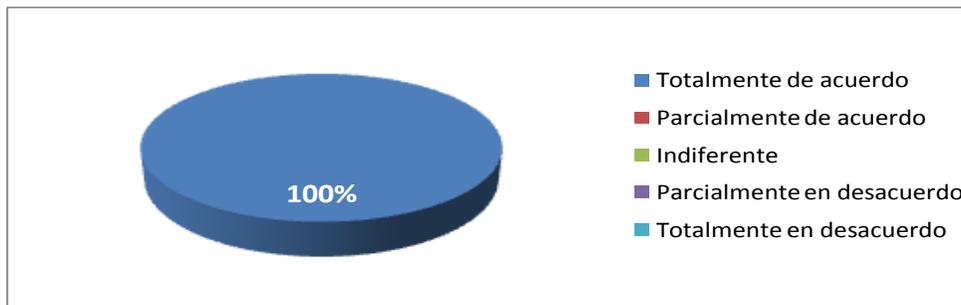
Ítems 1. La planificación para el financiamiento es necesaria

Cuadro 1. Planificación para el Financiamiento

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Totalmente de acuerdo	12	100%
Parcialmente de acuerdo		
Indiferente		
Parcialmente en desacuerdo		
Totalmente en desacuerdo		
Total	12	100%

Fuente: Mendoza Y, 2013

Gráfico 1. Planificación para el Financiamiento



Fuente: Mendoza Y, 2013

Análisis:

Los resultados que se muestran, indican que el 100% de los encuestados, consideran necesaria la planificación de las actividades financieras. Alegan algunos que la planificación es un instrumento por medio del cual se visualiza el futuro (expresado en metas, en este caso financieras) en el que se reflejan las posibles acciones para lograrlas, se deben mostrar las necesidades de inversión y financiamiento. Informaron que la empresa no realiza planes de financiamiento, que le permita obtener el financiamiento

justo y necesario, es decir que no genere costos adicionales a la empresa y que los mismos sean invertidos en activos. Ahora bien, la planificación comprende varios aspectos:

1. Visión de corto, mediano y largo plazo
2. Establecimiento de metas
3. Definición de estrategias y políticas para lograr las metas
4. Posibles alternativas del curso de acción, selección de esta alternativa.
5. Análisis y ubicación de las fuentes de ingresos, tales como accionistas, bancos, clientes, entre otros.
6. Evaluación de la aplicación de los fondos

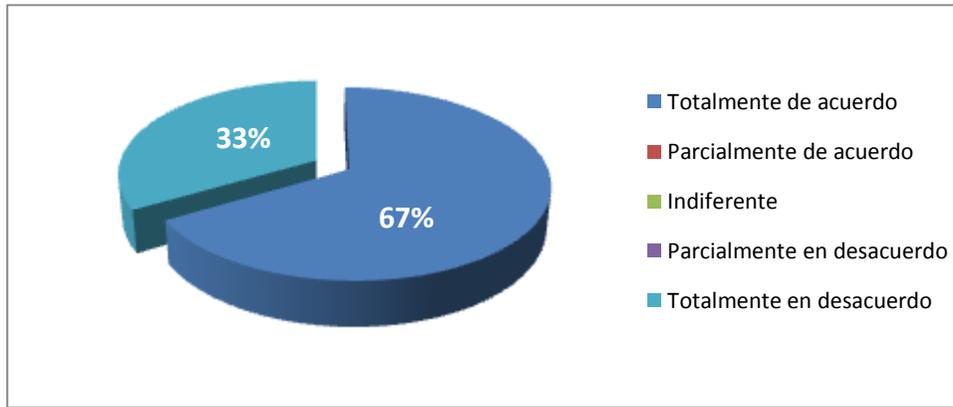
Ítems 2. Entre las fuentes de financiamiento utilizado por la empresa, se encuentra el financiamiento familiar

Cuadro 2. Financiamiento familiar

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Totalmente de acuerdo	8	67%
Parcialmente de acuerdo		
Indiferente		
Parcialmente en desacuerdo		
Totalmente en desacuerdo	4	33%
Total	12	100%

Fuente: Mendoza Y, 2013

Gráfico 2. Financiamiento familiar



Fuente: Mendoza Y, 2013

Conforme a lo que se indica en cuadro anterior, el 67% de los encuestados están totalmente de acuerdo en que han utilizado financiamiento familiar ya que el dueño ha prestado dinero a la empresa a los fines de cubrir ciertos gastos operativos y en algunas ocasiones han realizado inversiones, como por ejemplo compras de equipos tecnológicos, compra de algunas maquinarias, entre otros. Este financiamiento ha representado mayores costos a la organización, ya que los porcentajes de interés han sido elevados en comparación con las tasas de interés establecidas por los bancos comerciales. El 33% indican de los encuestados estar totalmente en desacuerdo que han utilizado financiamiento familiar, informaron haber utilizado financiamiento exclusivamente de los bancos públicos y privados.

Es conveniente indicar que existen varias modalidades de financiamiento, inclusive para el arrendamiento o compra de bienes muebles o inmuebles, por tanto la gerencia de las PyME debe evaluar la combinación de estos financiamientos, con el objeto de reducir los costos y evitar posible

cuestionamiento del gasto de intereses, por parte de la administración tributaria, en virtud de la onerosidad del mismo.

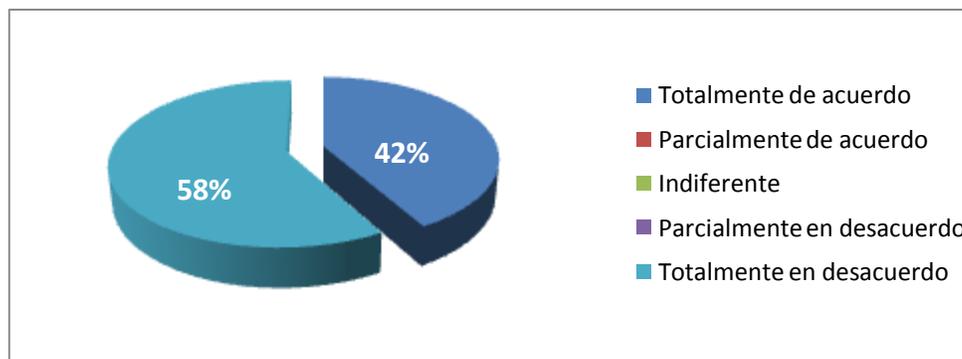
Ítems 3. Los requisitos exigidos para el financiamiento externo han sido factibles de obtener

Cuadro 3. Requisitos de Financiamiento

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Totalmente de acuerdo	5	42%
Parcialmente de acuerdo		
Indiferente		
Parcialmente en desacuerdo		
Totalmente en desacuerdo	7	58%
Total	12	100%

Fuente: Mendoza Y, 2013

Gráfico 3. Requisitos Financiamiento



Fuente: Mendoza Y, 2013

El 58% de los encuestados opinó que los requisitos exigidos para solicitar financiamiento a las PyMES no son fáciles de obtener. En este sentido, los empresarios afirman que prefieren financiación interna, (con accionistas y clientes) que financiación de terceros debido a que las entidades financieras exigen demasiados requisitos y garantías difíciles de cubrir, en algunos casos irreversibles, que comprometen el capital de los accionistas de la

empresa. Sin embargo el 42% restante está totalmente de acuerdo en que los requisitos exigidos para el financiamiento son fáciles de obtener, en virtud de tratarse de créditos repetitivos y que comúnmente utiliza la empresa.

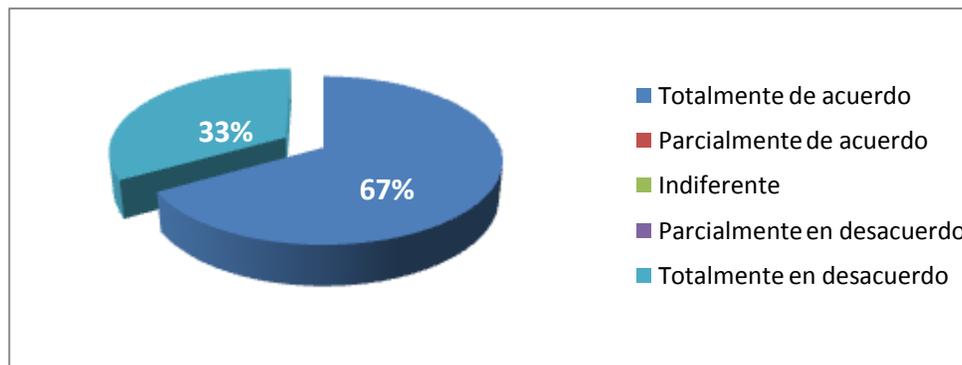
Ítems 4. El flujo de caja se ve afectado por el pago de las cuotas correspondientes al crédito.

Cuadro 4. Flujo de caja

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Totalmente de acuerdo	8	67%
Parcialmente de acuerdo		
Indiferente		
Parcialmente en desacuerdo		
Totalmente en desacuerdo	4	33%
Total	12	100%

Fuente: Mendoza Y, 2013

Gráfico 4. Flujo de caja



Fuente: Mendoza Y, 2013

Tal como se evidencia en el gráfico anterior, el 67% de los encuestados, alegan estar totalmente de acuerdo en que el flujo de caja se ve afectado por el pago de las cuotas correspondiente a los préstamos obtenidos, y en algunas ocasiones se imposibilita el cumplimiento de estos pagos en los

plazos establecidos. El restante 33% indicó que son razonables las cuotas, y que por lo general cumplen con los compromisos de pago adquiridos. Cabe destacar que algunas instituciones financieras ofrecen mecanismos de formas de pago que se adaptan al flujo de caja de las empresas.

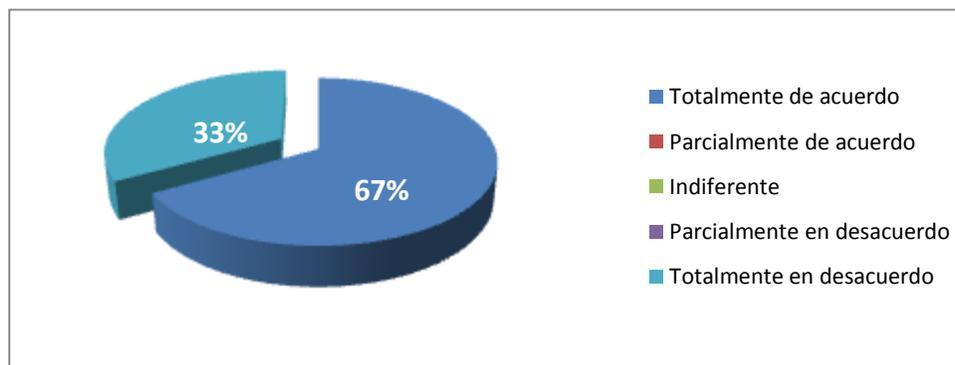
Ítems 5. Los fondos obtenidos han sido invertidos

Cuadro 5. Inversión de fondos

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Totalmente de acuerdo	8	67%
Parcialmente de acuerdo		
Indiferente		
Parcialmente en desacuerdo		
Totalmente en desacuerdo	4	33%
Total	12	100%

Fuente: Mendoza Y, 2013

Gráfico 5. Inversión de fondos



Fuente: Mendoza Y, 2013

Conforme se muestra en el gráfico anterior, los encuestados están totalmente de acuerdo en que los fondos obtenidos han sido invertidos. Informaron que los fondos obtenidos por el financiamiento recibido se han

invertido un cincuenta por ciento (50%) para la compra de activo fijo, un treinta por ciento (30%) para cubrir gastos operativos, el quince por ciento (15%) para la adquisición de inventarios y un cinco por ciento (5%) para otros conceptos.

La administración debe considerar que en determinadas circunstancias se pueden utilizar los fondos en capital de trabajo. La financiación de una empresa es un proceso imprescindible para el crecimiento y supervivencia de la misma. Las decisiones de financiación de una empresa deben ir dirigidas a obtener los recursos financieros necesarios para llevar a cabo los proyectos de inversión y lograr de este modo el objetivo de maximizar la riqueza de los accionistas o propietarios. Se debe invertir en activos que generen renta, a fin de cumplir con las cuotas del préstamo, tanto del capital como de los intereses y un excedente que permita incrementar el patrimonio de los propietarios. El 33% restante consideran que los fondos no han sido invertidos en su totalidad.

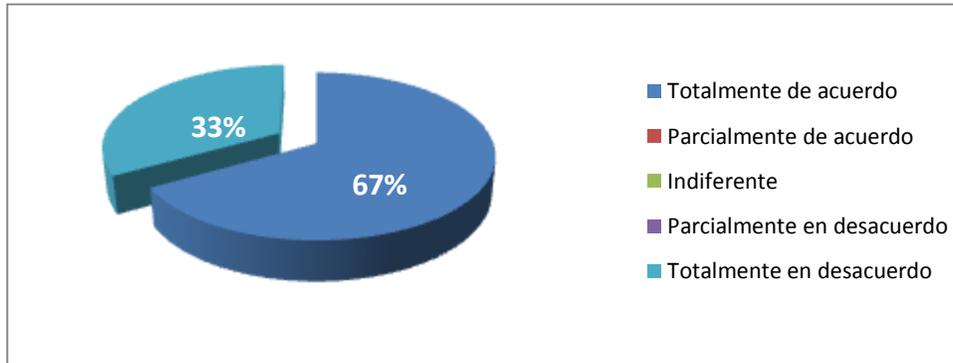
Ítems 6. El proyecto ejecutado, ha dado rendimientos suficientes para cubrir el costo del préstamo

Cuadro 6. Rendimiento de la inversión

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Totalmente de acuerdo	4	33%
Parcialmente de acuerdo		
Indiferente		
Parcialmente en desacuerdo		
Totalmente en desacuerdo	8	67%
Total	12	100%

Fuente: Mendoza Y, 2013

Gráfico 6. Rendimiento de la inversión



Fuente: Mendoza Y, 2013

Como se aprecia en el gráfico anterior y comparándolo con el gráfico que lo antecede, no solamente la empresa utiliza gran parte de los fondos obtenidos para cubrir gastos operativos, sino que también la gran mayoría de los encuestados, representado en un 67%, opinan estar totalmente en desacuerdo en que el proyecto ejecutado ha dado rendimientos necesarios y suficientes para cubrir el costo del préstamo, lo cual puede traer como consecuencia, que la empresa pierda capacidad crediticia, por ende los bancos no le otorguen préstamos y que se afecte parte de su patrimonio. Por otro lado, considera el 33% restante que con los rendimientos obtenidos cubren la cuota del préstamo de manera segura.

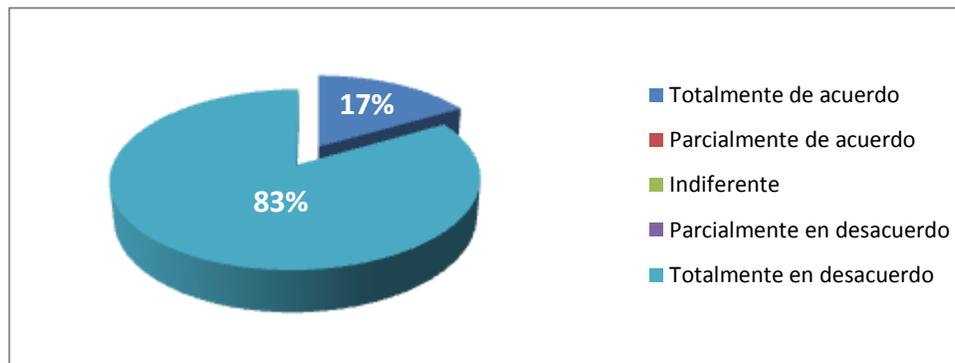
Ítems 7. Conozco alguna fuente de financiamiento diferente a la ofrecida por la Banca Comercial

Cuadro 7. Conocimiento de fuentes de financiamiento

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Totalmente de acuerdo	2	17%
Parcialmente de acuerdo		
Indiferente		
Parcialmente en desacuerdo		
Totalmente en desacuerdo	10	83%
Total	12	100%

Fuente: Mendoza Y, 2013

Gráfico 7. Conocimiento de fuentes de financiamiento



Fuente: Mendoza Y, 2013

Tal como se aprecia en el gráfico anterior, el 83% de los encuestados consideran estar en total desacuerdo en que conoce opciones de financiamiento diferente a la ofrecida por la banca comercial, y el 17% está totalmente de acuerdo en que si conoce. Esto se origina por la poca promoción y asesoramiento que realizan los bancos a las PyME. Los encuestados que respondieron que si conocen alegan conocer el financiamiento por medio del mercado de capitales, mediante la emisión de bonos y acciones que permiten a los empresarios obtener dinero por esta

vía, sin embargo, informan que no han utilizado este mecanismo como medio de obtención de recursos.

En términos generales, los encuestados indicaron conocer las siguientes alternativas de financiamiento, tanto en el sector público como en el privado:

- ✓ Prestamos a micro empresarios.
- ✓ Línea de crédito empresarial.
- ✓ Crédito con garantía hipotecaria.
- ✓ Préstamos personales.
- ✓ Tarjetas de crédito.
- ✓ Crédito adicional en tarjetas de crédito.
- ✓ Crédito agropecuario.
- ✓ Créditos para la construcción.

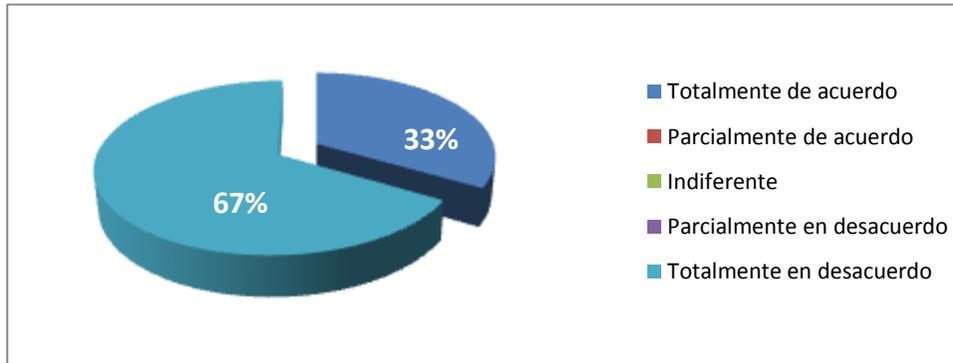
Ítems 8. Prefiero financiarme con organismos privados

Cuadro 8. Preferencia de financiamiento

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Totalmente de acuerdo	4	33%
Parcialmente de acuerdo		
Indiferente		
Parcialmente en desacuerdo		
Totalmente en desacuerdo	8	67%
Total	12	100%

Fuente: Mendoza Y, 2013

Gráfico 8. Preferencia de financiamiento



Fuente: Mendoza Y, 2013

Como se muestra en los resultados expresados en el gráfico anterior, el 67% de los encuestados están totalmente en desacuerdo en financiarse con el sector privado, prefieren financiarse en el sector público, ya que consideran que el Estado ofrece más alternativas de financiamiento, sin embargo el 33% restante escogen el financiamiento por medio del sector privado, ya que consideran que aunque hay menos alternativas, son mayores las probabilidades de acceso a estos financiamientos y son más rápidos en dar respuesta al crédito.

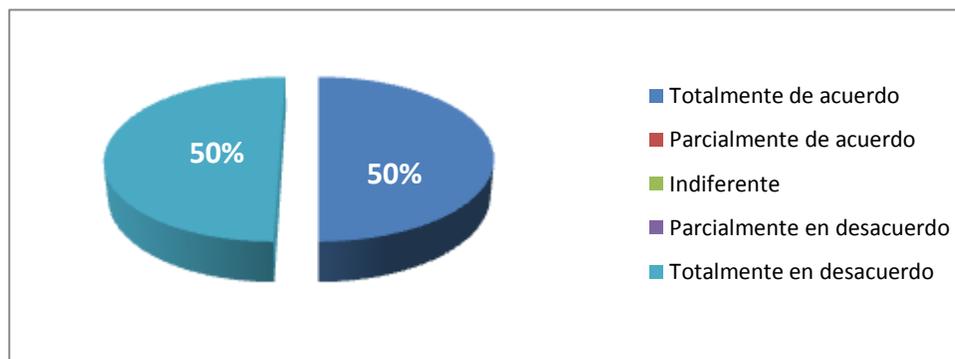
Ítems 9. Las condiciones de crédito del sector público son factibles en cuanto a: requisitos, plazos, tasas de interés, límites.

Cuadro 9. Condiciones de crédito sector público

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Totalmente de acuerdo	6	50%
Parcialmente de acuerdo		
Indiferente		
Parcialmente en desacuerdo		
Totalmente en desacuerdo	6	50%
Total	12	100%

Fuente: Mendoza Y, 2013

Gráfico 9. Condiciones de crédito sector público



Fuente: Mendoza Y, 2013

En esta oportunidad el 50% de los encuestados indican estar totalmente de acuerdo con las condiciones establecidas por el sector público para el financiamiento, conforme se visualiza en el gráfico anterior, ya que ofrece bajas tasas de interés y mayores plazos, en comparación con la banca privada, los requisitos son fáciles de obtener e incluso en algunos casos ofrecen periodos de gracia para el pago tanto del capital como de los intereses. El 50% restante considera no estar de acuerdo con las condiciones del sector público, manifiestan que no se está dirigiendo adecuadamente las políticas de financiamiento.

En este sentido cabe señalar que, el Estado para incentivar ciertos sectores de la economía ofrece beneficios para el financiamiento en cuanto a requisitos, plazos, y tasas de interés que en muchos casos son tasas preferenciales (Gavetas). El estado considera que existen sectores de la población que por sus características socioeconómicas no cuentan con las oportunidades necesarias para su desarrollo económico y social, por lo tanto crea el sistema financiero orientado a facilitar el acceso a los servicios

financieros en forma rápida y oportuna, a las pequeñas y medianas empresas, que desarrollen o tengan iniciativas para desarrollar una actividad económica, para la generación de bienes y servicios que satisfagan las necesidades básicas y esenciales de la comunidad. Dada esa facilidad, existe mucha demanda de créditos, por lo tanto se hace más complicado el proceso de solicitud de créditos por medio del sector público, no obstante existen sectores que no están siendo favorecidos.

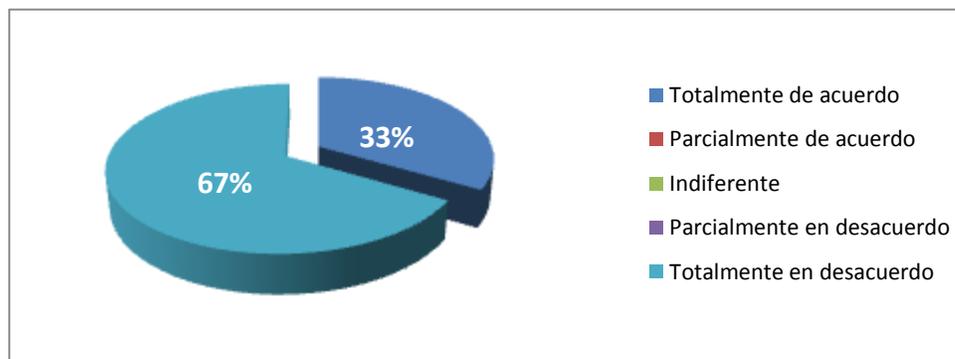
Ítems 10. Las condiciones de crédito del sector privado son factibles en cuanto a: requisitos, plazos, tasas de interés, límites

Cuadro 10. Condiciones de crédito sector privado

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Totalmente de acuerdo	4	33%
Parcialmente de acuerdo		
Indiferente		
Parcialmente en desacuerdo		
Totalmente en desacuerdo	8	67%
Total	12	100%

Fuente: Mendoza Y, 2013

Gráfico 10. Condiciones de crédito sector privado



Fuente: Mendoza Y, 2013

Tal como se aprecia en el gráfico precedente, el 67% de los encuestados está totalmente en desacuerdo con los requisitos, plazos y tasas de interés correspondientes a los créditos del sector privado, ya que consideran que en su mayoría los requisitos no son factibles de obtener porque en los casos que solicitan garantía pudieran resultar de alto riesgo y las tasas de interés son elevadas en comparación con algunas tasas ofrecidas por la banca pública. El 33% restante está de acuerdo con los requisitos solicitados porque consideran que son fáciles de obtener, están conformes con los plazos establecidos, indica que no afectan su flujo de caja, en relación a las tasas de interés aunque son elevadas, son bajas en comparación con las cobrada por terceros prestamistas.

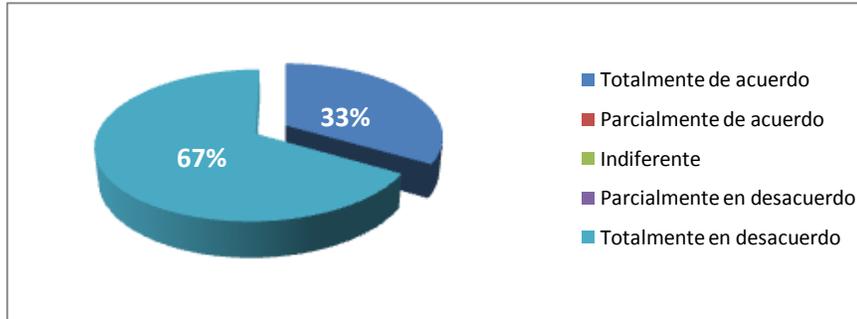
Ítems 11. Hemos recibido información por parte de los organismos en cuanto a opciones de créditos, características del financiamiento

Cuadro 11. Financiamiento

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Totalmente de acuerdo	4	33%
Parcialmente de acuerdo		
Indiferente		
Parcialmente en desacuerdo		
Totalmente en desacuerdo	8	67%
Total	12	100%

Fuente: Mendoza Y, 2013

Gráfico 11. Financiamiento



Fuente: Mendoza Y, 2013

Como se observa en los resultados mostrados en el gráfico anterior, el 67% de los encuestados no han obtenido información sobre las diferentes opciones de financiamientos y sus características ofrecidos por los entes financieros, lo que demuestra la falta de información y asesoramiento para las PyME. Las entidades financieras en dar a conocer sus planes de financiamiento y asesoría para las PyME. En este aspecto, conviene indicar que los organismos creados por el Estado para la promoción y desarrollo de las PyME no están llevando a cabo las actividades necesarias para asegurar la producción y conservación de estas organizaciones.

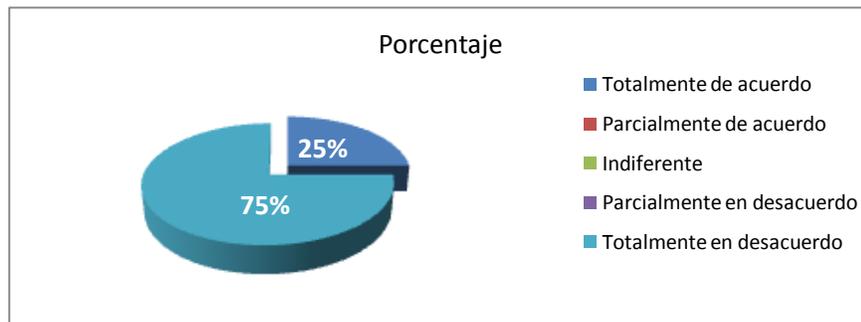
Ítems 12. Hemos recibido orientación por parte de los entes financieros del manejo de los recursos

Cuadro 12. Asesoría de entes financieros

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Totalmente de acuerdo	3	25%
Parcialmente de acuerdo		
Indiferente		
Parcialmente en desacuerdo		
Totalmente en desacuerdo	9	75%
Total	12	100%

Fuente: Mendoza Y, 2013

Gráfico 12. Asesoría de entes financieros



Fuente: Mendoza Y, 2013

Los resultados arrojados en el gráfico que antecede, señalan que el 75% de los encuestados están totalmente de acuerdo respecto a que no han recibido asesoría de ningún ente para el manejo adecuado de los recursos, alegan no conocer ninguna entidad pública o privada donde puedan solicitar asesoramiento para su financiamiento. El restante 25% opina haber recibido la información necesaria, por lo tanto han realizado las inversiones adecuadas, manejando de manera eficiente los recursos obtenidos.

Ítems 13. Información sobre los tipos de financiamientos ofrecidos por los entes públicos, determinar sus ventajas y desventajas

De acuerdo a lo informado por los empleados de las entidades bancarias encuestadas los instrumentos financieros son los siguientes:

✓ **Tarjeta de crédito**

Diferentes modalidades de financiamiento mediante tarjetas de crédito diseñadas para financiar gastos recurrentes como compra de materiales, pago a proveedores, servicios temporales y gastos de representación.

Ventajas:

- Optimiza el flujo de caja y mejora la eficiencia operativa.
- Incrementa el poder de negociación con los proveedores.
- Permite un mayor control de los gastos recurrentes.
- Consolida los gastos de la empresa separados de los gastos personales.
- Cuenta con el respaldo de la franquicia Mastercard.
- Es aceptada en comercios de todo el país para gastos de capital de trabajo:
 - Compras (materias primas, inventarios, equipos y artículos de oficina, mantenimiento y reparaciones, seguridad, mensajería).
 - Gastos recurrentes (telecomunicaciones, alquileres, servicios públicos, seguros).
 - Viajes y representación (boletos, alojamiento, comidas y alquiler de autos).
 - Servicios temporales (personal temporal y consultoría).

Los Bancos han diseñado un conjunto de instrumentos que permitirá hacer crecer las empresas, sobre todo la Pequeña y Mediana Empresa, a través de los mejores financiamientos de actividades de producción, comercialización y servicios.

Crédito especial que permite a la empresa contar con liquidez monetaria para la adquisición de capital de trabajo en cualquiera de las modalidades existentes, permitiendo a los empresarios expandir su rama de producción o comercialización en el corto y mediano plazo.

✓ **Arrendamiento Financiero**

Es una operación de financiamiento que le permite adquirir de inmediato sus activos fijos (muebles o inmuebles con fines productivos).

Ventajas

- Beneficios de una compra de contado.
- Permite adquirir con bolívares de hoy los activos productivos que generarán la renta suficiente para cancelar sus cánones de arrendamiento.
- Monto a financiar, plazos y forma de pago en relación a los requerimientos del cliente.
- Tasa de Interés variable, revisable mensualmente.

✓ **Créditos de Manufactura**

Crédito destinado para la producción de bienes mediante un proceso de transformación, dirigido a personas jurídicas que realicen actividades en el sector manufacturero en el territorio nacional, para capital de trabajo, adquisición de bienes y adquisición de unidades de transporte.

Ventajas

- Los plazos de financiamiento son ajustados a las necesidades del cliente y de acuerdo al destino de los fondos.
- El crédito goza de una tasa de interés preferencial fijada por el ente regulador (actualmente en 16%)
- Permite ajustar el período de pago de capital e intereses, para cubrir las necesidades de capital de trabajo y/o adquisición de activos.

✓ **Pagaré**

Financiamiento a corto plazo de inventarios, pagos a proveedores, financiamiento de gastos de importaciones y en general para financiación de capital de trabajo.

Ventajas

- Rapidez y optimización de Flujo de Caja.
- Financiación de capital de trabajo.
- Adaptada a las necesidades de financiamiento de la empresa.
- Plazo de un año.
- Forma de pago al vencimiento, pudiéndose realizar pagos anticipados.
- Intereses pagaderos por períodos vencidos o anticipados, variables y revisables.
- Garantías: libre, aval o fianza, prendaria, hipotecaria y Pignoraticia.
- Documento de pagaré.
- Interés a la tasa vigente publicada.
- Liquidación: máximo 24 horas después de tener la documentación necesaria.

✓ **Microcrédito**

Financiar tus planes de establecimiento y desarrollo de empresas dedicadas a las actividades de comercialización, prestación de servicios, transformación y producción industrial o artesanal de bienes, dirigido a personas jurídicas, que bajo cualquier forma de organización o gestión productiva desarrollen o tengan sentido emprendedor en la comercialización, prestación de servicios, transformación y producción industrial, agrícola o artesanal de bienes, cuya fuente principal de pago (más no exclusiva) lo constituya el producto de los ingresos generados por dichas actividades. La persona jurídica, deberá contar con un número total no mayor de 10 trabajadores y trabajadoras o generar ventas anuales hasta por la cantidad de 9.000 U.T.

Ventajas

- Financiamiento según el tipo de actividad realizada, la experiencia en el ramo y el destino del financiamiento.
- Plazo, de acuerdo al destino de los fondos
 - Para capital de trabajo, hasta dieciocho (18) meses para pagar, y un período de gracia de hasta 3 meses.
 - Para adquisición de activos fijos, hasta 60 meses para pagar, y un período de gracia de hasta 6 meses.
 - Para la adquisición de vehículos que estén destinados al desarrollo de la actividad productiva, hasta 60 meses para pagar, y un período de gracia de hasta 6 meses.
- Bajas tasas de interés, (actualmente 19%)

Nota: El período de gracia solo aplica para emprendedores o reactivación de la actividad.

Ventajas

- El esquema aplicado en el Banco Popular Soberano (BPS) en el cual “la institución va a las comunidades” supera el tradicional a través del cual los usuarios/as del sistema microfinanciero se dirigen directamente para efectos de la gestión de créditos a los recintos de las instituciones financieras.
- Reconocimiento de las potencialidades y necesidades de las comunidades como factor imprescindible a considerar en el momento del levantamiento del microcrédito, mejorando así las condiciones de vida de sus habitantes.
- Los requisitos solicitados por la institución son mínimos y no representan un obstáculo al momento de la solicitud del microcrédito.
- La tasa de interés es baja lo cual beneficia la población objetivo en función de su capacidad de pago.
- Aplicación de políticas de acompañamiento social antes, durante y después del microcrédito, a fin de garantizar el desarrollo socioproductivo individual, local y retornabilidad de los recursos otorgados.

Ventajas

- Apoyo al desarrollo de actividades que contribuyan en los proyectos ecológicos y ambientales.
- Adquisición de productos ecológicos, bajo consumo electrodomésticos.
- La institución va a las comunidades.
- Reconocimiento de las potencialidades y necesidades de las comunidades.
- Requisitos mínimos.

- Tasa de Interés Social.
- Aplicación de políticas de acompañamiento Social antes, durante y después del microcrédito, con el fin de garantizar el desarrollo socio productivo individual, local y retorno de los recursos otorgados.

✓ **Líneas de crédito**

Esta es una modalidad de crédito que permite acceder a los fondos necesarios sin realizar ningún trámite adicional al momento de la liquidación de los fondos, es decir están disponibles en que la empresa lo requiera.

Al disponer de una línea de crédito, podrán contar con los recursos para expandir el negocio, comprar inventario, adquirir maquinarias y equipos destinados al capital de trabajo.

Ventajas

- Disponibilidad inmediata de los fondos.
- Plazo de vigencia, hasta un (01) año.
- Sin penalización por pagos anticipados o totales.

Ítems 14. Información sobre los tipos de financiamientos ofrecidos por los entes privados, determinar sus ventajas y desventajas

Los procesos de créditos en la banca privada están enmarcados dentro de las normas y lineamientos del Estado en materia de créditos. Mediante Resolución emitida por el Ministerio con competencia en la materia, anualmente se establece un porcentaje mínimo de la cartera de crédito bruta anual, que con carácter obligatorio deben destinar con recursos propios las instituciones del sector bancario (Gavetas).

Seguidamente se presentan los diferentes productos crediticios que ofrecen los bancos comerciales:

✓ **Pronto crédito empresarial**

Las Pequeñas y Medianas Empresas cuentan con un producto que combina una serie de facilidades que les permite obtener el capital necesario para que su negocio avance rápidamente. Es un producto único que le ofrece un límite de crédito pre-aprobado para su negocio, que puede manejarlo con una cuenta corriente remunerada y una tarjeta de crédito empresarial.

✓ **Línea de crédito**

Las empresas que necesitan financiamiento de capital de trabajo, disponen de una línea de crédito para ser utilizada en pagarés, descuentos de giros, créditos en cuenta Corriente, cartas de Crédito y financiamiento pre y post embarque. Las características de este crédito son:

- Intereses variables a tasa referencial.
- La línea está disponible por un año y se puede renovar anualmente, bajo el estudio y análisis de la Gerencia Servicios de Crédito.

✓ **Línea de crédito en cuenta corriente**

Es una línea de crédito rotativa en cuenta corriente para clientes que manejen una compensación importante y que producen flujo de caja diario, lo cual garantiza el cumplimiento del plazo máximo establecido (estimado de 05 días), con el fin de cubrir cheques hasta el límite de crédito otorgado.

✓ **Línea de crédito en tarjeta de crédito**

Consiste en el otorgamiento de una línea de crédito adicional asociada a las tarjetas de crédito sin afectar el límite de las mismas, para la adquisición de bienes tales como: línea blanca, electrodomésticos, equipos de computación, entre otros; dicha línea de crédito será activada cuando el tarjetahabiente decida adquirir el bien de su preferencia en uno de los establecimientos afiliados a crediadicional y el representante de este último se comunique al centro de atención telefónica de la operadora Consorcio Credicard para solicitar la autorización correspondiente.

✓ **Arrendamiento Financiero**

El Arrendamiento financiero o leasing es una operación de financiamiento que le permite a las empresas adquirir, con opción a compra, bienes muebles o inmuebles con fines productivos, sin afectar su capital de trabajo. El banco le proporciona hasta un 100% de financiamiento para la adquisición de bienes muebles o inmuebles, mediante el pago de cuotas mensuales que son canceladas con cargo a cuenta, a plazos que oscilan entre uno y cinco años.

Este tipo de crédito va dirigido a empresas con necesidad de adquirir activos fijos y que además deseen aprovechar el beneficio fiscal que le ofrece esta alternativa de financiamiento.

✓ **Venta con arrendamiento posterior. "Sale and LeaseBack"**

En esta modalidad la empresa da en venta al Banco uno o más bienes que son de su propiedad y este último se los devuelve bajo arrendamiento financiero. Este tipo de arrendamiento proporciona a la empresa una forma

de obtener Capital de Trabajo a mediano plazo y al final del mismo los bienes pasan a ser de su propiedad nuevamente. Las condiciones son:

- Tasa de interés variable revisable mensualmente.
- Comisión Flat variable.
- Opción a compra a convenir.
- Garantía a convenir.

✓ **Prestamos de mediano y largo plazo para empresa**

Con recursos propios del banco Financiamiento a mediano plazo para capital de trabajo, adquisición de bienes muebles e inmuebles, ampliación, entre otros, garantizados con hipoteca de primer grado. Las características son:

- El monto máximo del crédito no podrá ser superior al 75% del valor de los bienes que garantizarán la operación.
- Plazo: 3 años o más dependiendo de la operación.
- Tasa de interés variable, revisable mensualmente.
- Comisión flat: negociable (dependiendo del plazo y riesgo).
- Forma de pago: generalmente mediante cuotas de capital mensuales, iguales y consecutivas más los intereses sobre saldo deudor.
- Garantía: Hipotecaria para bienes inmuebles.

✓ **Crediaqil**

Es una línea de crédito rotativa a un plazo determinado y tasa de interés variable, asociada a una cuenta corriente, que permite al cliente manejarla de forma fácil y rápida a través de cheques conformables y tarjeta de débito, cuando y donde lo requiera.

✓ **Credi Listo o Credi rápido**

Consiste en el otorgamiento de un crédito asociado a las tarjetas de crédito, adicional al límite establecido para la tarjeta y disponible en la cuenta corriente del cliente el mismo día de aprobada su solicitud, para ser cancelado en cuotas mensuales consecutivas, debitadas en cuenta.

✓ **Crédito Sector Manufacturero**

Créditos destinados a la producción de bienes a partir de procesos de transformación de materia prima en productos manufacturados, con destino al consumo final o intermedio, así como la fabricación de bienes de capital. Esto abarca cualquier actividad dirigida a: obtención, reparación, mantenimiento: transformación, reutilización, envasado, embalaje, ensamblaje, reciclaje, aprovechamiento de residuos y/o cualquier otra actividad de transformación industrial, así como otras actividades de apoyo a la actividad productiva.

El proceso de crédito para el sector manufacturero está enmarcado en el “Decreto con Rango, Valor y Fuerza de Ley de Crédito para el Sector Manufacturero” de fecha 17 de Abril de 2012.

✓ **Descuento de Giro**

Es la modalidad de financiamiento por medio de la cual el Banco anticipa al cliente en calidad de préstamo, el monto de una(s) letra(s) de cambio, antes de su vencimiento previa deducción de interés (tasa de descuento) y previo endoso de dicha(s) letra(s) a favor de la institución, para que sea reembolsado al Banco por el librado a su vencimiento, o en su defecto, por el cedente.

✓ **Microcrédito**

Crédito concedido a los usuarios del sistema microfinanciero con o sin intereses, destinado a financiar actividades de producción, comercialización o servicios, cuya fuente principal de pago lo constituya el producto de los ingresos generados por dichas actividades.

El proceso de microcrédito está enmarcado dentro de los lineamientos establecidos en la Resolución N° 010.02 del 24/01/2002, Gaceta Oficial de la República Bolivariana de Venezuela N° 5.577 Extraordinario del 31/01/2002. “Normas Relativas a la Clasificación del Riesgo en la Cartera de Microcréditos y Cálculo de sus Provisiones”.

✓ **Pagare**

Es un título valor de contenido crediticio por medio del cual un cliente de la Institución se obliga en forma incondicional a pagar al Banco o a quien resulte tenedor legítimo del instrumento, en conformidad con la ley de circulación, una suma de dinero en una fecha determinada.

✓ **Tarjeta de crédito**

Instrumento magnético, electrónico o de cualquier otra tecnología de identificación del (la) tarjetahabiente, que acredita una relación contractual entre el emisor y el (la) tarjetahabiente, en virtud del otorgamiento de un crédito a corto plazo o línea de crédito a favor del segundo, el cual podrá ser utilizado para la compra de bienes, servicios, cargos automáticos en cuenta y obtención de avances de dinero en efectivo, entre otros consumo.

El proceso relacionado a tarjetas de crédito está enmarcado dentro de los lineamientos establecidos en la “Ley de Tarjetas de Crédito, Débito, Prepagadas y demás Tarjetas de Financiamiento o Pago Electrónico”

publicada en Gaceta Oficial N° 39.021 de fecha 22 de Septiembre de 2008; así como en la “Ley de Reforma Parcial de la Ley de Instituciones del Sector Bancario” publicada en Gaceta Oficial N° 39.627 de fecha 02 de Marzo de 2011 y en “Ley de Reforma Parcial de la Ley de Instituciones del Sector Bancario” publicada en Gaceta Oficial N° 39.627 de fecha 02 de Marzo de 2011. Esta Ley establece el marco legal para la constitución, funcionamiento, supervisión, inspección, control, regulación, vigilancia y sanción de las instituciones que operan en el sector.

Ventajas:

- Algunos son créditos pre-aprobados, por lo tanto la operación es expedita, lo que permite cubrir las necesidades financieras de manera rápida
- Se puede utilizar y pagar en montos parciales de la línea total.
- En ciertos casos se establecen períodos de gracia hasta un máximo de seis meses, generalmente para la adquisición de bienes muebles e inmuebles, en otros casos se comienza a cancelar desde el momento en que se otorga el crédito.
- En los préstamos a mediano y largo plazo para empresas, el cliente puede programar su financiamiento a un plazo acorde con la inversión y flujo de caja, permitiendo así un sano apareamiento financiero.
- Para algunos créditos existen tasas de interés preferencial

Desventajas:

- Si el empresario no tiene experiencia crediticia no puede optar al crédito.
- Elevadas tasas de interés

A los fines de dar cumplimiento al objetivo 3, relacionado con el Análisis de ¿cómo influyen los mecanismos de financiamiento en la competitividad para las PyME? a continuación se desarrolla una serie de apreciaciones del investigador:

La gerencia de las PyME presenta una serie de debilidades desde el punto de vista administrativo y técnico, lo que trae como consecuencia empresas poco competitivas, no dominan modelos gerenciales, informes productivos, análisis de mercados, matrices DOFA, que les permita evaluar los resultados de su gerencia, el cumplimiento de los objetivos y metas propuestas. A estos gerentes se les dificulta reconocer los aspectos que han causado los problemas en la empresa, ya que muchos no tienen formación empresarial, lo que genera que las PyME sean poco proactivas ante las situaciones problemáticas, no tienen la visión de incorporar personal calificado, no cuentan con asesores, no cuentan con tecnología, lo que genera poco desarrollo y baja competitividad.

La competitividad según Porter (1982:68) depende fundamentalmente de la capacidad de las empresas para innovar y mejorar los productos de manera sostenida, lo que a su vez depende de un conjunto de factores del entorno social.

Por otro lado, Esser (1999:58) afirma que la competitividad no se basa solamente en la productividad de las empresas, sino también en la existencia de un entorno empresarial estimulante, al respecto sostiene que el desarrollo y ejecución de una estrategia activa para el desarrollo de una locación industrial productiva, así como la competencia tecnológica nacional en áreas de creación intensiva de valor agregado, no pueden corresponderle

únicamente a las instituciones estatales. Predominando el fenómeno de las soberanías divididas entre las empresas, el estado y las instituciones intermediarias, las cuales no pueden prescindir de los recursos de conducción de los otros actores para alcanzar sus respectivas metas.

La competitividad se logra a través de un largo proceso de aprendizaje y negociación por grupos colectivos representativos que configuran la dinámica de conducta organizativa, como los accionistas, directivos, empleados, acreedores, clientes, por la competencia y el mercado, y por último, el gobierno y la sociedad en general.

Limitaciones al Financiamiento:

El conglomerado PyME se enfrenta a un acceso limitado al financiamiento, especialmente al crédito de largo plazo y al financiamiento de capital de riesgo, necesarios para la puesta en marcha, la expansión y la actualización de un negocio.

Por esta razón, las PyME tienden a estar financiadas principalmente por recursos provenientes de sus beneficios o de los recursos personales de los dueños. Estas restricciones de acceso al financiamiento tienen su origen, en primer lugar, a problemas de asimetrías de información presentes en los mercados financieros, de las cuales la principal es la percepción de que el negocio de la PyME es más riesgoso, lo cual implica el cobro de primas de riesgo adicionales. En segundo término, aun cuando hay regulaciones, las mismas son inadecuadas en dichos mercados ya que imponen obstáculos al financiamiento por parte de estas.

Innumerables estudios, mencionan las características primordiales de las pequeñas y medianas empresas, fuertemente competitivas. Sin embargo a continuación se hará referencia el estudio de investigación presentado en 42nd. World Conference Internacional Council For Small Bussines, en San Francisco, Estados Unidos en el año 1997 por Iñaki y Reixach, ambos profesores de la Universidad de Girona, señalan que las PyME de éxito deben poseer las siguientes características:

- Una organización con credibilidad dentro del mercado, una empresa que inspire confianza a todos los grupos sociales y económicos que se encuentren relacionado con ellas (empleados, accionistas, entidades financieras, proveedores y clientes)
- Una empresa que sistemáticamente obtenga buenos resultados, altos niveles de beneficios, rentabilidades superiores a las requeridas por el sistema financiero y por sus competidores.
- Una PyME de éxito es una empresa capaz de crear y mantener un buen clima laboral y social.

Efectuado el diagnostico de la situación actual de la empresa, se determina a través de una Matriz DOFA los aspectos internos y externos que deben tomarse en cuenta para establecer los lineamientos estratégicos que serán propuestos, considerando las perspectivas financiera y de innovación y aprendizaje. En el cuadro siguiente se presenta dicho análisis.

DOFA				
PERSPECTIVAS	DEBILIDADES	OPORTUNIDADES	FORTALEZAS	AMENAZAS
FINANCIERA	No se elabora flujo de caja, en el que se presupuesten las partidas de ingreso y egreso de los ejercicios económicos.	Mayor y mejor oferta de los recursos	Control de entradas y salidas de efectivo que permita evaluar las necesidades del mismo y hacer uso provechoso de su excedente.	Altas tasas de interés y plazos cortos
	Elevados costos operativos y financieros	Sector metalmeccanico dispues a realizar alianzas estratégicas con empresas del sector	Pertencer al sector que el mercado financiero esta dispuesto a prestar	Elevadas tasas inflacionarias
	Dificultad para la adquisición de materia prima			Sistema Económico del país inestable
	Disminución de los Ingresos			Un solo proveedor
	Poca experiencia crediticia	Políticas Crediticias por parte del Estado a las Pequeñas y Medianas Empresas	Mejora su flujo de caja	Regulaciones por parte del estado.
INNOVACION Y APRENDIZAJE	Poca inversión en infraestructura para desarrollar estrategias de innovación y expansión.	Variedad de estrategias orientadas a la innovación y al crecimiento empresarial.	Mejoramiento de su infraestructura, lo cual permite mejoría en sus procesos	Exigencias de la banca para el otorgamiento de créditos
	Poca o nada capacitación al personal	Personal capacitado para dar valor agregado en los procesos	Personal capacitado para desarrollar las actividades propias de sus puestos de trabajo	Desplazamiento en el mercado
				Presencia de grandes empresas con paquetes atractivos a los trabajadores.

La situación económica del país que ha tomado un comportamiento de manera inestable, originada principalmente por regulación del Estado de precios y costos, la inflación, y los procesos para la obtención de divisas, limita el crecimiento financiero, sin embargo estas empresas buscan desarrollar estrategias a fin de evaluar constantemente la situación financiera actual de la empresa. La constante alza de los costos y la disminución de los ingresos, por la crisis financiera generalizada que atraviesa el sector productivo e industrial, limita su crecimiento financiero, no permite el desarrollo eficiente de un presupuesto anual limitando el crecimiento organizacional, que permita planificar los ingresos y egresos que desarrollara la empresa en el ejercicio económico, que incluya el análisis de posibles inversiones en activos, en tecnología y desarrollo de innovaciones. Esta crisis económica que conlleva resultados negativos en los estados financieros de estas empresas, no le permite a los empresarios efectuar su solicitud de créditos constantemente lo cual disminuye la experiencia crediticia.

Dentro de la perspectiva de aprendizaje e innovación, dada su importancia para el logro de los objetivos, se puede asegurar en primer lugar la capacidad innovadora del recurso humano expresada como el nivel profesional o de experiencia clave para la generación de cambios para una mejora en la calidad de servicio. El aumento del nivel de capacitación del recurso humano, el cual junto a la composición de la fuerza laboral, según el grado de conocimiento o dominio de los procesos, enriquece el nivel promedio de experiencia o know how del personal. Esta experiencia incide positivamente en la productividad de la organización y, por lo tanto, en el aprovechamiento de la capacidad de producción de la planta. Adicionalmente, el desarrollo de innovaciones, permite obtener una

experiencia adicional que aumenta la capacidad del recurso humano ya que la implementación de nuevos procesos o las mejoras de los mismos se traducen en una fuente de aprendizaje para el personal.

De igual manera dentro de esta perspectiva de los procesos de innovación impactan la calidad de los productos o servicios percibida por el cliente, lo cual significa reducir el número de unidades defectuosas y de reclamos, e implica por tanto un aumento en la productividad y un menor costo de producción ya que existe una disminución en las piezas que requieren reproceso y además una mejor utilización de la mano de obra, del tiempo de máquina y de los materiales. Por esto aumenta la satisfacción del cliente, lo cual garantiza la demanda que tendrá la empresa. De esta manera se pueden obtener mayores beneficios lo cual aumenta la disponibilidad para invertir en las capacidades del personal y en las innovaciones de procesos.

CAPÍTULO V

PROPUESTA

Lineamientos estratégicos para el financiamiento externo de la Pequeña y Mediana Empresa (PyME) del sector Metalmeccánico ubicadas en el Municipio Valencia del Estado Carabobo

La industria metalmeccánica es mayoritariamente PyME, y su contribución al Producto Interno Bruto (PIB) y generación de empleo es determinante. Pero en una economía globalizada e integrada, las posibilidades de supervivencia y crecimiento dependen de sus gestiones para mejorar la competitividad; que demanda recursos financieros, lo cual requiere de un manejo adecuado para optimizar los costos y obtener los mayores rendimientos en el manejo de estos recursos. En la pequeña empresa el aumento del endeudamiento a corto plazo reduce la deuda a largo plazo, lo que seguramente podría significar que se utilizan recursos de corto plazo para emprender proyectos de largo plazo, o deuda de largo plazo para financiar capital de trabajo.

Ante la complejidad del manejo inadecuado de los recursos, se requiere identificar los elementos de gestión empresarial que le permitan a los administradores de las PyME definir las estrategias para alcanzar sus objetivos, en virtud de que éstas enfrentan la dificultad de poder obtener créditos de manera adecuada en cuanto a monto, plazo y tasa, haciéndolas más susceptibles a desaparecer o limitar su crecimiento.

En este sentido, los lineamientos estratégicos, facilitarían a los empresarios las decisiones relativas a los procesos de financiamiento,

administrativos y financieros entre otros; permitiéndoles clasificarlos y priorizarlos, de esta manera se podrían encontrar las soluciones y mejoras adecuadas a su propia empresa, constituyéndose en soporte para la toma de decisiones a nivel gerencial, de modo que permita a la dirección de la empresa diseñar las acciones más idóneas con las que alcanzará sus objetivos.

Desde esta perspectiva, se presenta la propuesta del diseño de lineamientos estratégicos orientado al financiamiento externo para las PyME del sector metalmeccanico ubicadas en el Municipio Valencia del Estado Carabobo, dichos lineamientos se estructuran tomando en cuenta la visión, misión, objetivos y metas de las empresas. Se presentan varias fases, en las que se establecen los objetivos para planificar, organizar, coordinar y controlar el manejo de los financiamientos en las empresas, orientado siempre hacia la enseñanza a los empresarios sobre la relevancia del financiamiento.

Objetivo General

Establecer lineamientos estratégicos para el financiamiento externo de la Pequeña y Mediana Empresa (PyME) del sector Metalmeccánico ubicadas en el Municipio Valencia del Estado Carabobo.

Objetivos Específicos

1. Establecer lineamientos para seleccionar un programa de financiamiento que le permita a la gerencia tomar las decisiones acertadas.
2. Brindar capacitación al personal

Factibilidad de la Propuesta

El mercado de financiamiento externo existente en el país, en la actualidad, ofrece alternativas de acceso a los fondos requeridos por las PyME, con el objeto de cubrir sus necesidades de recursos monetarios. Por tal motivo, el presente trabajo ofrece una propuesta concreta para tal fin.

El diseño de lineamientos estratégicos para el financiamiento externo de la Pequeña y Mediana Empresa (PyME) del sector metalmecánico, proporcionará beneficios relacionados con mayores conocimientos administrativos y técnicos que le permitan a la gerencia la optimización de los procesos de financiamiento externo. Estas herramientas son posibles de aplicar siempre que la gerencia esté consciente de las oportunidades de mejora que representan para la organización.

Factibilidad Económica

La propuesta se considera viable económicamente debido a que el sistema financiero nacional posee los recursos necesarios para asignarlos a las PyME y éstas, a su vez, poseen capacidad de pago de dichos préstamos. Adicionalmente y dado que no son considerables los recursos que utilizarán las empresas del sector metalmecánico para implementar la misma, la propuesta estaría orientada a la creación del plan estratégico para optimizar los procesos administrativos, lo cual incluye la capacitación del personal

Factibilidad Operativa

La propuesta se considera factible ya que no implica transformaciones estructurales en las empresas. Se dispone de los recursos necesarios para

llevarla a cabo operativamente, tanto humanos como materiales, así como también de la infraestructura necesaria para su implementación.

1. Lineamientos para seleccionar un programa de financiamiento que le permita a la gerencia tomar las decisiones acertadas.

1.1. Establecer normas y políticas de financiamiento:

Es conveniente que los gerentes y propietarios de las PyME adopten la presente propuesta ya que establecen las políticas para obtener el financiamiento con terceros, a fin de optimizar su trayectoria crediticia y mantener una adecuada solvencia financiera, por lo tanto debe contar con las normas y políticas necesarias, entre las que se pueden mencionar:

- Antes de adquirir un compromiso por financiamiento externo, las empresas deberán evaluar su solvencia, por medio de las razones financieras, para determinar la capacidad de pago de sus obligaciones.
- Evaluación de por lo menos cuatro (4) opciones de financiamiento, en las que se establezcan plazos de pago, periodos de gracia, tasa de interés, facilidades de pago, entre otros.
- El pago oportuno de las cuotas del préstamo.

1.2. Planificar con suficiente anticipación, las solicitudes de financiamiento, de acuerdo a las necesidades de la empresa, una de las herramientas a emplearse para esta planificación sería el flujo de efectivo:

La planificación y el control de las entradas y salidas de efectivo y del correspondiente financiamiento, constituyen una función impactante en todas las empresas. La elaboración de un flujo de caja proyectado es una forma

eficaz de planificar y controlar las salidas de éste, de evaluar las necesidades del mismo y de hacer uso provechoso de su excedente.

Un objetivo básico es planificar la posición de liquidez de la compañía como un elemento para determinar las futuras necesidades de obtención de préstamos y las oportunidades de inversión. La administración puede controlar los tiempos de los flujos de efectivo de muchas maneras. La administración del efectivo es importante en las empresas, sean grandes o pequeñas. Muchas instituciones de préstamos exigen proyecciones de los flujos de efectivo antes de otorgar préstamos de cierta cuantía.

Para la elaboración del presupuesto de efectivo, se deben considerar los planes de ventas, de cuentas por cobrar, el presupuesto de gastos y, desde luego, el presupuesto de inversiones o desembolsos de capital, debe realizarse para un periodo de tiempo determinado, en este caso se recomienda su elaboración trimestral o semestral. Los Aspectos a considerar para la elaboración del flujo de caja son:

- Establecer premisas de proyección de ingresos y gastos en función de las políticas de producción, ventas, cobranzas y pagos.
- Proyectar precios de ventas promedio según los parámetros establecidos en las políticas de ventas de la empresa.
- Establecer los días de pagos de compras de bienes y servicios.
- Proyectar los impuestos en base a pagos históricos y proyecciones de utilidades.
- Establecer una política de financiamiento y pago de las inversiones de continuidad operacional y expansión a corto, mediano y largo plazo.
- Trazar una política de distribución de dividendos a los accionistas.
- Proyectar los índices de inflación

Cuadro 13. Modelo de Flujo de Efectivo

DENOMINACIÓN	MESES						TOTAL
	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	
INGRESOS	-	-	-	-	-	-	-
VENTAS DE PRODUCTOS							-
OTROS INGRESOS							-
OTROS							-
EGRESOS	-	-	-	-	-	-	-
COSTOS DE VENTA PRODUCTOS							-
GASTOS DE ADMINISTRACIÓN							-
GASTOS DE VENTAS							-
GASTOS FINANCIEROS							-
IMPUESTO SOBRE LA RENTA							-
OTROS							-
FLUJO OPERACIONAL	-	-	-	-	-	-	-
INVERSIONES							-
FLUJO EN INVERSIONES	-	-	-	-	-	-	-
FLUJO OPERAC. + INVERSIONES	-	-	-	-	-	-	-
SALDO INICIAL BANCOS	-	-	-	-	-	-	-
FINANCIAMIENTO	-	-	-	-	-	-	-
SALDO FINAL BANCOS	-	-	-	-	-	-	-

Mendoza, Y. 2013

Ingresos:

Corresponde al total de los recursos obtenidos por las ventas del producto o servicio de una empresa durante un período establecido, préstamos obtenidos de los bancos, así como anticipos provenientes de los clientes para ventas futuras.

Egresos:

Comprende cualquier gasto o costo en el desarrollo de un negocio.

De la diferencia entre ingresos y egresos se obtendría el flujo de caja operacional, mostrado como superávit o déficit de fondos. Posteriormente se reflejan los montos del presupuesto de inversiones para obtener el flujo neto en operación más inversiones.

En la sección de financiamiento se deberían reflejar las posibles entradas por concepto de solicitudes de préstamos o créditos que estime la empresa realizar. La información aquí expresada debe cruzarse con el presupuesto de inversiones y/o con aquellas partidas de gastos o de costos (inventarios) que deban cubrirse con los montos por financiamiento.

Saldo Final de Efectivo: Calcular la diferencia neta por cada mes, restando de los ingresos las salidas por gastos, costos o inversiones, considerando también lo correspondiente al ingreso por financiamiento. De acuerdo a este saldo final se determina si se espera un déficit o un excedente de efectivo durante cada período que abarca el pronóstico.

1.3. Emisión de un esquema de alternativas de financiamiento:

En virtud de que cada organismo ofrece condiciones de crédito diferente, describir en un esquema las alternativas de financiamiento que ofrecen los bancos privados, los bancos públicos y otras instituciones financieras con las condiciones de cada uno de los créditos, a los fines de tomar la decisión de la mejor opción de financiamiento.

Cuadro 14. Opciones de crédito

Parámetro	Institución Bancaria		Plazo del crédito			Tipo de crédito	Ponderación
	Banco X	Banco Y	Largo	Mediano	Corto		
Monto del crédito							
Costos generados							
Requisitos							
Plazo de pago							
Período de gracia							
Tasa de interés							
Tiempo de aprobación							

Fuente: Mendoza Y, 2013

La información requerida para completar este esquema, sería agregar todas las fuentes de financiamiento a disposición de los bancos públicos, privados, y otros. El plazo del crédito, si se requiere a largo, mediano o corto plazo, determinante en función a las proyecciones que tenga la PyME.

Asignar una ponderación de acuerdo al parámetro a evaluar, con un valor representado o bien porcentualmente o en valores absolutos, expresados en una escala que oscile entre el 1 y el 5. Al momento de seleccionar la opción que más favorezca y de acuerdo a las necesidades de la empresa, debe sopesar la alternativa que represente beneficios en cuanto a algunos de estos parámetros:

- Los más bajos costos por comisiones, gastos administrativos, entre otros.
- Las mejores y atractivas tasas de interés
- Requisitos fáciles de obtener.
- Tiempo prudente de aprobación
- Posibilidad de obtener montos representativos para realizar inversiones que a futuro generen adecuados rendimientos.

- Evaluar el costo beneficio de solicitar el crédito a largo plazo que, aún cuando se paguen grandes cantidades de intereses, el valor nominal del dinero en el tiempo se pierde por los efectos de la inflación, lo que representa un beneficio, o si se va a evaluar sencillamente los costos de interés que representan la solicitud se realizaría para un corto plazo. A continuación se muestra un ejemplo:

Cuadro 15. Flujos de financiamiento de acuerdo al plazo

Parámetro	Plazo en meses		
	12	24	36
Saldo a financiar	200.000	200.000	200.000
Tasa de interés	29%	29%	29%
Plazo en meses	12	24	36
Cuota mensual	19.400	11.080	8.381
Intereses a pagar	32.790	65.917	101.721
Total a pagar por el préstamo	232.790	265.917	301.721
Intereses / capital	16%	33%	51%

Fuente: Mendoza Y, 2013

Como se aprecia en el cuadro anterior, a mayor plazo mayor pago de intereses, si se observa la proporción que representa en intereses totales, solicitar el crédito a doce (12) meses representa el 16%, pero la cuota mensual a pagar podría resultar elevada, mientras que los intereses pagaderos al término del plazo de treinta y seis (36) meses que ascienden al 51% la cuota a pagar es mucho más baja, se debe recordar la premisa “el valor nominal del dinero en el tiempo”. Además en este aspecto debe considerarse la inversión en capital de trabajo, de manera tal que la misma genere rendimientos suficientes para el pago del financiamiento. Sin embargo, en un ambiente económico tan volátil como el venezolano, con una

inflación que supera el 50% y unas tasas activas de interés por debajo del 30%, la relación costo del dinero (intereses) y uso del capital (tiempo en que los fondos permanecen en manos de las PyME) hace favorable y recomendable tomar créditos a plazos más largos.

2. Brindar programas de capacitación al personal

Desarrollar o fortalecer programas de capacitación a propietarios y administradores de las PyME, que adquieran una cultura financiera, que permita planificar, coordinar y controlar todas las actividades involucradas en el proceso de financiamiento, a fin de que se establezcan de manera ordenada y sistemática los procedimientos que se realizan, y a su vez proporcionen de forma adecuada y oportuna la información necesaria para el financiamiento.

Al respecto, se presentan programas de capacitación en materia de finanzas, contabilidad y créditos, y elaboración de herramientas financieras tales como el estado de flujo de efectivo. El adiestramiento puede estar diseñado, dependiendo de los diferentes niveles de la estructura organizacional:

Para el personal operativo:

1. Procesos administrativos básicos
2. Elaboración de estados financieros
3. Herramientas básicas para solicitar créditos.

Para los administradores y gerencia alta:

- Administración financiera: Debe incluir contenido de
- Planeación y control financiero

- Estructura Financiera y Costos de Capital

La capacitación proporciona las siguientes ventajas:

- Cambiar las actitudes de los directivos y empleados en pro de un trabajo eficiente.
- Incremento de la productividad y eficiencia operacional.
- Mayor Conocimiento, inclusive la importancia de los créditos en las empresas.

Estrategia de organización de estructura de la empresa.

1. Desarrollar un liderazgo cultural de mejoramiento continuo y calidad de servicio.
1. Desarrollar cursos de capacitación
2. Mantener actualizaciones sobre los equipos tecnológicos e informáticos que posee la empresa, en la medida de lo posible.
3. Trabajar en Equipo.
4. Evaluar el desempeño laboral y premiar la excelencia
5. La gerencia debe estar comprometida con la calidad

CONCLUSIONES

Existen múltiples factores que afectan la gestión de la pequeña y mediana empresa, uno de los más importantes es en definitiva lo relacionado a la obtención de financiamiento para capital de trabajo.

Por medio de la presente investigación se determinaron las causas que originan la problemática planteada referente a la obtención de financiamiento proveniente principalmente de la banca comercial, por parte de las empresas que por sus características se consideran PyME. Es así como a través de la elaboración del presente trabajo de investigación se pudieron concluir las afirmaciones que se detallan a continuación:

Respecto al primer objetivo, el cual consistió en diagnosticar la situación actual de las PyME, del sector Metalmecánico ubicadas en el Municipio Valencia del Estado Carabobo, en relación a los mecanismos de financiamiento que utilizan, se puede concluir que las PyME no acceden al financiamiento externo debido a:

- i) En parte los administradores y gerentes desconocen la diversidad de las fuentes de financiamiento existentes en el país provenientes tanto del sector público como del privado, se presentan complicaciones por el largo período de respuesta principalmente de los organismos públicos, los tiempos de respuesta de la banca privada son mucho más rápidos, sin embargo la cantidad de garantías solicitadas le limita el acceso a estas fuentes de financiamiento, lo que originan altos costos de financiamiento.
- ii) No tienen establecidas normas y políticas financieras que le permita a la gerencia llevar a cabo de una manera cónsona los procesos de

financiamiento, evaluar la situación financiera de la empresa, y tomar las decisiones adecuadas.

- iii) En términos generales hay deficiencias en la gestión administrativa, lo que requiere urgente un programa de adiestramiento.

En relación al segundo objetivo, el cual se basó en identificar los mecanismos de financiamiento en Venezuela para las PyME y el análisis del proceso de financiamiento con respecto a las políticas de estado, se pudo determinar que a los fines de impulsar y asegurar la continuidad operativa de las PyME, el Estado por medio de sus instituciones como el INAPYMI ha desarrollado planes de financiamiento dirigidas a atender las necesidades de este sector de la economía, lo cual ha contribuido al fortalecimiento del mismo. Sin embargo se puede apreciar que la exigencia a la banca comercial del cumplimiento de una cartera dirigida a determinados sectores de la economía, en la cual se designa un porcentaje de la cartera total de crédito, quizá no ha sido equitativa en su distribución de recursos, ya que no ha amparado algunos sectores de la economía. Por otro lado, para cumplir con esta política los bancos asignan a un ejecutivo que atiende el segmento PyME a cuyo juicio en alguno de los casos y en función de su evaluación puede estar seleccionando de manera inapropiada el otorgamiento de condiciones preferenciales en cuanto a tasa aplicada, plazo de pago, monto a financiar e inclusive garantía propuesta.

Respecto al tercer objetivo, basado en la interrogante cómo influyen los mecanismos de financiamiento en la competitividad para las PyME se puede concluir que efectivamente hay una gran influencia ya que los empresarios deben identificar la mejor manera de obtener los recursos monetarios con el

fin de llevar a cabo las inversiones necesarias (deben ser eficientes en la aplicación de los fondos), permitir que la organización se expanda y pueda ofrecer productos de calidad a los consumidores, lo cual las hace más competitivas.

En definitiva se concluye con respecto al cuarto objetivo, la necesidad de establecer lineamientos estratégicos para el financiamiento externo de las pequeñas y medianas empresas (PyME) del sector metalmeccánico, ubicadas en el Municipio Valencia, lo cual les va a permitir acceder a fuentes de financiamiento para tener ventajas competitivas.

RECOMENDACIONES

Una vez presentadas las conclusiones, se recomienda la evaluación e implementación de los lineamientos estratégicos diseñados en la propuesta presentada en este trabajo de investigación, haciendo énfasis en:

- Aplicar los lineamientos de financiamiento externo expuestos en el presente trabajo de grado por parte de las PyME.
- Cumplir íntegramente con las obligaciones financieras adquiridas, contribuyendo así a la disminución de los índices de morosidad en la banca, manteniendo así excelentes antecedentes que le favorecen al momento de presentar nuevas solicitudes de financiamiento.
- Realizar mesas de trabajo frecuentemente, en donde se promuevan el intercambio de ideas y el debate orientado a la presentación de problemáticas tales como el financiamiento; así como la determinación en consenso de medidas ajustadas a su realidad y necesidades que representen posibles soluciones; a fin de que estas sean elevadas a las instituciones pertinentes.
- Proyectar flujos de efectivo que muestren el panorama real de liquidez que tendrán durante la vida del crédito que eventualmente obtengan, para verificar que siempre se tenga el efectivo disponible para el pago de los vencimientos mensuales de las deudas contraídas.
- Diseñar indicadores que permitan evaluar la gestión en materia de financiamiento, además de calcular periódicamente las razones

financieras que comprueben la situación económica a fin de alertar a la gerencia de posibles desviaciones con el financiamiento, y tomar los correctivos necesarios.

- Mantener constantemente programas de adiestramiento del personal

LISTA DE REFERENCIAS

- Arias, F. (2006). **El Proyecto de Investigación: Guía para su Elaboración**. Caracas: Epísteme, C.A.
- Algieri, M (2007), Tesis: **Alternativas de Financiamiento para la Pequeña y Mediana Empresa de las Industrias Metálicas y Metalmeccánica en Barquisimeto Estado Lara**. de la Universidad Centroccidental Lisandro Alvarado, Venezuela.
- Decreto con Rango, Valor y Fuerza de Ley de Crédito para el Sector Manufacturero de fecha 17 de Abril de 2012.
- Besley Scott y Brigham Eugene. **Fundamentos de administración financier.** 14a. edición.
http://books.google.co.ve/books?id=UGQPhsBgDaoC&printsec=frontcover&source=gbs_ge_summary_r&cad=0#v=onepage&q&f=false. 8 de marzo de 2013
- Bodie ZVI y Merton Robert (2010). **Finanzas**. 1ra Edición. Disponible en: <http://books.google.co.ve/books?hl=es&lr=&id=jPTppKDvlv8C&oi=fnd&pg=PR19&dq=libro+de+finanzas&ots=eaf6SPYWS0&sig=VoMod8rAxBNHrfZYpfJWhOvwU8Y#v=onepage&q=libro%20de%20finanzas&f=false>. Consultado junio 2012.
- Buczyner (2004). Las **Pequeñas y Medianas Empresas Hoy**. [Documento en Línea]. Disponible en: <http://www.gestiopolis.com>. Consultado octubre, 2012.
- Bustos, M. (2005, junio). **Las PYMES y su importancia y los obstáculos que enfrentan**, FUNDES, Boletín No. 12. Caracas – Venezuela.
- Erard, Philippe (1999). Un apoyo para las pequeñas y medianas empresas. Los obstáculos a su desarrollo. Fundación para el Desarrollo Sostenible. FUNDES Venezuela.
(http://home.fundes.org/documentos/97_10_98.zip) consultado: Julio 2012.
- Esser, Klaus (1999). Competencia Global y Libertad de Acción Nacional. Nuevo Desafío para las Empresas del Estado y la Sociedad. Editorial Nueva Sociedad. Caracas, Venezuela.

- Garay Urbi y González Maximiliano (2005). **Fundamentos de Finanzas**. 1ra Edición. IESA. Caracas – Venezuela.
- Garza J. (2008), Tesis **Propuesta de un modelo de Rentabilidad Financiera para las PyME exportadoras en Monterrey, Nuevo León México**, de la Universidad Autónoma de Tamaulipas, México
- Gatto F., Moori-Koenig y Yoguel G, (1994) "**Las PyME argentinas en una etapa de transición productiva y tecnológica**" en Kosacoff (ed.), El Desafío de la competitividad, Alianza. Buenos Aires. Argentina
- Goldschmidt (2002). **Curso de Derecho Mercantil**. Caracas: Universidad Católica Andrés Bello.
- González, Tandazo y Tomalá (2008), Tesis: **Determinación de la estructura de financiamiento óptima en empresas ecuatorianas: Caso Cristalería del Ecuador, S.A.**, de la Escuela Superior Politécnica de Ecuador.
- Hernández, W (2007), Tesis: **Propuesta de alternativas de financiamiento para capital de trabajo por parte de organismos gubernamentales del Estado Aragua que contribuyan a crear y desarrollar la Pequeña y Mediana Empresa PyME del sector alimentos ubicadas en la zona industrial San Vicente del Municipio Girardot**. de la Universidad de Carabobo, Venezuela
- Hernández Sampieri, Fernández Collado y Baptista Lucio (2010). **Metodología de la Investigación**. Cuarta Edición. Mc Graw Hill
- Indriago C. (2007), Tesis **La gerencia estratégica como herramienta para fortalecer la competitividad de la PyME del sector de la** Universidad de Guayaquil, Ecuador.
- Ley de Tarjetas de Crédito, Débito, Prepagadas y demás Tarjetas de Financiamiento o Pago Electrónico** publicada en Gaceta Oficial N° 39.021 de fecha 22 de Septiembre de 2008.
- Ley para la Promoción y Desarrollo de la Pequeña y Mediana Industria y Unidades de Producción Social**, publicado en Gaceta Oficial de la República Bolivariana de Venezuela N° 38.999, de fecha 21 de agosto de 2008,

Ley para la Promoción y Desarrollo de la Pequeña y Mediana Industria, publicado en la Gaceta Oficial de la República Bolivariana de Venezuela N° 5.552, Extraordinaria, de fecha 12 de Noviembre de 2001.

Ley marco que regula el Sistema Financiero Público del Estado Venezolano publicada en Gaceta Oficial N° 5.399 Extraordinario de fecha 25 de octubre de 1999.

Ley de Reforma Parcial de la Ley de Instituciones del Sector Bancario publicada en Gaceta Oficial N° 39.627 del 02 de marzo de 2011

Márquez R. (2009). Tesis **Sistema de Gestión para la evaluación y mejoramiento de la gestión empresarial de la pequeña y Mediana Empresa metalmecánica del Municipio San Cristóbal** de la Universidad Nacional Experimental del Táchira, Venezuela

Osorio J, 2009 Tesis **El mercado de capitales como alternativa de financiamiento para la Pequeña y Mediana empresa PyME**, de la Universidad de Carabobo, Venezuela

Pasarelli, Percia (2008) Tesis “**Análisis a la Gerencia Estratégica de las Rectificadoras del Estado Lara utilizando el Balanced Scorecard (BSC) como Herramienta Gerencial y Financiera para el Manejo de Indicadores**”, de la Universidad Centroccidental Lisandro Alvarado, Venezuela

Porter, Michael (1982). Estrategia Competitiva. Técnica para el Análisis de los Sectores Industriales y de la Competencia. Compañía Editorial Continental, S.A. de C.V., D.F. México

Ramos, F. (2012) Tesis **Propuesta de modelo de gestión que oriente al financiamiento a corto plazo puede ayudar a las PyME del Sector Servicios en el Municipio Valencia a su desarrollo y crecimiento** de la Universidad de Carabobo, Venezuela

Rivera J. (2008) Tesis: “**Un análisis empírico de la financiación de la PyME metalmecánica del Valle de Cauca: 2000-2006**” de la Universidad Valle de Cauca, Colombia.

Rosales, Linares (1996). Estrategias **gerenciales para la pequeña y mediana empresa**. Ediciones IESA.

Rodríguez C. (2009) Diccionario de Economía. <http://www.eumed.net/diccionario/dee/dee.pdf>. consulta: 2014, febrero.

Rosenenberg J.M. **Diccionario e Administración y Finanzas**. Edición Oceano Grupo Editorial, S.A. Caracas - Venezuela.

Sabino, Carlos A. (2008) **El Proceso de Investigación**. Buenos Aires: Edit. Lumen.

Sallenave (1991). **La Planificación Estratégica**. Segunda Edición, México.

Sánchez C., 2010 Tesis **Plan Estratégico de Política Financiera orientado al mejoramiento de las condiciones de financiamiento de la PyME a través de la Banca Comercial enmarcado dentro de las políticas públicas del Estado Venezolano**, de la Universidad de Carabobo, Venezuela

Sánchez L. (2008) Tesis "**Mejoras del Control de Gestión de una Empresa Licorera**" de la Universidad del Zulia, Venezuela

Tamayo y Tamayo, M (2005). **El proceso de investigación científica**. Editorial Limusa, Ciudad de México.

Valdez Olivares Saúl, Mariana Zerón Félix y Juan Ramón Morales Cano. (2008) Libro en línea. Disponible: <http://www.eumed.net/ce/2008b/ofc.htm>. consulta: 2013, marzo 3.

Viana, H. (2003). **Venezuela: El desafío de innovar**, Fundación Polar.

Consulta:<http://www.inapymi.gob.ve/EN/noticias.php?noticia=1642&anho=2012&mes=11>

Consulta: <http://miabogadoblog.com/?p=78>

Consulta: <http://www.fonpyme.gob.ve/an>

ANEXOS

ANEXO A

VALIDACIÓN DE INSTRUMENTO



UNIVERSIDAD DE CARABOBO
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y SOCIALES
DIRECCION DE ESTUDIOS DE POSTGRADO
MAESTRIA EN ADMINISTRACION DE EMPRESAS
MENCION: FINANZAS
CAMPUS BÁRBULA



CONSTANCIA

Yo, _____, venezolano(a), titular de la C.I. N°: _____, de profesión _____; por medio de la presente constancia, doy validez al instrumento presentado para mi revisión por la MSc. Yusmary Mendoza; el cual cumple con los requisitos exigidos para la investigación titulada: **LINEAMIENTOS ESTRATEGICOS PARA EL FINANCIAMIENTO EXTERNO DE LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS (PyME) DEL SECTOR METALMECÁNICO UBICADAS EN EL MUNICIPIO VALENCIA DEL ESTADO CARABOBO**, por lo tanto, puede ser aplicado en la muestra escogida para tal fin.

En Valencia, a los ____ días del mes de _____ del año _____



UNIVERSIDAD DE CARABOBO
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y SOCIALES
DIRECCION DE ESTUDIOS DE POSTGRADO
MAESTRIA EN ADMINISTRACION DE EMPRESAS
MENCION: FINANZAS
CAMPUS BÁRBULA



Objetivos de de la Investigación

Objetivo General

Desarrollar lineamientos estratégicos para el financiamiento de las pequeñas y medianas empresas (PyME) del sector metalmecánico ubicadas en el Municipio Valencia del estado Carabobo.

Objetivos Específicos

- Diagnosticar la situación actual de las PyME en relación a los mecanismos de Financiamiento que utilizan.
- Identificar los mecanismos de financiamiento en Venezuela para las PyME. Analizar el proceso de financiamiento de las PyME con respecto a las políticas de estado
- Analizar cómo influyen los mecanismos de financiamiento en la competitividad para las PyME.
- Establecer lineamientos estratégicos para el financiamiento externo de las pequeñas y medianas empresas (PyME) del sector metalmecánico, ubicadas en el municipio Valencia del estado Carabobo.

**FORMATO PARA EVALUAR INSTRUMENTOS DE
RECOLECCIÓN DE DATOS**

Instrumento: Dirigido a los Gerentes y Empleados de las PyME del sector metalmecánico del Municipio Valencia del Estado Carabobo

Ítems	Redacción			Pertinencia con el Objetivo			Observaciones
	Clara	Confusa	Tendenciosa	Si	No	No responde	
1							
2							
3							
4							
5							
6							
7							
8							
9							
10							
11							
12							
13							
14							



UNIVERSIDAD DE CARABOBO
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y SOCIALES
DIRECCION DE ESTUDIOS DE POSTGRADO
MAESTRIA EN ADMINISTRACION DE EMPRESAS
MENCION: FINANZAS
CAMPUS BÁRBULA



PRESENTACIÓN:

La presente guía de entrevista está dirigida a los Gerentes y Empleados de las PyME del sector metalmecánico del Municipio Valencia del Estado Carabobo. El mismo se ha elaborado con el propósito de proponer Lineamientos estratégicos para el financiamiento externo de las pequeñas y medianas empresas (PyME) del sector Metalmecánico.

Usted como parte importante de este proceso ha sido elegido(a), para lo cual se le agradece proveer la siguiente información la cual será utilizada con fines académicos.

INSTRUCCIONES:

Responda su opinión a las preguntas que a continuación se describen. En caso de duda consulte con el investigador

N°	ITEMS	Respuesta
1	La planificación para el financiamiento es necesaria	
2	Entre las fuentes de financiamiento utilizado por la empresa, se encuentra el financiamiento familiar	
3	Los requisitos exigidos para el financiamiento externo han sido factibles de obtener	
4	El flujo de caja se ve afectado por el pago de las cuotas correspondientes al crédito	
5	Los fondos obtenidos, han sido invertidos	
6	El proyecto ejecutado, ha dado rendimientos suficientes para cubrir el costo del préstamo	
7	Conozco alguna fuente de financiamiento diferente a la ofrecida por la Banca Comercial	
8	Prefiero financiarme con organismos privados	

9	Las condiciones de crédito del sector público son factibles en cuanto a: requisitos, plazos, tasas de interés, límites	
10	Las condiciones de crédito del sector privado son factibles en cuanto a: requisitos, plazos, tasas de interés, límites	
11	Hemos recibido información por parte de los organismos en cuanto a opciones de créditos, características del financiamiento	
12	Hemos recibido orientación por parte de los entes financieros del manejo de los recursos	
13	Información sobre los tipos de financiamiento ofrecidos por los entes públicos, determinar sus ventajas y desventajas	
14	Información sobre los tipos de financiamientos ofrecidos por los entes privados, determinar sus ventajas y desventajas	