



**UNIVERSIDAD DE CARABOBO
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y SOCIALES
MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
MENCIÓN FINANZAS
CAMPUS LA MORITA**



**ESTRATEGIAS FINANCIERAS PARA LA OPTIMIZACIÓN DEL
ACCESO AL FINANCIAMIENTO EXTERNO DE LAS PEQUEÑAS
Y MEDIANAS EMPRESAS MANUFACTURERAS UBICADAS EN
LA ZONA INDUSTRIAL SAN VICENTE, DEL MUNICIPIO
GIRARDOT DEL ESTADO ARAGUA**

Autor:
Econ. Darío Maldonado

Maracay, Junio de 2015



**UNIVERSIDAD DE CARABOBO
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y SOCIALES
MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
MENCIÓN FINANZAS
CAMPUS LA MORITA**



**ESTRATEGIAS FINANCIERAS PARA LA OPTIMIZACIÓN DEL
ACCESO AL FINANCIAMIENTO EXTERNO DE LAS PEQUEÑAS
Y MEDIANAS EMPRESAS MANUFACTURERAS UBICADAS EN
LA ZONA INDUSTRIAL SAN VICENTE, DEL MUNICIPIO
GIRARDOT DEL ESTADO ARAGUA**

Autor:
Econ. Darío Maldonado

Tutora:
Dra. Lourdes Pereira

Trabajo de Grado para optar al título
de Magíster Scientiarum en Administración
de Empresas Mención Finanzas

Maracay, Junio de 2015



UNIVERSIDAD DE CARABOBO
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y SOCIALES
DIRECCIÓN DE ESTUDIOS SUPERIORES PARA
GRADUADOS-SECCIÓN DE GRADO



VEREDICTO

Nosotros, Miembros del Jurado designado para la evaluación del Trabajo de Grado Titulado:

“ESTRATEGIAS FINANCIERAS PARA LA OPTIMIZACIÓN DEL ACCESO AL FINANCIAMIENTO EXTERNO DE LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS MANUFACTURERAS UBICADAS EN LA ZONA INDUSTRIAL SAN VICENTE, DEL MUNICIPIO GIRARDOT DEL ESTADO ARAGUA.”

Presentado por el (la) ciudadana(o) Lic. Darío J. Maldonado C. C.I. 17.274.698 para optar al Título de **MAGISTER EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS MENCIÓN FINANZAS**, estimamos que el mismo reúne los requisitos para ser considerado como Aprobado ..

Presidente: Luisa de Sanoja

C.I. 989709

Firma: [Firma manuscrita]

Miembro: Carol Omaña

C.I. 3.841.118

Firma: [Firma manuscrita]

Miembro: Consuelo Carrera

C.I. 4613674

Firma: [Firma manuscrita]

Maracay, 14 de Julio del 2015

.....FACES en Constante Innovación

UNIVERSIDAD DE CARABOBO/DIRECCIÓN DE POSTGRADO

AV. SALVADOR ALLENDE BARBULA, EDIFICIO ANEXO A FACES, MUNICIPIO, NAGUANAGUA- ESTADO CARABOBO, VALENCIA-VENEZUELA

DEDICATORIA

A Dios, por ser la fuente de la sabiduría y a quien en todo momento le pedí que cuidara de mí y de mi familia, y que se cumplieran todos mis sueños como el que vivo en este momento. Te daré gracias, señor de todo corazón.

A mis padres por ser lo más grande que tengo y ser personas maravillosas y luchadoras con un gran corazón para brindar tanto amor y de quienes siempre he recibido el apoyo y el amor necesarios para culminar con éxito cada etapa mi vida.

AGRADECIMIENTO

Primero y antes que nada, dar gracias a Dios, por estar conmigo en cada paso que doy; por fortalecer mi corazón e iluminar mi mente y por haber puesto en el camino a aquellas personas que han sido soporte y compañía durante todo el periodo de estudio.

A mis padres, por ser ejemplo intachable, por inculcar valores en mí, por ser fuente de inspiración para dar lo mejor de mí, como ser humano, como hijo, como hombre, estudiante, trabajador y profesional. Gracias.

A mi tutora quien con gran paciencia y dedicación supo transmitir sus conocimientos, los cuales fueron de gran valor para culminar este, mi trabajo de grado y gustosamente aceptó guiarme por medio de sus orientaciones y recomendaciones.

A la Universidad de Carabobo, por contribuir una vez más a mi formación profesional, y por toda la información y orientación suministrada para la culminación de este trabajo de grado.



**UNIVERSIDAD DE CARABOBO
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y SOCIALES
MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
MENCIÓN FINANZAS
CAMPUS LA MORITA**



**ESTRATEGIAS FINANCIERAS PARA LA OPTIMIZACIÓN DEL
ACCESO AL FINANCIAMIENTO EXTERNO DE LAS PEQUEÑAS
Y MEDIANAS EMPRESAS MANUFACTURERAS UBICADAS EN
LA ZONA INDUSTRIAL SAN VICENTE, DEL MUNICIPIO
GIRARDOT DEL ESTADO ARAGUA**

Autor: Darío Maldonado
Tutora: Lourdes Pereira
Fecha: Junio, 2015

RESUMEN

La investigación tiene como fundamento proponer estrategias financieras para el acceso al financiamiento externo de las pequeñas y medianas empresas manufactureras ubicadas en la Zona Industrial San Vicente del Municipio Girardot del estado Aragua, para ello se diagnosticó el acceso a la fuentes de financiamiento de las PYMES, se describieron las condiciones de los financiamientos y se identificaron los elementos necesarios para su obtención efectiva. El trabajo se enmarca dentro del enfoque cuantitativo, el nivel de investigación es exploratorio, apoyado en una investigación de campo, y el diseño es de tipo descriptivo acompañado de una investigación documental. Se diseñó un cuestionario de cuarenta y tres (43) preguntas con escala de Likert. La validez se realizó mediante el juicio de expertos y la confiabilidad se calculó con el método Alpha Cronbach que arrojó un resultado de 0,91. Se aplicó la estadística descriptiva para los resultados. La población estuvo constituida por 15 PYMES. Los resultados indicaron que utilizan frecuentemente el financiamiento para capital de trabajo, se financian mayormente en el corto plazo, el factor más importante en los créditos son los requisitos de tramitación, los plazos otorgados y las garantías, y tienen una ligera tendencia a establecer planes e indicadores financieros y comparar los resultados con el plan. Se propusieron lineamientos en las estrategias financieras para las empresas manufactureras y se realizaron recomendaciones para optimizar su acceso al financiamiento externo.

Palabras Clave: Estrategias financieras, PYMES, financiamiento, plan.



**UNIVERSITY OF CARABOBO
FACULTY OF ECONOMIC AND SOCIAL SCIENCES
MASTERS OF BUSINESS ADMINISTRATION
FINANCE MENTION
LA MORITA CAMPUS**



**FINANCIAL STRATEGIES FOR OPTIMIZING ACCESS TO
EXTERNAL FINANCING OF SMALL AND MEDIUM-SIZE
MANUFACTURING ENTERPRISES LOCATED IN THE
INDUSTRIAL ZONE SAN VICENTE, THE GIRARDOT
MUNICIPALITY OF THE ARAGUA STATE**

Author: Darío Maldonado
Tutor: Lourdes Pereira
Date: Junio, 2015

ABSTRACT

The research has as its foundation propose financial strategies for the access to external financing of small and medium sized manufacturing companies located in the Industrial Zone San Vicente of the Girardot Municipality of the Aragua State, for it was diagnosed the access to sources of financing of SMES, the conditions of the financings were described and there were identified the elements necessary for his effective obtaining. The work of degree places inside the quantitative approach, the level of investigation is exploratory, supported in a field research, and the design is of descriptive type accompanied of a documentary investigation. A questionnaire was designed for forty-three (43) questions with Likert-type scale. The validity was determined by the judgment of experts and the reliability was calculated with the method Cronbach Alpha that resulted in an 0.91. The descriptive statistics was applied for the results. The population was constituted by 15 SMES. The results indicated that frequently used financing for working capital, are financed mainly in the short term, the most important factor in the credits are the requirements for processing, the deadlines given and guarantees, and have a slight tendency to establish plans and financial indicators and compare the results with the plan. Guidelines were proposed in the financial strategies for manufacturing firms and recommendations were made to optimize their access to external financing.

Key Words: Financial strategies, SMES, financing, plan.

ÍNDICE GENERAL

	Pág.
DEDICATORIA	IV
AGRADECIMIENTO	V
RESUMEN	VI
ABSTRACT	VII
ÍNDICE GENERAL	VIII
ÍNDICE DE CUADROS	X
ÍNDICE DE TABLAS	XI
INTRODUCCIÓN	XIII
CAPÍTULO I	
EL PROBLEMA	16
Planteamiento del Problema.....	16
Objetivos de la Investigación.....	25
Justificación.....	26
CAPÍTULO II	
MARCO TEÓRICO	30
Antecedentes.....	30
Bases Teóricas.....	37
Bases Legales.....	89
CAPÍTULO III	
MARCO METODOLÓGICO	92
Enfoque Metodológico.....	92
Nivel de Investigación.....	93
Diseño de Investigación.....	94
Población y Muestra.....	95
Técnicas e Instrumentos de Recolección de Información.....	96
Validez y Confiabilidad.....	99
Técnicas de Análisis de la Información.....	101
Descripción de los Procedimientos Empleados en el Estudio.....	102
CAPÍTULO IV	
PRESENTACIÓN Y ANÁLISIS DE RESULTADOS	104
CAPÍTULO V	
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	147
Conclusiones.....	147

Recomendaciones.....	151
LISTA DE REFERENCIAS	154
ANEXOS.....	161

ÍNDICE DE CUADROS

Cuadro	Pág.
Cuadro N° 1: Clasificación de los Créditos Bancarios	53
Cuadro N° 2: Condiciones de Financiamiento de BANDES	82
Cuadro N° 3: Puntuación de las Respuestas.....	98

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla	Pág.
Tabla N° 1: Decisión de Financiamiento Externo	105
Tabla N° 2: Origen del Financiamiento Externo.....	106
Tabla N° 3: Destino del Financiamiento Externo Obtenido.....	107
Tabla N° 4: Crédito Bancario de Corto Plazo	109
Tabla N° 5: Crédito de Proveedores	109
Tabla N° 6: Papeles Comerciales.....	110
Tabla N° 7: Financiamiento por Inventario.....	111
Tabla N° 8: Factoring.....	112
Tabla N° 9: Crédito Bancario de Largo Plazo	113
Tabla N° 10: Arrendamiento Financiero	114
Tabla N° 11: Hipoteca	114
Tabla N° 12: Acciones	115
Tabla N° 13: Bonos y Obligaciones	116
Tabla N° 14: Plazo.....	117
Tabla N° 15: Tasa de Interés.....	118
Tabla N° 16: Requisitos	118
Tabla N° 17: Garantías	119
Tabla N° 18: Monto.....	120
Tabla N° 19: Rapidez de la Aprobación.....	121
Tabla N° 20: Negociación de Condiciones	121
Tabla N° 21: Capacidad de Acceso al Financiamiento Externo.....	123
Tabla N° 22: Criterio para Elegir el Tipo de Financiamiento Externo.....	124
Tabla N° 23: Cobertura de Requisitos	124
Tabla N° 24: Cobertura de Garantías	125
Tabla N° 25: Conocimiento de las Fuentes de Financiamiento Externo.	126
Tabla N° 26: Período del Financiamiento Externo.....	126
Tabla N° 27: Personal de Finanzas	127
Tabla N° 28: Asesores Externos de Finanzas	128
Tabla N° 29: Frecuencia de Aprobación del Financiamiento Externo.....	128
Tabla N° 30: Importancia del Financiamiento Externo para el Desarrollo de la Empresa	129
Tabla N° 31: Planes Financieros	130
Tabla N° 32: Indicadores Financieros.....	131
Tabla N° 33: Planificación de las Fuentes de Financiamiento Externo...	132
Tabla N° 34: Comparación de los Resultados con el Plan Financiero....	133
Tabla N° 35: Acciones Correctivas para las Desviaciones del Plan Financiero.....	134

Tabla N° 36: Análisis Financiero Antes de Solicitar un Financiamiento Externo	135
Tabla N° 37: Costos Administrativos del Financiamiento Externo	135
Tabla N° 38: Cobertura de los Intereses.....	136
Tabla N° 39: Efecto del Financiamiento Externo en la Liquidez de la Empresa	137

INTRODUCCIÓN

La gestión financiera es una variable de interés para las organizaciones cuando desean asumir las decisiones y planificar el futuro en función de lograr sus objetivos estratégicos en el ámbito de las finanzas. La importancia radica en que las actividades financieras son las encargadas de proveer de fondos a una organización, los mismos deben ser en las mejores condiciones de costos y plazos de devolución para beneficiar el alcance de los objetivos de crecimiento y desarrollo.

En la actualidad la función financiera es quien señala el camino a seguir a las empresas, mediante la administración correcta de recursos disponibles para el logro de sus objetivos. Ello supone la necesidad de considerar la gestión financiera como elemento esencial para identificar eficiencias y limitaciones, para abordar las áreas de mejoras de sistemas y procesos financieros, de forma tal que los insumos de los cuales se dispongan sean más precisos.

La importancia del papel que desempeña la dirección de financiera de la empresa es cada día más significativa porque dota del capital necesario al resto de la organización y permite que las decisiones estratégicas que se toman tengan viabilidad y no se queden en meras declaraciones de intenciones administrativas. En función de ello, la dirección financiera se ha orientado a considerar las estrategias financieras para el establecimiento de una estructura financiera correcta que permita y apoye la estrategia global de la compañía.

Las estrategias financieras son un componente de la estrategia general de una empresa, referidas al manejo de la estructura y composición de los activos, pasivos, patrimonio y reparto de dividendos, teniendo como objetivo maximizar el valor de la empresa; para cumplir con esto, es necesario tomar decisiones que deben evaluarse en función de su impacto sobre los objetivos estratégicos de la empresa.

Tomando como referencia lo señalado, este estudio se enfoca en proponer estrategias financieras para el acceso al financiamiento externo de las pequeñas y medianas empresas manufactureras ubicadas en la Zona Industrial San Vicente del Municipio Girardot del estado Aragua, para tales fines se hizo un diagnóstico del acceso al financiamiento externo de estas empresas, se describieron las condiciones de los financiamientos, se identificaron los elementos necesarios para acceder a los mismos y se propusieron lineamientos en las estrategias financieras para las empresas manufactureras.

Este trabajo está estructurado en cinco capítulos, que a continuación se describen:

El Capítulo I, denominado el problema se enfoca en plantear los aspectos que dieron origen a la problemática del estudio y su formulación, especificando sus objetivos general y específicos y la justificación.

Seguidamente se presenta el segundo Capítulo II, referido al marco teórico, compuesto por los antecedentes de la investigación, las bases teóricas y las bases legales, donde se encuentran especificados los fundamentos teóricos aportados por diferentes fuentes bibliográficas, que facilitan la comprensión del tema de estudio.

El Capítulo III identificado como marco metodológico, expone el enfoque metodológico, el nivel y diseño de la investigación, la descripción de la población y la muestra, las técnicas e instrumentos de recolección de información, además del criterio utilizado para validarlos y mostrar el grado de confiabilidad, el análisis de la información y el procedimiento seguido en el estudio.

En el Capítulo IV referido a la presentación y análisis de los resultados, se contempla el análisis y discusión de los resultados después de la aplicación del instrumento de recolección de datos, para cada uno de los indicadores que conforman los objetivos específicos, así como también la propuesta de estrategias financieras que permitan optimizar el acceso al financiamiento externo de las industrias objeto de estudio.

Finalmente, en el Capítulo V se presentan las conclusiones y recomendaciones derivadas del trabajo de investigación.

CAPÍTULO I

EL PROBLEMA

Planteamiento del Problema

El proceso de globalización de los mercados, aunado a la evolución de las tecnologías de información ha generado una serie de transformaciones de variada índole en la forma de hacer negocios y en la manera de conducir una empresa. Todo ello ha determinado un cambio en los procesos de la gerencia actual, de aquí la importancia del establecimiento de estrategias gerenciales innovadoras, que permitan afrontar los procesos de cambio y competir en un entorno plagado de indefiniciones e incertidumbres.

A lo interno de Venezuela variadas circunstancias tales como el poco uso de la capacidad instalada y la baja participación en las exportaciones, las cuales entre otras; obligan en muchos casos al cierre de empresas. Tal situación amerita la sinceración del aspecto financiero y del tejido organizacional de las empresas y particularmente de las pequeñas y medianas (PYMES). Los gerentes por su parte, como opciones prioritarias; tienden a hacer uso de técnicas financieras para lograr la reducción de costos y el mantenimiento de la utilidad bruta.

En este orden de ideas la evolución experimentada por las actividades económicas y empresariales a nivel internacional y en particular en los países latinoamericanos, ha provocado crecientes necesidades de especialización en el manejo y obtención de recursos. A esta actividad se le denomina administración o función financiera, definida por Pascale (2003) como la aplicación de la teoría microeconómica a la empresa, se divide en

cuatro áreas de decisión: inversión, financiamiento, utilidades y capital de trabajo y se encarga de maximizar el valor neto de la inversión de los propietarios de la empresa, mediante la consecución de fondos, la distribución adecuada de éstos en sus diferentes usos, y el mantenimiento del equilibrio entre riesgo y rentabilidad.

Se puede decir que el objeto de estudio general de las finanzas se centra en las decisiones financieras, decisiones tanto de inversión como de financiación y en el caso de la gran mayoría de las empresas privadas giran en torno a la obtención de fondos y su uso, y consisten en dar una respuesta racional y adecuada a una serie de preguntas: ¿Cuál es el volumen total de activos que se debe invertir en cada período, y a qué ritmo debe crecer este volumen?, ¿Qué clase de activos debe adquirir la empresa?, ¿Qué fuentes de financiación debe utilizar la empresa y cuál debe ser la composición del pasivo?; y es en este momento que entra en juego el resultado de los estudios del pasado y el presente de las firmas para realizar proyecciones financieras, las cuales representan un certificado tangible de su posible resultado económico.

En este sentido, la importancia de la gestión financiera se origina en base a la medición de resultados que son un referente de la implementación de programas para el bienestar organizacional y desarrollo de objetivos estratégicos cuya evaluación es importante para medir el desempeño de la gestión financiera.

A tal efecto, la gestión y la consecuente planificación financiera han adquirido gran relevancia, por cuanto las decisiones en materia de financiamiento y de inversión se entrelazan de manera integral y por lo tanto ambas deben adoptarse de manera coherente y con una estrategia definida.

En este punto es pertinente citar lo planteado por Weston y Copeland (2003) quienes señalan que con la gestión financiera se debe decidir qué riesgos tomar y cuáles evitar, porque no vale la pena asumir, por ello una empresa con visión de futuro toma en cuenta diferentes factores exógenos del entorno como lo son: la inflación, el desempleo y las tasas de interés, entre otros.

El riesgo financiero es mucho mayor para las pequeñas y medianas empresas (PYMES), ya que los recursos necesarios para mantener sus operaciones, en su mayoría no pueden ser obtenidos a través de fuentes internas dadas las limitaciones económicas de sus dueños y al moderado nivel de utilidades obtenidas. De allí, la importancia de recurrir al endeudamiento a corto y a largo plazo, por ello en los últimos tiempos a nivel mundial se han hecho esfuerzos para apoyar este sector tan importante para el desarrollo económico.

En la actualidad es bien conocida la relevancia de la PYME para el desarrollo económico, puesto que en la mayoría de los países alcanzan elevados porcentajes de significación en cuanto a su participación en el producto interno bruto y en la generación de empleo. Aunque el carácter heterogéneo de este colectivo empresarial impide una generalización de todas ellas, puesto que son las que en mayor medida padecen los embates de la coyuntura económica cuando no pueden reaccionar adecuadamente, es decir, se puede distinguir entre PYME con éxito o sin él en función de la capacidad para reaccionar con habilidad, flexibilidad y rapidez a los retos competitivos actuales.

Las PYMES constituyen un subsistema que a su vez forma parte de otros subsistemas, con los cuales están interrelacionados produciéndose entre ellos una influencia recíproca. Las mismas, a través de sus logros ofrecen bienes y servicios que contribuyen al progreso de la economía, generan ingresos, producción y empleos, por ende contrarrestan la pobreza.

Al respecto, Rosales (2010) señala, que las PYMES deben ser insertadas en el proceso de globalización de la economía mundial. En este sentido, las economías nacionales tienen que adaptar o modificar radicalmente las políticas industriales, es decir, producir con tecnologías avanzadas, para incorporarse al intercambio internacional de mercancías y servicios vendiendo y/o comprando de acuerdo a sus necesidades. Igualmente, revisar de forma continua los modelos gerenciales. Esto con el objeto de que las pequeñas y medianas empresas sean más competitivas. El mencionado autor también plantea que muchas empresas acceden a las innovaciones tecnológicas por desarrollar alianzas estratégicas con otras empresas y redes internacionales con la necesidad de distribuir el riesgo de la innovación y aligerar la carga financiera que presenta esta actividad.

En el mundo de los negocios se le da mayor importancia a los recursos financieros, con éstos se puede adquirir otros elementos competitivos (tecnología, personal capacitado, maquinaria, entre otros), y también con su uso racional se pueden lograr posiciones exitosas en el mercado.

La disparidad de recursos financieros entre los competidores, surge de las diferencias de capitalización inicial, de la rentabilidad o del crecimiento sostenido. A su vez, la rentabilidad y el crecimiento sostenido depende del capital invertido, proporción del endeudamiento, política de dividendos, costo de capital obtenido, y comportamiento de sus ventas. De una mezcla

favorable de todos esos componentes depende la competitividad financiera de las empresas, garantizando en parte, el autosostenimiento y supervivencia de éstas en los mercados (Sallenave, 1990).

Paradójicamente, la condición para que las PYMES sean exitosas en el comercio internacional, y más rentables autosostenidamente, es la competitividad, de la cual depende el provecho de las oportunidades internacionales. La capacidad de competencia es un proceso dinámico resultante de la disparidad de recursos de los competidores y dependiente del uso de la imaginación (diseño, posicionamiento), agilidad (búsqueda de nichos en el mercado), armas (productos ofrecidos), y fuerza (recursos financieros aplicados racionalmente) de los participantes (Morillo, 2000).

Por su parte, Peñaloza (1999) agrega entre otros elementos que coadyuvan a la competitividad de las PYMES, su flexibilidad para adaptarse a los cambios del entorno, la capacidad de respuesta para integrarse a los llamados sectores productivos sirviendo de suplidores a los restantes eslabones de la cadena, formación - aprender haciendo, la relación interpersonal entre empresarios y trabajadores y el hecho de ser cuna de verdaderos emprendedores, quienes con sus recursos limitados, pero con una gran voluntad y deseos de superación, toman en serio el reto de competir en el proceso económico.

Tales potencialidades resumen la importancia de la PYME en materia de generación de producto y de empleo, dos variables decisivas en términos de desarrollo. No obstante, estas empresas desde hace casi tres décadas, han venido siendo afectadas por diversos factores, entre ellos: la forma abrupta de la aplicación de una serie de medidas de ajuste dirigidas a la apertura de la economía para elevar los niveles de competitividad y la escalada

inflacionaria experimentada en el país. Tal situación, además de impactar el poder adquisitivo del venezolano, al producirse un proceso de alza continua de los bienes y servicios de la economía, les planteó el reto de crecer con inflación sin descapitalizarse en el intento.

Ahora bien, no sólo las variables macroeconómicas y en especial la inflación, tienen repercusión sobre el desarrollo de las PYMES, sino también el manejo gerencial; del cual depende la eficiencia y eficacia con la que se ejecuten los lineamientos de expansión, que determinan en buena medida el avance mismo de las regiones, se debe tomar en cuenta que la gerencia, tanto pública como privada, comparten la misma responsabilidad social para el desarrollo económico del país en general y de las grandes empresas y PYMES en particular como motores de desarrollo.

Uno de los elementos calificados como cruciales para el desarrollo y crecimiento de la PYME, son los problemas de acceso al financiamiento, que pueden presentarse tanto a inicio de las actividades como en determinado momento de su período activo. Por razones relacionadas a las características de su estructura, las mayores dificultades que confronta este sector están relacionadas al escaso acceso a la financiación, así como las limitaciones para acceder al crédito, lo cual origina un mayor costo financiero por tipos de interés más altos y períodos de amortización más cortos que los otorgados a las grandes empresas.

El área financiera y, específicamente el endeudamiento, se torna importante en materia de competitividad para la PYME venezolana, debido a que los recursos necesarios para mantener su oferta de productos junto a los competidores internacionales, en su mayoría no pueden ser obtenidos a través de fuentes internas dadas las limitaciones financieras de sus

propietarios y al mínimo nivel de rentabilidad, por ello, la importancia de recurrir al endeudamiento externo. Además, en economías inflacionarias entre las principales dificultades que afectan a los empresarios se encuentra la necesidad creciente de capital, dada la iliquidez y contracción en las ventas (Frances, 2002).

En este sentido uno de los problemas que los gerentes financieros de las PYMES enfrentan en la actualidad, es la forma de cómo obtener recursos para financiar los requerimientos de activos para desarrollar sus actividades productivas; para ello utiliza el efectivo del cual dispone adquiriendo el bien al contado ó recurre al financiamiento. El elegir la segunda opción, no es una decisión fácil y sencilla de tomar, debido a que una vez seleccionada la misma, deberá además considerarse el tipo de financiamiento a utilizar según las necesidades, capacidades y estrategias de la empresa y al contexto económico del momento.

Por tal razón, ante la actual coyuntura económica del país, los pequeños y medianos empresarios tienen la necesidad de crecer, por ello en estos momentos se les exige mayor productividad y competitividad; sin embargo dicho crecimiento ha tenido ciertas dificultades. Por una parte, porque el sistema financiero privado ha desviado su rol de intermediador, pues ahora tienen la posibilidad de adquirir papeles comerciales y bonos del Estado, que le proporcionan mayores ganancias y representan menor riesgo financiero. Por otra parte, por la incertidumbre político-económica que vive el país, donde se dificulta la colocación de productos a precios justos y rentables, básicamente por regulaciones de precios, incrementos de impuestos fiscales, aumento del costo de la mano de obra, problemas de acceso a la materia prima nacional e importada, siendo esto último consecuencia de políticas

aplicadas por el ejecutivo nacional entre la que se destaca el control de cambio.

Asimismo, en la mayoría de las instituciones financieras se observa un bajo porcentaje de créditos, concentrados en grandes empresas. Estas instituciones son muy exigentes en cuanto a documentos y garantías, por lo cual quedan fuera de ámbito la mayoría de las PYMES, quienes no alcanzan a cubrir los recaudos exigidos y cuando los cumplen, se ven afectadas por plazos no acordes a sus necesidades y a tasas de interés excesivamente altas, como reflejo del mayor riesgo percibido, por lo cual estas empresas han visto restringidos sus planes de expansión.

Se puede afirmar entonces que el endeudamiento es un área prioritaria para la supervivencia y crecimiento del sector, es por ello que el Estado venezolano, consciente de la realidad por la que atraviesa la PYME y considerándola como un sector estratégico, se ha propuesto incentivarla; asumiendo totalmente, o compartiéndolo con el sector privado, un papel activo en el proceso de industrialización. Una de las manifestaciones de ello, es la creación de organismos financieros públicos que apoyen el desarrollo del sector, a nivel nacional y estatal, entre los que se encuentra a nivel nacional el Banco de Desarrollo Económico y Social de Venezuela (BANDES), el Instituto Nacional para el Desarrollo de la Pequeña y Mediana Industria (INAPYMI), el Banco Industrial de Venezuela, entre otros. A nivel regional, el estado Aragua cuenta con oficinas de estos dos últimos organismos, el Fondo Para el Desarrollo Económico y Social del Estado Aragua y la Sociedad de Garantías Recíprocas del Estado Aragua.

Efectivamente se parte de la idea, que el sistema económico está constituido por tres subsistemas: público, privado e instituciones del Estado.

El sistema financiero, como parte del sistema económico tiene como objetivo esencial poner en contacto al que presta dinero (bancos privados, bancos públicos, instituciones gubernamentales y no gubernamentales) y los que lo toman prestado (PYMES). Cuando ocurren situaciones cambiantes en el contexto económico (Estado y empresas), se traduce en la actuación de las entidades financieras, es decir, que el sistema financiero presenta una elevada dependencia del entorno económico que lo rodea.

En este mismo orden de ideas, vale decir que aun cuando el endeudamiento es un factor fundamental para la supervivencia y crecimiento de la PYME, como lo consideran los empresarios y el Estado, en muchos casos no es la solución definitiva a sus problemas financieros; al contrario, es un arma de doble filo para los resultados económicos de la empresa.

Por ello, las actividades crediticias del Estado y el sistema financiero privado, deben ser analizadas cautelosamente, considerando la posibilidad de que el apalancamiento financiero, experimentado por las organizaciones beneficiarias de dichos créditos, se torne negativo dada la presencia de factores típicos de las economías inflacionarias, (alto costo del dinero y rendimientos operativos decrecientes); y ante la posibilidad de que el uso de endeudamiento genere un círculo vicioso donde todo comienza por la falta de liquidez y la acumulación de pérdidas que descapitalizan y obligan a las empresas a sustituir capital propio por ajeno, de corto plazo y elevado costo, lo cual incrementa aún más las pérdidas, de allí la importancia que los créditos sean diseñados según las necesidades y o carencias de las PYMES, claro está dicho financiamiento debe estar acompañado de una adecuada gestión económica integral y una planificación estratégica por parte de las PYMES para lograr y mantener un equilibrio financiero y operativo, por ello las instituciones financieras públicas y privadas deben procurar el adecuado

seguimiento y acompañamiento de las PYMES para promover en la medida de lo posible el uso racional de los recursos otorgados.

Ante el panorama descrito, se formulan las siguientes interrogantes: ¿Cuáles son las fuentes de financiamiento externo utilizadas por las pequeñas y medianas empresas manufactureras del estado Aragua? ¿Cuáles son las condiciones de financiamiento? ¿Cuáles son los principales destinos del financiamiento externo solicitado por las PYMES? ¿Cuáles serán las mejores estrategias financieras para optimizar el acceso al financiamiento externo utilizado por las pequeñas y medianas empresas manufactureras?

Estas interrogantes serán respondidas a través del desarrollo de los objetivos que se formulan a continuación.

Objetivos de la Investigación

Objetivo General

Proponer estrategias financieras para el acceso al financiamiento externo de las pequeñas y medianas empresas manufactureras ubicadas en la Zona Industrial San Vicente del Municipio Girardot del estado Aragua.

Objetivos Específicos

Diagnosticar el acceso a las fuentes de financiamiento externo utilizadas por las pequeñas y medianas empresas manufactureras ubicadas en la Zona Industrial San Vicente del Municipio Girardot del estado Aragua.

Describir las condiciones del financiamiento externo de las pequeñas y medianas empresas manufactureras ubicadas en la Zona Industrial San Vicente del Municipio Girardot del estado Aragua.

Identificar los elementos necesarios para el acceso al financiamiento externo de las pequeñas y medianas empresas manufactureras ubicadas en la Zona Industrial San Vicente del Municipio Girardot del estado Aragua.

Diseñar estrategias para el acceso al financiamiento externo utilizado por las pequeñas y medianas empresas manufactureras ubicadas en la Zona Industrial San Vicente del Municipio Girardot del estado Aragua.

Justificación

El presente estudio se justifica por ser relevante para las pequeñas y medianas empresas, dada la importancia que este sector tiene tanto en la economía venezolana como en todo el mundo. Ellas constituyen las bases para el desarrollo económico del país.

Para las empresas no resulta beneficioso desarrollar sus actividades económicas sin una planificación donde se tomen en cuenta los factores de demanda, los beneficios que espera y el financiamiento necesario para su operación, es por esto que las fuentes de financiamiento juegan un papel importante en el desempeño empresarial, con éstas se pueden suplir aquellas áreas que necesitan recursos monetarios, y de esta manera prever situaciones a corto, mediano o largo plazo que puedan perjudicar el bienestar económico de la empresa por una parte y por otra promover su crecimiento,

el anticiparse a estos hechos brindaría una oportunidad para minimizar los efectos negativos tanto de factores internos como externos de la empresa.

Aún cuando frecuentemente se analiza la situación de la PYME de los distintos sectores, dicha situación es tratada a nivel general, en este sentido el estudio particularizado a nivel del estado Aragua y específicamente en Maracay, resulta importante para la detección de potencialidades o necesidades específicas a nivel local. De allí la necesidad de realizar estudios que permitan generar propuestas de acción respecto a la situación financiera, congruentes con la realidad indagada.

En este sentido cabe afirmar que en base a los inconvenientes económicos de las empresas, agravados por la estructura financiera dependiente de factores internos y externos, cuyo adecuado control, detección y combinación podría permitir la continuidad de la empresa, los resultados de la investigación contribuirán a reorientar la toma de decisiones financieras del empresario aragüeño; a determinar si los estándares conforme a los cuales han elegido sus fuentes de financiamiento externo y han evaluado el progreso de su empresa han sido idóneos, y alertarlos sobre situaciones críticas, con miras a optimizar sus decisiones en cuanto a las fuentes de financiación.

Asimismo la investigación permitiría mostrar el apoyo financiero al que pueden optar las PYMES manufactureras de la Zona Industrial San Vicente del municipio Girardot en Maracay, Estado Aragua en estos momentos de coyuntura económica que atraviesa el país; por parte de la banca privada, banca pública, entes gubernamentales y no gubernamentales; para impulsar el progreso económico, específicamente ante los problemas ocasionados por los cambios macroeconómicos.

De igual manera el resultado de esta investigación aportará información para evaluar la contribución de los créditos de las instituciones regionales para la supervivencia y crecimiento financiero de la PYME aragüeña y la efectividad en su tramitación y otorgamiento, lo cual apoyaría la gestión de esos organismos y otros similares, en relación al otorgamiento de créditos, evidenciando de esta manera la importancia del presente trabajo para estas instituciones de crédito.

En este orden de ideas, la importancia del trabajo reside en que los distintos agentes de la economía posean un conjunto de información sobre el apoyo financiero que le puede brindar la banca privada, pública, entes gubernamentales y no gubernamentales a la pequeña y mediana empresa en la región aragüeña, con el objeto de determinar qué alternativa deben considerar y cuáles son los efectos que puedan tener sobre la situación financiera de la empresa.

El trabajo de investigación también servirá de marco de referencia para los especialistas del área que deseen desarrollar nuevos parámetros respecto al financiamiento de las PYMES venezolanas y en particular las del estado Aragua. Además, los resultados constituyen un aporte teórico que puede ser utilizado como punto de referencia para realizar nuevas investigaciones relacionadas con el tema en cuestión y fortalece la línea de investigación de Gestión Financiera y Sistema Empresarial Venezolano, de la Maestría en Administración de Empresas Mención Finanzas, de la Facultad de Ciencias Económicas y Sociales de la Universidad de Carabobo.

A nivel personal, la realización del trabajo surge de la preocupación del autor por analizar los procedimientos que aplican las PYMES en su gestión financiera, y su incidencia en el acceso a fuentes de financiamiento, en vista

de que no se han concretado propuestas que investiguen estos aspectos de manera sistematizada y esta carencia motiva la ejecución del presente proyecto. A este respecto el estudio de la gestión y financiera en las PYMES y el acceso permanente a fuentes de financiamiento, se formula como un problema de investigación pertinente y necesario para contribuir a la mejora en la gestión de estas empresas. Según la investigación teórica realizada se puede inferir que la incorporación de herramientas relacionadas con la planificación y estrategias financieras, fortalecería el desempeño de las organizaciones e incidiría positivamente en el acceso a diferentes alternativas de financiamiento, y a los recursos necesarios para apalancar el crecimiento sostenible de este sector empresarial. Indudablemente, el fortalecimiento de las PYMES requiere de mecanismos de financiamiento apropiados, pero sólo el uso correcto de los mismos puede contribuir con el éxito de estas organizaciones, favoreciendo, además, la generación de empleo productivo y formal, el aumento de los niveles de competitividad del país y la mejora en la calidad de vida de la población.

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

Antecedentes

Entre las investigaciones que guardan relación con el estudio, se puede mencionar el trabajo de grado de Jiménez (2010) titulado **“Planeación de Proyecciones Financieras Para la Empresa Privada Venezolana Como Base Fundamental Para Lograr un Desempeño Operacional Eficaz y la Maximización de Utilidades, Caso: “Softing Support C.A”**, cuyo propósito fundamental fue dar a conocer la utilidad que poseen los presupuestos como herramientas de planificación y control financiero para las pequeñas y medianas empresas en Venezuela; además emplea las razones financieras como complemento del proceso de control presupuestario. La investigación realizada adopta la forma de un proyecto factible, sustentado en un estudio de carácter descriptivo, apoyado en la revisión bibliográfica. Entre las conclusiones se encuentran que el análisis de las razones financieras le permite al planificador o accionista, tener un sólido basamento analítico, que junto con todos los presupuestos empresariales, facilita la evaluación de la situación operacional y financiera, y de esta manera poder tomar las decisiones correctas para elaborar un plan estratégico para la empresa. La relación con el presente estudio radica en que el citado autor, señala la importancia de los presupuestos y de las razones financieras, ya que a su juicio constituyen la base para realizar un análisis de la situación financiera de la empresa en el presente y las políticas a seguir en el futuro, destacando de esta manera la utilidad de estos instrumentos para la planificación y gestión financiera de la empresa.

Por otra parte se tiene el trabajo de Moreno (2010) titulado **“El Uso de los Indicadores Financieros para la Toma de Decisiones en Materia de Financiamiento de la PYME del Sector Metalmecánico del Estado Carabobo”**, cuyo objetivo fue realizar un diagnóstico y destacar la importancia del uso de indicadores financieros dentro de ese sector industrial del Estado Carabobo. La metodología empleada por el referido autor se enmarca dentro de un estudio de campo, y los instrumentos de recolección de datos fueron el cuestionario y el fichaje. Entre sus conclusiones se encuentran que ante aumentos o disminuciones significativas en los indicadores de un año a otro, se deben indagar las causas que originaron esos importantes cambios para lograr una mayor claridad en el análisis de la información. En cuanto al aporte para el presente trabajo se tiene que el análisis de los indicadores financieros no se debe realizar de manera aislada, sino que se debe tomar en cuenta toda aquella información relevante para analizar sus valores y comportamiento a través del tiempo, por un lado y por otro que los indicadores no se deben estudiar individualmente sino que deben ser analizados en conjunto a fin de lograr que la información sea lo más completa y precisa posible, facilitando con ello una amplia perspectiva analítica de la situación financiera actual y futura de las organizaciones empresariales.

También se tiene el trabajo de Casanova (2010): **“Evaluación de la Gestión Financiera y su Impacto en la Rentabilidad Económica de la Empresa Laser Sport, C.A. Ubicada en Maracay Estado Aragua, Durante el Período 2008-2009”**, Cabe destacar que la autora a través de esta investigación empleó y desarrolló indicadores financieros para efectuar la evaluación de la empresa, con el fin de incrementar su eficiencia económica. Se realizó en la modalidad de trabajo de campo de tipo evaluativo descriptivo, siendo la entrevista el instrumento de recolección de datos, y los

cuadros, gráficos y procedimientos estadísticos, las técnicas de análisis de los mismos. Para el presente estudio el aporte se encuentra en que la investigadora empleó principalmente los presupuestos y las razones financieras como indicadores de gestión destacando su utilidad e importancia como instrumentos de análisis y planificación financiera, además define a la gestión financiera como aquella actividad que además de encaminarse en la obtención de fondos y fuentes utilizadas y en las condiciones posibles, procura su correcta y más efectiva utilización.

De igual manera se tiene el trabajo de grado de Bracalé (2011) titulado: **“La Simulación de la Planificación Financiera a Corto Plazo, Una Alternativa en Empresas Concesionarias de Vehículos Ubicadas en Barquisimeto, Estado Lara”**, quien formuló como objetivo general determinar las características de la administración y planificación financiera de estas empresas y establecer los criterios estratégicos y metodológicos disponibles en el mercado, para su posible aplicación en las mismas. Esta investigación se elaboró bajo el modelo cualicuantativo, y estuvo enmarcada dentro de una investigación documental y de campo, del tipo no experimental. El aporte al presente estudio es que determinó como conclusión que estas empresas presentan un estilo de administración caracterizado por la ausencia de los elementos esenciales de la planificación financiera a corto plazo, en vista de que lo único utilizado de manera general por las mismas son los planes de ventas, lo cual no contribuye con el proceso de toma de decisiones de los gerentes ya que cuando se tiene déficit de efectivo, dichos planes no aportan los elementos para solicitar el financiamiento a entidades financieras y facilitar además de la planificación financiera integral de la empresa, también su supervivencia a través del financiamiento oportuno.

Stifano (2012) realizó un estudio denominado: **“Análisis del Arrendamiento Financiero como Alternativa de Financiamiento para la Mediana Empresa de Barquisimeto para el año 2011”**, el cual tuvo como objetivo principal, el análisis del arrendamiento financiero como alternativa de financiamiento y sus posibles efectos en la situación financiera de la mediana empresa de Barquisimeto, el cual se basó en un trabajo monográfico descriptivo. Dentro de este marco de estudio se concluyó que, en toda época las empresas deben preocuparse por su capacidad de compra, sus activos productivos deben ser revisados y reemplazados cuando se deprecien o cuando se consideren obsoletos, especialmente en una economía inflacionaria como la que ha caracterizado a Venezuela en los últimos años, donde los costos de producción varían constantemente. Por ello el director financiero, debe estar en la capacidad de predecir cambios futuros con ese fin, de manera de actuar con antelación y reaccionar ante los hechos. Tomando en cuenta que en los últimos años el conocimiento ha resultado ser un recurso indispensable para el incremento de la capacidad competitiva. Visto de este modo, este antecedente es significativo para el presente estudio, en virtud de que, afirma que el proceso de la toma de decisiones se basa principalmente en la información, de allí que el director financiero, debe ser la persona adecuada para coadyuvar con la gestión de la empresa, en cuanto a inversiones, financiamiento, entre otros.

Por su parte Levin (2013), realizó una investigación descriptiva sobre el **“Análisis de Alternativas para el Financiamiento de las Grandes Empresas ubicadas en Barquisimeto”**. En esta investigación de tipo de descriptivo la autora presenta un estudio de ciertos instrumentos financieros que ofrece el sistema bancario y el mercado de capitales. Así mismo, señala ciertas diferencias entre el mercado de capitales y el sistema bancario referidas al hecho de que las empresas que recurren al mercado de

capitales, buscan directamente las fuentes de recursos financieros (ahorros) de inversionistas finales; y por el contrario, cuando acude al sistema bancario, existe una intermediación financiera lo cual causa costo financiero debido al spread financiero (margen de intermediación financiera, es decir, la diferencia entre las tasas bancarias activa y pasiva). Por otra parte, la autora plantea el caso de la necesidad de fondos a mediano y largo plazo donde señala que cuando se analizan las diferentes alternativas para la obtención de fondos a mediano y largo plazo, lo más importante es el control de la empresa. Cuando recurre al financiamiento por medio del sistema bancario la empresa se asegura que no tendrá intervención en la administración de sus negocios, a diferencia cuando se emite acciones se corre el riesgo de perder el control. La importancia que tiene este antecedente viene dado por la descripción amplia y detallada de los distintos medios de financiamiento con sus ventajas y desventajas indispensables para las empresas en general y las PYMES en particular.

En este orden de ideas se enmarca el trabajo de Ramos (2013) titulado **“La Asociación como Estrategia Financiera de las Empresas del Sector Metalmeccánica de las Zonas Industriales de Barquisimeto”**, en esta investigación se plantea la posibilidad de utilizar la asociación como estrategia financiera. Dicho estudio determinó que existe una identificación de las necesidades resultando el área financiera la más importante de todas, seguida de las necesidades tecnológicas entre otras, para lo cual los empresarios expresaron disposición en asociarse para apoyarse mutuamente en la solución de necesidades comunes. Se realizó bajo la modalidad de investigación descriptiva y de campo. Además, el autor entre sus recomendaciones señala que se debe suministrar información a la pequeña y mediana empresa sobre las instituciones que suministran financiamiento para una mejor y más rápida atención a las necesidades crediticias.

Igualmente, Carrasquero (2010) abordó un estudio documental denominado: **“Análisis de la Problemática del Financiamiento de la Pequeña y Mediana Empresa en Venezuela: Relación Sector Público y Privado - PYMES”**. La autora, pone de manifiesto que ante este tipo de problema de las PYMES y dada la importancia de ellas, es necesario destacar la relevancia de apoyar el financiamiento, basado en el análisis integral de los aspectos que hacen una empresa exitosa: capacidad gerencial, tecnología, entre otros. En la investigación citada se puede observar la preocupación por el fortalecimiento del sector financiero. Se debe incentivar la creación de instituciones sólidas que operen en forma eficiente, rentable y con una amplia cobertura de clientes. Las mismas deben ser capaces de movilizar depósitos y asignar el crédito, de manera que le permita a su clientela aprovechar oportunidades productivas fundamentales para el crecimiento económico de los países. La autora concluye que las necesidades de financiamiento no son sólo de corto plazo, las PYMES demandan una mayor variedad de servicios financieros, los cuales son el crédito a mediano y largo plazo para realizar inversiones en tecnologías. La importancia de este antecedente radica en que se puede obtener distintas alternativas de financiamiento para las pequeñas y medianas empresas y que para ello, lo fundamental es la existencia de instituciones financieras públicas o privadas encargadas de llevar adelante la política pública de apoyo financiero al sector.

Por otro lado, Vera (2010) elaboró un trabajo bajo el nombre: **“Gestión Financiera de la Pequeña y Mediana Industria en la Ciudad de Maracaibo”**. Los objetivos establecidos en este estudio se relacionan con la evaluación de los procedimientos utilizados para llevar a cabo la gestión financiera, el tipo de investigación utilizada es descriptiva y exploratoria, y el diseño de la investigación fue un diseño de campo. Los resultados obtenidos

en la investigación, concluyen que los procedimientos utilizados en la gestión financiera presentan bajos niveles de formalización y se recomienda iniciar un plan de reestructuración que permita adaptarlos a las exigencias del mercado actual y facilite a las empresas el mejoramiento de su desempeño integral con la colaboración de instituciones públicas y privadas que apoyen la labor de la PYME, ya que la solución a la problemática analizada no está al alcance de los pequeños y medianos empresarios si éstos no cuentan con el apoyo financiero y logístico de instituciones que ya poseen cierto nivel de organización, como las que ya se han mencionado. La superación de estas deficiencias le permitiría a los estratos industriales analizados fortalecer sus estructuras productivas y gerenciales, y facilitarían su inserción competitiva en los mercados locales, nacionales e internacionales. La investigación antes mencionada, se relaciona con el presente estudio, porque se tiene como objetivo analizar el financiamiento de las PYMES en un sector de Maracay, lo cual forma parte de la gestión financiera y de los mecanismos de administración financiera a corto y largo plazo de las empresas en general y de la PYMES en particular.

Finalmente Uzcátegui (2013) llevó a cabo una investigación denominada **“Planificación de la Gestión Financiera de las Farmacias Independientes de Barquisimeto, estado Lara”**, enmarcada en la modalidad de carácter de campo y descriptiva, la cual tuvo como propósito identificar la situación financiera de las empresas del sector de farmacias independientes de Barquisimeto. Para ello, se aplicó un instrumento tipo cuestionario a los administradores de las farmacias y también se empleó la técnica de la observación directa para analizar el entorno. Entre las conclusiones se tiene que los administradores de las farmacias encuestadas carecen de conocimientos acerca de términos financieros, por ende, no cuentan con herramientas administrativas que permitan mejorar la gestión del negocio.

Principalmente se recomienda, conocer y aplicar la planificación a corto plazo a través del empleo del pronóstico de las ventas. Este estudio, tiene conexión con la presente investigación, puesto que la misma se orienta al análisis del financiamiento y su consecuente administración en la empresa.

Bases Teóricas

Al hacerse referencia sobre la PYME, gestión, planificación y estrategias financieras, estructura financiera y endeudamiento industrial, es pertinente revisar aspectos teóricos, obtenidos de fuentes secundarias, relacionadas con los mismos; por ello, a continuación se presentan las bases teóricas que fundamentan el planteamiento del problema de investigación a desarrollar.

Gestión Financiera

Wilson (2006), expresa que las PYMES en cualquier momento de su vida le es importante saber cuanto dinero tienen en el banco, cuanto deben los clientes y qué se les debe a los proveedores. En este sentido, deben elaborar planes y proyectos para obtener la estabilidad financiera que requiere la empresa para cancelar deudas actuales con los ingresos procedentes de los clientes y deudas futuras con ingresos futuros también provenientes de los clientes, deben mantener fondos líquidos disponibles para gastos imprevistos. Asimismo, el autor manifiesta que la mejor manera de generar flujos de caja positivos es crear ganancias en todas sus transacciones y aplicando controles financieros y en fin procurar una adecuada gestión financiera en la empresa.

La gestión financiera está íntimamente relacionada con la toma de decisiones relativas al tamaño y composición de los activos, al nivel y estructura de la financiación y a la política de dividendos enfocándose en dos factores primordiales como la maximización del beneficio y la maximización de la riqueza, para lograr estos objetivos una de las herramientas más utilizadas para que la gestión financiera sea realmente eficaz es el control de gestión, que garantiza en un alto grado la consecución de las metas fijadas por los creadores, responsables y ejecutores del plan financiero (Amat, 2003).

De igual manera, Jeanne (2009) plantea que la gestión financiera permite medir y mejorar la rentabilidad de las actividades y de los proyectos, prever las necesidades, encontrar los medios necesarios para la vida y el desarrollo de la empresa y controlar su funcionamiento. Por lo que todas las elecciones, todas las decisiones tienen una implicación financiera.

Por su parte Conso (2008) sostiene que “la gestión financiera siempre ha ocupado un lugar privilegiado en la administración de la empresa dado que concierne a la política general de la misma, es decir, a su nacimiento, su crecimiento, su autonomía y su supervivencia” (p. 20). Así mismo el referido autor plantea que los recursos aparte de ser escasos, son onerosos, y por tal motivo, el disponer de capitales comporta la remuneración de quienes los han aportado o anticipado. Por consiguiente, resulta obvio que los capitales obtenidos deben ser aplicados a un proceso de producción y de intercambio que dé lugar a una plusvalía, exigencia ésta que es la de la rentabilidad de las aplicaciones de fondos.

En una economía de mercado, basada en el intercambio, es en criterios monetarios que se manifiestan las relaciones entre los agentes económicos

pues el fenómeno monetario además de ser el más visible, con frecuencia oculta los de carácter real. En consecuencia, cabe afirmar que el problema financiero queda ligado a la vida de la empresa en todos sus momentos y bajo todos sus aspectos. Es ésta por tanto, la razón de que a menudo los criterios financieros aparezcan gobernando la vida de la empresa. No obstante, ello no significa en modo alguno que la empresa sólo persiga objetivos financieros, sino que la valoración de las acciones económicas y el análisis económico-financiero en un mundo donde los recursos son escasos obedece a criterios monetarios y por ende de eficiencia.

En este orden de ideas Bloch (2001) señala que el análisis económico-financiero de una empresa, estudia los factores de producción cuantificados mediante el plan de cuentas, las tasas de interés simple y compuesta, los factores de equivalencia matemática, sistemas de costeo, empleo de razones o ratios financieros de liquidez, rentabilidad, solvencia y de gestión con el objeto de determinar la capacidad económica y financiera de la planta operativa aprovechada.

Igualmente Gitman (2007) indica que el análisis-económico financiero de las empresas es de suma importancia porque trata de determinar los indicadores óptimos (minimizar costos y maximizar beneficios) de la gestión administrativa, producción y comercialización considerando que:

- a. La Gerencia Financiera tiene asignadas responsabilidades asociadas con el planeamiento, la ejecución y control de los factores productivos.
- b. Todas las decisiones tomadas en las diferentes áreas organizacionales (mercadeo, producción, finanzas, relaciones industriales, etc.) tienen efectos financieros.

- c. Los flujos de fondos representan el instrumento relacionado para evaluar inversiones, medir la capacidad de endeudamiento, valorar empresas, establecer la política de dividendos, planificación de colocación externa de excedentes monetarios y seleccionar fuentes de crédito o financiamiento apropiado a costo mínimo.
- d. La gestión financiera consiste en las siguientes actividades: costeo, presupuesto, distribución de recursos, gerencia de proyectos, valuación de empresas, y conformación del portafolio de inversiones en el mercado bursátil.
- e. Establecer la capacidad financiera de cualquier organización mediante generación de utilidades, endeudamiento a largo plazo y capitalización.
- f. Cuantificar todos los recursos disponibles a valores monetarios nominales y reales.

A este respecto, se puede hacer referencia a lo señalado por Robbins y De Censo (2002), quienes plantean que la gestión financiera trata lo concerniente a implementar políticas y acciones tendientes a lograr la eficiente administración de los recursos económicos asignados o generados por parte de la organización, y la perfección de la forma en que la empresa produce y vende conforme las necesidades del mercado, garantizando el equilibrio y la estabilidad económica de la organización.

En razón de lo antes indicado, el sistema de gestión financiera también tiene como objetivo influir en el comportamiento de los costos e ingresos, a fin de que se dispongan de los recursos suficientes para llevar a cabo la ejecución de los procesos productivos. De igual forma procura la búsqueda de financiamiento para la ejecución de nuevos proyectos de inversión, solventar el pago de los compromisos adquiridos y velar por el uso racional de los recursos asignados en el presupuesto a cada departamento de la

organización. Igualmente la Universidad Libre de Colombia (2005) define a la gestión financiera como:

...una fase de la administración general que tiene por objeto maximizar el patrimonio de una empresa a largo plazo, mediante la adquisición de recursos financieros con aportaciones de capital u obtener créditos, y con su correcto manejo y aplicación, así como la coordinación eficiente del capital de trabajo, inversiones y el logro de buenos resultados, mediante la interpretación de las estadísticas financieras para ayudar a tomar decisiones acertadas (documento en línea).

Vale decir que este concepto se le atribuye un amplio margen de acción a la gestión financiera la cual además de abarcar la consecución de los recursos financieros necesarios para el normal desenvolvimiento de la empresa, forma parte de la administración y del proceso administrativo en general de la empresa, y adicionalmente hace uso de las estadísticas financieras para conformar una base adecuada para facilitar la toma de decisiones óptimas. Uno de los objetivos fundamentales de la administración financiera es el de destinar o aplicar los fondos y recursos financieros a los sectores productivos internos y externos de la empresa; y se encuentra implícita la coordinación eficiente del dinero, cuentas y documentos por cobrar, inventarios, entre otros (activos circulantes) así como los acreedores comerciales y acreedores bancarios (pasivos circulantes).

En relación a este tema también es pertinente citar a Vera (2010) quien considera a la gestión financiera como un conjunto de procesos integrados que se relacionan con el manejo de operaciones de tesorería, sistematización de los registros contables y financieros, planificación financiera y el control y evaluación financieros, incluyendo las características

que presenta el personal responsable de todos estos procesos. Al hacer referencia a la gestión financiera de una organización se incluye dentro de ella al conjunto de procedimientos que, en forma sistemática y organizada, se utilizan en una empresa para administrar los recursos monetario-financieros que ésta requiere para cumplir adecuadamente con todas sus operaciones productivas. Desde este punto de vista, la gestión financiera representa una función de apoyo a las actividades primarias de la empresa, cuya finalidad es garantizar la disponibilidad oportuna de los recursos requeridos para el óptimo funcionamiento de éstas, tanto en el corto como en el mediano y largo plazo, equilibrando necesidades de liquidez de la organización con sus objetivos de riesgo y rentabilidad.

Estrategias Financieras

Antes de definir el concepto de estrategia financiera, es importante considerar el concepto de estrategia, el cual es objeto de muchas definiciones lo que indica que no existe una definición universalmente aceptada. Una estrategia se caracteriza, no sólo por la representación detallada de una secuencia de acciones, sino también por una particular cualidad de dichas acciones. Las estrategias son el arte y la ciencia de formular, implementar y evaluar las decisiones que le permiten a la empresa lograr sus objetivos, Para la formulación, implantación, y evaluación de las estrategias es necesario que la empresa realice un análisis FODA para determinar sus fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas para así establecer sus objetivos.

García (2006) define la estrategia como el arte de dirigir operaciones militares, habilidad para dirigir, aquí se confirma la referencia sobre el

surgimiento en el campo militar, lo cual se refiere a la manera de derrotar a uno o a varios enemigos en el campo de batalla, sinónimo de rivalidad, competencia; no obstante, es necesario precisar la utilidad de la dirección estratégica no sólo en su acepción de rivalidad para derrotar oponentes sino también en función de brindar a las organizaciones una guía para lograr un máximo de efectividad en la administración de todos los recursos en el cumplimiento de la misión.

Por su parte, Lezama (2006) considera que las estrategias son el conjunto de líneas maestras para la toma de decisiones que tienen influencia en la eficacia a largo plazo de una organización.

En atención a lo expuesto, puede señalarse que la estrategia es el medio o la vía para alcanzar los objetivos de la organización. Funciona como un arte que permite entremezclar el análisis interno y la sabiduría utilizada por la gerencia para crear valores de los recursos y habilidades que ellos controlan. Para diseñar una estrategia exitosa hay que planificar coordinadamente las acciones a seguir.

Las estrategias son líneas de acción que han de ser seguidas, pero que ofrecen un amplio grado de libertad en la elección de las acciones que han de materializarse en el plan. De ahí que al no ser acciones concretas imperativas como la incluida en el plan, se hace necesario que las estrategias sean entendidas, aceptadas y tomadas como propias por aquellos relacionados que han de desarrollarlas.

En cuanto a las estrategias financieras, Díez (2001) las define como la elección de los caminos a seguir para el logro de los objetivos financieros. Dichas estrategias financieras son subestrategias que deben estar en

consonancia con la estrategia general y con las estrategias de las otras áreas funcionales.

Las estrategias financieras se centran en los aspectos financieros de las decisiones estratégicas, ha de estar ligada al interés de los accionistas, por un lado, y a los mercados financieros por otro, y en la medida de su poder sobre la empresa también debe tener en cuenta a los participantes internos y externos.

La implantación de las estrategias financieras, como las de cualquier otro tipo, es una actividad interna que exige organizar, presupuestar, motivar, construir una cultura, supervisar, dirigir y hacer que "la estrategia funcione" en el sentido buscado.

Para Weston y Copeland (2003), las estrategias financieras son los planes funcionales que apoyan las estrategias globales de la firma, previendo suficientes recursos monetarios y creando una apropiada estructura financiera. Los objetivos que persiguen una estrategia financiera son los de maximizar el precio de las acciones o el aporte inicial y la maximización de la productividad del capital o maximización del valor de la empresa. Los objetivos específicos de las estrategias financieras se concretan en cuantificar y promover los fondos necesarios para desarrollar las demás estrategias de la empresa, generar ventajas competitivas mediante la obtención de menos costos financieros, minimizar el riesgo de insolvencia, mantener la posibilidad de obtener recursos en forma inmediata cuando sea necesario.

De igual manera, Van Horne (2002) expone que las estrategias financieras significan analizar los flujos financieros de una compañía por

medio de una planeación financiera y hacer proyecciones de las diversas decisiones de inversión, financiamiento y dividendo; y sopesar los efectos de las alternativas que se presentan.

A su vez Frances (2002), plantea que las estrategias financieras consisten en las acciones y enfoques de negocios que emplea la administración para lograr el desempeño organizacional promedio.

Según Diez (2001) los aspectos más importantes de las estrategias financieras son:

- La estrategia financiera, como toda sub estrategia, debe estar en consonancia con la estrategia general.
- La estrategia financiera se centra en los aspectos financieros de las decisiones estratégicas, y por tanto, ligados al interés de los accionistas de los accionistas y a los mercados financieros.
- La estrategia financiera, al igual que las demás estrategias deben tener en cuenta a los participantes internos y externos.
- La efectividad de la estrategia financiera se mide por su contribución al objetivo de la empresa. De manera que, si el objetivo general es el de creación de valor, será necesario analizar el papel que la función financiera desempeña en la cadena de valor.

En resumen, se puede decir, que las necesidades de implantar las estrategias financieras en las organizaciones satisfacen el interés de lograr el máximo aprovechamiento de los recursos físicos, monetarios y humanos que concurren en los procesos económicos basados en el intercambio de bienes y servicios. La idea es determinar donde ha estado la empresa, donde se halla ahora y hacia donde va. Estos pasos que llevan a un plan o estrategias

financiera a abarcar decisiones gerenciales tales como: de inversión, operación, financiamiento, administración de activos y dividendos, porque los resultados de la empresa es el producto de dichas decisiones.

Las estrategias financieras, en definitiva, constituyen medios para alcanzar los objetivos financieros, que a su vez derivan de los generales de la empresa. La restricción, siguiendo con lo dicho anteriormente, es que el objetivo financiero ha de ser compatible y coherente, con el objetivo global de la empresa, y por tanto las estrategias financieras también deberán ser compatibles con las estrategias globales (Diez, 2001).

El punto de partida es, por tanto la creación de valor o maximización del beneficio como objetivos generales más corrientes. El segundo nivel es el objetivo financiero, que como ya se vio anteriormente, se concreta habitualmente en los sub objetivos aspectos de liquidez y rentabilidad. Para alcanzar estos sub objetivos, la actividad financiera se desarrolla siguiendo una gran variedad de estrategias que han de ser compatibles con las estrategias globales y que se pueden inventariar relacionando con lo diferentes campos de decisión financiera.

Ortiz (2001) expone que para que la implantación de las estrategias financieras tenga éxito y sea eficaz será necesario:

- Construir una organización capaz.
- Asignar recursos a las actividades estratégicamente críticas.
- Establecer políticas que soporten las estrategias.
- Motivar a las personas para que persigan objetivos.
- Establecer recompensas cuando se alcance los objetivos.
- Crear una cultura empresarial que sustente la estrategia.

- Instalar sistemas de información, comunicación y operativos.

Tipos de Estrategias Financieras

De Inversión

Para Corsi (2004), las estrategias de inversión deben estudiarse desde dos puntos: corto plazo y largo plazo. A corto plazo, hacen referencia al capital de trabajo, necesario para cumplir con los compromisos con los proveedores, trabajadores, la posibilidad de poder vender a crédito, y la disponibilidad de inventario, de tal manera que la organización realice sus operaciones normales.

A largo plazo, se necesita saber la cantidad de recursos para asignar a investigadores de mercado y desarrollo de nuevos productos, y la cantidad de activos fijos requeridos para actualizar la tecnología y las inversiones que garanticen la flexibilidad a los cambios del entorno, lo cual se evidencia fácilmente dadas las condiciones de crecimiento imperante en la planificación de las organizaciones, la cual tendrá su base en el interactuar de las empresas con su entorno.

Por su parte, Van Horne (2002), considera que esta es la más importante de las decisiones, la cual busca determinar el activo necesario para las operaciones de las organizaciones.

Las decisiones de inversión tratan de establecer una pauta de selección de inversiones, están formadas por todos aquellos recursos que promueven el uso de capital para obtener más dinero y para la obtención de beneficios

económicos por parte de una empresa o ente particular. Para ello se deben tener en cuenta una serie de análisis o estudios que van a permitir aumentar las posibilidades de conseguir los objetivos que se proyecten a futuro.

Los riesgos y los retornos potenciales varían mucho en función de los productos de inversión. Las acciones ofrecen crecimiento, pero pueden ser muy volátiles. Los bonos suministran una renta fija, pero están sujetos a la variación del valor de emisión, dependiendo del buen funcionamiento de la empresa o de la entidad emisora del bono.

Jaramillo (2003), considera que la inversión estratégica involucra la colocación del dinero de diferentes maneras, diversificando entre diferentes planes. Una vez que se haya evaluado los objetivos, determinado cuánto dinero se va a invertir, aceptado el nivel de riesgo que la empresa o particular está dispuesto a aceptar y estudiando todas las diferentes alternativas, entonces se podrá construir un portafolio con diversas inversiones.

Se puede decir entonces que la continuidad de cualquier negocio es posible si el equipo directivo acierta en sus decisiones de inversión en nuevos activos llevando a cabo una correcta asignación de recursos que permita que esos nuevos activos generen rentabilidad que aseguren un crecimiento sostenible. Una inversión como es sabido no es más que una apuesta por el futuro de la empresa, el cual depende tanto de la viabilidad como de la rentabilidad que se consiga al implantar estas decisiones de inversión.

Las decisiones de inversión se refieren fundamentalmente a los nuevos activos a largo plazo que la empresa necesita para llevar a cabo su labor, tanto de tipo material como inmaterial, o de naturaleza física o financiera. En

la medida en que estas nuevas inversiones en activos materiales, supongan nuevas necesidades de activos circulantes netos, éstos deben incluirse.

De igual forma plantea Bolaños (2009), que las estrategias de inversión están formadas por todos aquellos recursos que promueven el uso de capital para obtener más dinero y para la obtención de beneficios económicos por parte de una empresa o ente particular. Para ello se deben tener en cuenta una serie de análisis o estudios que van a permitir aumentar las posibilidades de conseguir los objetivos que se proyecten a futuro.

De Financiamiento

Brigham (2000), afirma que las estrategias dinámicas de financiamiento consisten en que la empresa financie al menos sus necesidades permanentes con fondos a corto plazo y el saldo restante sean financiado con fondo a largo plazo; las decisiones de financiamiento permiten a las organizaciones optimizar y suministrar los recursos necesarios que se requieran cubrir a corto y largo plazo. Prosigue el autor señalando las principales características de las decisiones de financiamiento utilizando fuentes de apalancamiento a corto plazo como los adeudos que vence a cabo de un año o menos, y que son empleados para satisfacer las necesidades estacionales y de activos circulantes.

Al analizar la creación de valor de una decisión empresarial es conveniente separar la decisión de inversión de las decisiones de financiamiento aunque éstas en algunos casos suelen ser dependientes de acuerdo a la estrategia de inversión a aplicar.

De igual forma Gitman (2007), plantea como vía de decisiones financieras la aplicación de financiamiento a largo plazo cuyo vencimiento inicial sea de un año o más. El pasivo a largo plazo puede obtenerse mediante préstamos a plazos, el cual se negocia con una institución financiera, o a través de la venta de bonos que pueden definirse como deuda negociable vendida a prestamistas tanto institucionales como individuales.

En este mismo sentido Vera (2010), indica que las fuentes de financiamiento a largo plazo se refiere a (deuda o patrimonio) que aportan los recursos a la empresa para que éstos sean devueltos o pagados en un período de tiempo medio o largo; generalmente períodos mayores al ciclo de operaciones de negocios de la empresa, que suele ser 1 año. Cada una de las fuentes de financiamiento utilizadas tiene un costo asociado a sus recursos.

Fuentes de Financiamiento

Para efectos de la presente investigación, la importancia de la definición de las fuentes de financiamiento es en primera instancia una condición de ubicación en el tema que se investiga. Al respecto, Brigham (2000), expresa que éstas son consideradas como el mecanismo y/o alternativas para conseguir recursos monetarios para la operatividad de las organizaciones, así mismo permiten lograr el desarrollo en inversión de una empresa para un tiempo determinado, de igual manera señala también el autor que los financiamientos a corto plazo son por lo general, más riesgosos que los financiamientos a largo plazo, e incluso de ordinario menos costosos, pudiendo obtenerse con mayor rapidez y bajo términos más flexibles.

En este sentido, los recursos de la empresa son la base fundamental para su funcionamiento, de allí que la obtención de efectivo en el corto plazo puede de alguna manera garantizar la vigencia de la empresa en el mercado, es por ello que surgen interrogantes tales como: ¿en dónde se puede conseguir efectivo rápidamente?, ¿a cuánto asciende el costo del crédito?, ¿cuáles son las entidades de crédito financiero?, ¿qué se debe hacer para obtener un mayor beneficio?, entre otras.

Por su parte Besly (2000), propone que las afirmaciones acerca de la flexibilidad, costo y grado de riesgo de las deudas a corto plazo, largo plazo e inversión dependen del tipo de financiamiento que se obtenga, ya que éste es una de las bases fundamentales para poder llevar a cabo políticas de financiamiento que permitan hacer de la empresa una organización operativa, eficiente y rentable.

Siguiendo a los autores antes citados, las fuentes de financiamiento están enmarcadas dentro de la línea de crédito que la empresa decida llevar a cabo, puesto que las operaciones financieras que resulten de las fuentes de financiamiento, deben tener en cuenta las formas de colocación del dinero para poder determinar el intermediario que más se adapte a lo que empresa requiera.

Desde esta perspectiva, las fuentes de financiamiento a través de intermediarios surgen bajo diversas modalidades para prestar sus servicios a diferentes tipos de empresas, estableciendo de antemano condiciones a las mismas, como es el caso, de las pequeñas y medianas industrias, las cuales pueden obtener un financiamiento acorde a la producción que realizan y a las características que presentan, incluso estas fuentes de financiamiento

pueden ser públicas o privadas, a través de organismos del Estado o de entidades financieras privadas.

Tal como se puede apreciar, el financiamiento es un aspecto de gran importancia en el mundo de la administración de actividades comerciales, en el cual las empresas buscan la manera de poseer liquidez para la operatividad, la consolidación del mercado y la capacidad de ser cada día más rentable.

Crédito Bancario

Según Acedo (2001), es la capacidad de adquirir dinero o especies a cambio de una promesa de pagar o una obligación de entregar en el futuro algo equivalente en una fecha determinada y bajo ciertas condiciones previamente establecidas.

En sentido general se podría decir que el crédito es el permiso para usar el capital de otro; es la confianza que una persona tiene por el compromiso de pago que le hace otra.

Por su parte Corsi (2004), explica que éste es un tipo de financiamiento que las empresas obtienen por medio de los bancos con los cuales establecen relaciones funcionales, es una de las maneras más utilizadas por parte de las empresas hoy en día de obtener un financiamiento necesario, en su totalidad son bancos comerciales que manejan las cuentas de cheques de la empresa y tienen la mayor capacidad de préstamo de acuerdo con las leyes y disposiciones bancarias vigentes en la actualidad y proporcionan la mayoría de los servicios que la misma requiera.

Por eso, como la empresa acude con frecuencia al banco comercial en busca de recursos a corto plazo, la elección de uno en particular merece un examen cuidadoso. La organización debe estar segura de que el banco podrá auxiliarla en satisfacer las necesidades de efectivo a corto plazo que ésta tenga y en el momento en que se presente, hecho que viene a satisfacer en muchos casos las necesidades de las PYMES cuando se encuentran en proceso de crecimiento y ampliación de su producción, pero que al mismo tiempo no llegan a ser grandes industrias que pueden financiar sus propias inversiones de maquinarias, por ejemplo, sino bajo el auxilio de un ente financiero.

Existen a su vez distintos tipos de créditos bancarios, los cuales se clasifican según lo indicado en el cuadro siguiente:

Cuadro N° 1: Clasificación de los Créditos Bancarios

<i>SEGÚN SU USO</i>	<i>SEGÚN EL PLAZO</i>
Capital de Trabajo	Corto Plazo
Inversión	Mediano Plazo
Financiamiento	Largo Plazo
Consumo	

Fuente: Acedo (2001).

Al respecto los créditos a corto plazo, básicamente son para financiar capital de trabajo (inventario, para aprovechar ventajas de precio en la compra de materia prima, pago de nómina, entre otros). Estos préstamos son reembolsados a las instituciones financieras cuando se efectúan las ventas de bienes y servicios.

Entre las modalidades que se pueden efectuar en este tipo de créditos, se mencionan las siguientes:

Sobregiro: son concesiones de crédito en una cuenta corriente. Los clientes del banco sobregiran las cuentas emitiendo cheques que el instituto cancela, obteniendo de esta manera una extensión de su crédito.

Descuentos de Giros: proviene esencialmente de operaciones comerciales, y se puede definir como la operación de crédito, por la cual el banco financia las ventas a crédito y le anticipa el flujo de fondos derivado de las cuentas por cobrar del empresario.

Pagaré: es el préstamo directo, mediante un contrato formalizado, es decir, una promesa unilateral de pago escrita en cuya virtud una persona se obliga a pagar a otra, a su orden una suma de dinero en fecha determinada y a una tasa de interés previamente pactada.

Fianza Bancaria: es la operación por la cual el banco se constituye como fiador frente a terceros del cumplimiento por parte de sus clientes de obligaciones asumidas por éstos.

Línea de Crédito: significa dinero siempre disponible en el banco, durante un período convenido de antemano, es importante ya que el banco está de acuerdo en prestar a la empresa hasta una cantidad máxima, y dentro de cierto período, en el momento que lo solicite. Aunque por lo general, no constituye una obligación legal entre las dos partes, la línea de crédito es casi siempre respetada por el banco y evita la negociación de un nuevo préstamo cada vez que la empresa necesita disponer de recursos.

Factoring: comprende la gestión y cobro de los créditos cedidos por el cliente y aceptados por el factor, el cual asume según el contrato el riesgo de insolvencia de los deudores. En un contrato de factoring intervienen dos partes: el cedente (cliente) y el cesionario (factor), pero en la relación que genera dicho contrato participa una tercera parte, que son los deudores.

En cuanto a los créditos de mediano y largo plazo, Acedo (2001), plantea que están dirigidos a construir, adquirir o ampliar plantas, comprar otras empresas, compra de equipos o para asegurar nuevo capital de trabajo. Igualmente, se puede señalar que en una solicitud a largo plazo, puede estar motivada a la imposibilidad de pagar un préstamo a corto plazo, a la necesidad de obtener capital de trabajo en períodos de depreciación.

Entre las modalidades de financiamiento a mediano y largo plazo se tiene:

Leasing o Arrendamiento Financiero: es una operación de financiación en virtud de la cual una entidad cede a su cliente la utilización de un bien determinado a cambio de un pago periódico contentivo de capital e intereses a lo largo de un plazo de tiempo, donde el cliente tiene opción de compra al arrendador del bien. Se trata de una forma de financiación a mediano y largo plazo, con una duración habitual que oscila entre dos y cinco años para los bienes muebles y de cinco a diez años para los inmuebles.

Hipoteca: es un traslado condicionado de propiedad que es otorgado por el prestatario (deudor) al prestamista (acreedor) a fin de garantizarle el pago del préstamo. Es importante señalar que una hipoteca no es una obligación a pagar, el deudor es el que otorga la hipoteca y el acreedor es el que la recibe, en caso de que el prestamista no cancele dicha hipoteca, la misma le será arrebatada y pasará a manos del prestatario.

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

Acciones: 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.

En este orden de ideas también se debe hacer mención a una de las modalidades de créditos más comúnmente usadas por las PYMES como lo es el crédito comercial, definido por Goldschmidt (2002, p. 98) como “el uso que se le hace a las cuentas por pagar de la empresa, del pasivo a corto plazo acumulado, como los impuestos a pagar, las cuentas por cobrar y del financiamiento de inventario como 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 recursos de la manera menos costosa posible. Asimismo, se puede decir que es un medio más equilibrado y menos costoso de obtener recursos. Este crédito comercial es de gran importancia para las PYMES por sus características, es decir, pequeñas o medianas empresas, es menos costoso y complicado obtener recursos financieros para sus producciones.

Entre las clases de créditos comerciales se encuentran:

Créditos de Proveedores: otra fuente de financiamiento a corto plazo, son los créditos de proveedores. Según Smith (1991) las empresas para iniciar sus

actividades necesitan el financiamiento de sus proveedores. Específicamente, las empresas manufactureras no son capaces de obtener sus propios fondos para cancelar de contado sus compras de materias primas, empaque y otros elementos empleados para la producción. La gran cantidad de empresas hacen uso del crédito de proveedores, pero bajo modalidades distintas. Entre las más frecuentes se encuentra: La financiación en cuenta abierta es la modalidad más sencilla, mediante ella la empresa efectúa adquisiciones que paga en fecha posterior. El desembolso del dinero va depender de cómo y cuando el proveedor presente la factura y como responda la empresa a esa petición de pago.

La posibilidad de obtener descuentos por pronto pago o por volumen altera sustancialmente los resultados. El otorgamiento de esa bonificación reduce de manera efectiva los precios de los bienes adquiridos. El precio verdadero de un producto o servicio es su precio de contado. Por tanto, el descuento se transforma en un beneficio efectivo para el comprador; caso contrario si es un cargo por intereses.

Papeles Comerciales: son una fuente de financiamiento a corto plazo, que consiste en los pagarés no garantizados de grandes e importantes empresas que adquieren los bancos, las compañías de seguros, los fondos de pensiones y algunas empresas industriales que desean invertir a corto plazo sus recursos temporales excedentes. Los mismos son menos costosos que el crédito bancario y se usan primordialmente para financiar necesidades de corto plazo, como es el capital de trabajo, y no para financiar activos de capital a largo plazo, hecho que concuerda con las necesidades de las PYMES, que por su producción requieren un financiamiento rápido.

Financiamiento por medio de los Inventarios: es aquél en el cual se usa el inventario como garantía de un préstamo en que se confiere al acreedor el derecho de tomar posesión de la garantía en caso de que la empresa deje de cumplir, así mismo, permite a los directores de la empresa usar los inventarios como fuente de recursos, gravando el inventario como colateral, siendo posible obtener recursos de acuerdo con las formas específicas de financiamiento usuales, en estos casos, como son el depósito en almacén público, el almacenamiento en la fábrica, el recibo en custodia, la garantía flotante y la hipoteca. Esto le permite a las PYMES poder realizar una producción en un tiempo determinado, por sus características, los inventarios se movilizan rápidamente.

Perspectiva Histórica de la Pequeña y Mediana Empresa en Venezuela

Según Rojas (2011) entre los años 1974 y 1979 las pequeñas y medianas empresas respondían de manera relevante en la participación de la economía, en el país existían alrededor de 6.793 empresas, las cuales generaban una ocupación por el orden de 133.049 personas de la población económicamente activa, alcanzándose en el país el pleno empleo. No obstante, para el año de 1.983 se presenta una situación coyuntural y estructural, la cual determina que muchas empresas cerraran generando una tasa de desempleo cerca del 12 por ciento. Entre 1989 y 1995 el número de PYMES se redujo de 9.977 a 8.055, debido fundamentalmente a las dificultades para acceder al financiamiento, el encarecimiento del crédito y las crisis del sistema financiero. Así, para 1998 este sector continúa decreciendo como consecuencia de la contracción de la economía y el alza de las tasas de interés. Cerca de 2.400 PYMES cerraron ocasionando desempleos.

En este mismo orden de ideas, la situación no ha cambiado durante los últimos cinco años para las PYMES, la coyuntura económica se ha prolongado generando pérdidas considerables en puestos de trabajos, y numerosas empresas han tenido que bajar su santamaría; pese a que el Ejecutivo Nacional ha desarrollado programas de auxilio financiero para el sector, los cuales no han sido suficiente para su reactivación.

Rosales (2010), manifiesta que en Venezuela las PYMES emplean el 55 por ciento de la población económicamente activa; 17 por ciento la emplea la gran empresa, 16 por ciento ocupado en el sector público y 12 por ciento desempleado. Tomando como base el sector privado solamente, la PYME genera el 77 por ciento de empleo de ese sector.

En ese sentido, el autor señala que en el país hay alrededor de 1.300.000 micro-empresas y unas 68.000 pequeñas y medianas empresas, de las cuales 56.000 se encuentran activas en comercios y servicios y 12.000 en manufacturas. Es por ello, que las micro, pequeñas y medianas empresas representan un pilar fundamental en la sociedad.

Debido a que el sector juega un papel primordial por su capacidad generadora de empleo e ingresos ocupando un lugar preponderante en el marco de políticas y acciones que contribuyen al mejoramiento de su desempeño y permanencia en el mercado, es importante que la banca privada y pública conjuntamente con los organismos del Estado ofrezcan programas de apoyo al sector que les permita operar en un nivel adecuado y competir en igualdad de condiciones con otras empresas sin tomar en cuenta el tamaño de éstas.

Pequeña y Mediana Empresa

Según Álvarez (1997), para definir la pequeña y mediana empresa hay que ubicarla dentro de las características de la economía nacional, debido a que no existe homogeneidad a nivel internacional en los parámetros utilizados para conceptualizarla. En términos generales la PYME es aquella empresa que, cualquiera sean las actividades que realiza y el sector al que pertenece, no ocupa una posición dominante en su ramo, no dispone de elevados recursos económicos, posee una plantilla reducida de su personal, dirigida personalmente por sus propietarios, no está vinculada directa o indirectamente a grupos financieros, su cifra de facturación anual y su capital es reducido. Cualquiera de las definiciones que se asuman comprenderá dos grandes aspectos, claramente interrelacionados y que se refuerzan entre sí:

Un aspecto técnico, vinculado directamente con el tamaño, que responde a la estructura industrial alcanzada por cada país, y que se obliga a definir políticas diferenciadas de fomento y protección para este estrato.

Un aspecto de política económica, relacionado con el del estrato dentro del modelo económico general, y que establece sus responsabilidades económicas, políticas y sociales dentro del desarrollo general de cada país.

Para todos los efectos de la implementación de los distintos instrumentos, se entiende por micro, pequeña y mediana empresa, toda unidad de explotación económica, realizada por persona natural o jurídica, en actividades agropecuarias, industriales, comerciales o de servicios, que responda a los siguientes parámetros y características, de acuerdo a Rojas (2011):

1. Mediana empresa:

Plantilla de personal entre cincuenta (50) y ciento cincuenta (150) empleados. Facturación anual entre cien mil (100.000) y ciento cincuenta mil (150.000) unidades tributarias

2. Pequeña empresa:

Plantilla de personal entre cinco (5) y cincuenta (50) empleados. Facturación anual entre diez mil (10.000) y cien mil (100.000) unidades tributarias.

3. Micro empresa.

Plantilla de personal no superior a cinco (5) empleados. Facturación anual entre quinientas (500) y diez mil (10.000) unidades tributarias.

Para la clasificación de aquellas micro, pequeñas y medianas empresas que presenten combinaciones de parámetros de plantilla de personal y facturación anual diferente a los indicados, el factor determinante para dicho efecto será el de la plantilla de personal.

En Venezuela, de acuerdo con el Instituto Nacional de Estadística (I.N.E.) una pequeña empresa tiene entre 5 y 20 trabajadores, una mediana entre 21 y 100 trabajadores y es grande cuando tiene más de 250 empleados. Sin embargo, el número de empleados de una empresa no refleja su capacidad de producción o el valor que agrega a sus productos o servicios. Por ello, algunos países utilizan medidas de tamaño empresarial distintas al número de empleados.

A nivel legal, la definición oficial más cercana de pequeña y mediana empresa en el país está contemplada en el Decreto con Rango, Valor y Fuerza de Ley para la Promoción y Desarrollo de la Pequeña y Mediana Industria y Demás Unidades de Producción Social (2008), en la que se

señala el concepto de Pequeña y Mediana Industria (PYMI) como toda unidad organizada jurídicamente, con la finalidad de desarrollar un modelo económico productivo mediante actividades de transformación de materias primas en insumos, en bienes industriales elaborados o semielaborados, dirigidas a satisfacer las necesidades de la comunidad.

Este Decreto-Ley considera a la Pequeña Industria como 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.). Igualmente este instrumento normativo cataloga como mediana industria a 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.).

Así mismo esta ley plantea que las pequeñas y medianas industrias y unidades de propiedad social, son inexorablemente, fuentes de desarrollo autosustentable, que redundan en la ocupación laboral de las distintas organizaciones socio comunales de la nación, generando constantemente nuevas inversiones, instituyéndose así en un mecanismo de energía activa y propulsora de la economía, que respalda el progreso nacional equitativo. El proceso de transformación en una empresa considerada como PYMI puede darse con el objeto de elaborar productos nuevos, de consumo final o intermedios, con fines utilitarios prácticos o estéticos, para ser vendidos luego al detal o al mayor. Dicho proceso podría ser realizado en fábricas o en domicilios, que se vendan al detal o al por mayor.

De lo anterior se deriva que el concepto oficial en Venezuela está referido exclusivamente a las PYMIS, es decir, a las pequeñas y medianas empresas

dedicadas a la actividad industrial, además como criterio de clasificación toma no solo toma en cuenta el número de trabajadores sino también la facturación anual lo cual amplía el criterio de clasificación establecido por el Instituto Nacional de Estadística (2010), sin embargo es pertinente revisar propiamente algunas definiciones de PYME.

En este sentido, Bolaños (2009), señala que el sector industrial se basa en diferenciar las razones sociales y la actividad que desempeñan las empresas, compañías, pequeñas y medianas empresas, industrias, las cuales van a un fin común que es generar ingresos y la permanencia en el mercado. Según este autor, en el caso de las PYMES, éstas pueden estar dentro de la siguiente clasificación: transporte, productos químicos, textiles, sustancias químicas industriales, bebidas, papel, plástico, productos metálicos, minerales no metálicos, confecciones, imprentas, editorial, maquinaria no eléctrica, vidrio, productos de caucho, objetos de barro, cuero y sus productos, calzado y madera.

En este orden de ideas, una definición de las PYMES que tenga aceptación general es casi imposible. En la mayoría de los países en desarrollo se ha definido oficialmente el término “industria en pequeña escala” para identificar a las empresas que tienen derecho a incentivos y subsidios, esta definición varía considerablemente según los países. La cuestión radica, en parte, en la variabilidad de la base para formular estas definiciones, por ejemplo volumen de ventas o tamaño relativo, el monto del capital o el total activos (Bolaños, 2009).

Ante el panorama descrito, en el desarrollo de la investigación se adoptó el concepto señalado en el en el Decreto con Rango, Valor y Fuerza de Ley para la Promoción y Desarrollo de la Pequeña y Mediana Industria y Demás

Unidades de Producción Social (2008), en vista de que las empresas que fueron objeto de estudio se dedican a la actividad industrial.

Características de la Pequeña y Mediana Empresa

Entre las principales características de la PYME se puede señalar lo planteado por Acosta (2009):

- En la actualidad la pequeña y mediana empresa se encuentra establecida en todos los países del mundo.
- Es un motor en el proceso de desarrollo económico y, por ende del bienestar social, han sido generadoras y distribuidoras de ingresos para el desarrollo económico en todos los países del mundo.
- Son fáciles de establecer, generan empleo y pueden constituir el inicio de grandes empresas, son factores de estabilidad social, emplean mano de obra poco calificada al inicio de su proceso de industrialización.
- La pequeña y mediana empresa a diferencia de las grandes empresas responden con mayor flexibilidad a los cambios del entorno, concretamente de la demanda, es por eso que se dice que las PYMES son “agentes activos”, lo que justifica cualquier inversión que realicen los gobiernos en proyectos de apoyo dirigido a éstas, tiene la mayor justificación económica y social.

Por su parte Bolaños (2009) sostiene que en las PYMES generalmente se resaltan los siguientes elementos característicos:

- a) Administración independiente (usualmente dirigida y operada por el propio dueño).
- b) Incidencia no significativa en el mercado. El área de operaciones es relativamente pequeña y principalmente local.
- c) Escasa especialización en el trabajo: tanto en el aspecto productivo como en el administrativo; en este último el empresario atiende todos los campos: ventas, producción, finanzas, compras, personal, etc.
- d) Actividad no intensiva en capital; denominado también con predominio de mano de obra.
- e) Limitados recursos financieros (El capital de la empresa es suministrado por el propio dueño).
- f) Tecnología: existen dos opiniones con relación a este punto: aquellos que consideran que la pequeña empresa utiliza tecnología en relación al mercado que abastece, esto es, resaltar la capacidad creativa y adopción de tecnología de acuerdo al medio y aquellos que resaltan la escasa información tecnológica que caracterizan algunas actividades de pequeña escala.

Las experiencias internacionales muestran que en las primeras fases del crecimiento económico las pequeñas empresas cumplen un rol fundamental; pues con su aporte ya sea produciendo y ofertando bienes y servicios, demandando y comprando productos o añadiendo valor agregado, constituyen un eslabón determinante en el encadenamiento de la actividad económica y la generación de empleo.

Importancia de la PYME en la Economía

La importancia de las PYMES como unidades de producción de bienes y servicios, en el país y el mundo justifica la necesidad de dedicar un espacio a su conocimiento. Es por esto que justifican su importancia con los siguientes aspectos:

- a) Debido a que desarrollan un menor volumen de actividad, abren la posibilidad a un mayor número de emprendedores.
- b) Poseen mayor flexibilidad para adaptarse a los cambios del mercado y emprender proyectos innovadores que resultarán en una buena fuente generadora de empleo, sobre todo para profesionales y demás personal calificado.
- c) En casi la totalidad de las economías de mercado las empresas pequeñas y medianas, constituyen una parte sustancial de la economía.
- d) Asegura el mercado de trabajo mediante la descentralización de la mano de obra y cumple un papel esencial en el correcto funcionamiento del mercado laboral.
- e) Tienen efectos socioeconómicos importantes, permiten la concentración de la renta y la capacidad productiva desde un número reducido de empresas hacia uno mayor.
- f) Reducen las relaciones sociales a términos personales más estrechos entre el empleador y el empleado favoreciendo las conexiones laborales; en general, sus orígenes son unidades familiares.
- g) Presentan mayor adaptabilidad tecnológica y menor costo de infraestructura.

- h) Obtienen economía de escala a través de la cooperación interempresarial, sin tener que reunir la inversión en una sola firma.

El emprendedor novato en los países industrializados, armado con un buen proyecto, puede recurrir a inversionistas dispuestos a aportar capital de riesgo o dirigirse a un banco. En Venezuela el sistema financiero no presta dinero a quien no lo tiene y los clubes de capital de riesgo brillan por su ausencia. Para poner en marcha un proyecto, el emprendedor puede conseguir las siguientes alternativas de financiamiento:

- a) Optar por negociar su proyecto con grandes capitalistas o con otras empresas y ser un socio minoritario o un trabajador más.
- b) Financiar su proyecto solo; ¿Cómo? recurriendo a los ahorros provenientes de sus prestaciones sociales. Pedir dinero prestado a sus familiares, hipotecar su vivienda o combinar todo lo anterior.

Realidad de las PYMES a Nivel Nacional

Rosales (2010), señala que la situación actual y sus efectos negativos impactan a Venezuela de una manera significativa, más aún al tomar en cuenta la época de transición política y económica de trascendencia para su futuro inmediato y posterior. En Venezuela, ha predominado el modelo de grupos corporativos, soportados en la existencia de pocas corporaciones que se dedican a explotar las economías internas y establecen reglas con las PYMES y los mercados.

Fundamentalmente, el Estado ha tenido la tendencia de desarrollar al aspecto industrial basándose en el cierre y protección a los mercados locales, básicamente, el modelo predominante se sustenta en la premisa de que el problema principal de la PYME es la carencia de recursos financieros, y como consecuencia, la primera práctica de soporte ha sido la transferencia de recursos económicos orientado a inversiones de capital y gastos de operación de las empresas. Además, el apoyo a la pequeña y mediana empresa como una entidad individual y auto contenida, refleja que el problema de su desarrollo es un asunto de cada empresa en particular, sin considerar otros aspectos como lo son:

1. Ubicación de las PYMES
2. Las relaciones de las PYMES con otras empresas.

En este sentido, el modelo de apoyo a este sector empresarial ha estado enmarcado en unas premisas proteccionistas orientadas a garantizar una estrategia competitiva, basadas en el fortalecimiento de su capacidad de producción.

De acuerdo con Rosales (2010) el actual modelo venezolano posee otras características de interés, tales como:

- Carencia de programas e instituciones de promoción y respaldo integral de las PYMES.
- Apoyo individual de la PYME sin consideración del contexto y la dinámica sectorial.
- Énfasis en el financiamiento crediticio.
- Orientación ofertista, discontinua y desintegrada.

- Consideración del recurso humano de la empresa como un costo.
- Orientación hacia las ventas de sus productos.
- Relación con otras empresas soportadas en el factor precio.

En síntesis, el modelo de soporte predominante en el país ha privado una orientación inadecuada, la cual ha tenido repercusiones que han conllevado a una pérdida de esfuerzos comunes entre las pocas instituciones y entidades de apoyo.

Problemas a los que se enfrentan las PYMES

En opinión de Rojas (2011), las PYMES en Venezuela presentan los siguientes problemas:

- Falta de financiamiento adecuado para el capital de trabajo como consecuencia de la dificultad para acceder al mercado financiero.

En este aspecto, las PYMES muchas veces por sus características de pequeñas y medianas empresas ven la dificultad de lograr un financiamiento a corto o mediano plazo, sus producciones pueden ser de mediana escala en comparación con otras empresas que requieren financiamiento para su producción.

- Su tamaño es poco atractivo para los sectores financieros por lo que su capacidad de generar excedentes importantes con relación a su capital no consigue atrapar el interés de los grandes conglomerados financieros.

En relación con lo anterior, el tamaño es una dificultad para lograr un financiamiento, puesto que la productividad de la empresa es pequeña y requiere de ciertas características para poder optar a un financiamiento de una institución financiera.

- Falta del nivel de calificación en la mano de obra ocupada: las PYMES utilizan muchas veces mano de obra poco calificada, por su producción no requieren de un grupo de empleados especializados en determinada materia, lo que no permite tener acceso a calificaciones como industrias de producción que avalen sus posibles financiamientos.

- Dificultades para desarrollar planes de investigación: las PYMES, generan sus productos de las necesidades que cubren en un determinado sector, y por el tamaño de sus producciones no requieren de planes de investigación muy elaborados, sus productos tienen ciertas características adecuadas al tamaño y capacidad de las mismas.

Tomando en cuenta lo anterior, a las PYMES se les podría dificultar hacer frente a las complicadas y cambiantes formalidades administrativas y fiscales, a las trabas aduaneras, a la falta de transparencia en las modificaciones legislativas, todo lo cual les insume costos de adecuación proporcionalmente más altos que las empresas grandes y les dificulta considerablemente poder mantenerse en el mercado.

Este proceso de orientación a la competitividad ha significado para las PYMES, la aparición de oportunidades de integración a los mercados con nuevos parámetros de competencia relacionados con sus características de calidad, innovación, rapidez, flexibilidad y el aprovechamiento de las externalidades.

Las organizaciones industriales globalizadas intentan minimizar costos, inversiones y diversificaciones de procesos, generando una posibilidad de integración de las PYMES en tales procesos. La reorganización de las pequeñas y medianas empresas puede convertirse en carácter distinto de un nivel superior, basada en una relación más horizontal de eficiencia, productividad e intercambio de bienes, servicios e información.

En este sentido, Vanegas (2002), manifiesta que en las pequeñas y medianas empresas existe una estrecha vinculación entre la gestión estratégica y la cultura de la empresa, y a su vez, influenciada por el empresario PYME y su capacidad de liderar procesos de aprendizaje organizacional en un contexto muy cambiante. El proceso implícito en la gestión estratégica es altamente dinámico y supone un aprendizaje permanente por parte del empresario y de la firma como resultado de la necesidad de enfrentar continuamente problemas específicos difícilmente anticipables. Una competencia genérica del empresario PYME que interviene en este proceso es su intuición.

Así mismo, resalta que el líder tiene que transmitir y personificar la visión, lograr que la gente al verlo, esté viendo la visión de la empresa. Este modo de entender la organización, rompe la fragmentación y lleva a que gradual y naturalmente cambien los modelos mentales, la cultura y la estructura, no como algo impuesto, sino como algo aprendido e incorporado por todos. Ésta es la única manera de llegar a resultados sustentables en el tiempo y de conseguir un comportamiento organizacional adecuado a los nuevos tiempos.

La internacionalización de la Pequeña y Mediana Empresa

Según Antonorsi (2007), el mercado global es una realidad que las firmas deben conocer, no sólo de ampliar y explorar nuevos horizontes comerciales que para muchos son desconocidos, sino también porque la apertura comercial de la gran mayoría de países propicie esta necesidad. La globalización económica y la apertura de mercados internacionales son una realidad que no se puede ignorar. Por lo tanto, cualquier empresa que desee mantenerse produciendo en forma rentable a través del tiempo, debe conocer las principales características de los mismos, el funcionamiento de operatividad del comercio internacional y debe estar convenientemente informada y formada para hacer frente a la realidad del comercio global. Cada vez se depende más de los clientes, proveedores y socios comerciales en otros países no solo de América, sino de todo el mundo. Es una realidad que está llena de problemas pero también de oportunidades para toda empresa.

Así mismo el citado autor plantea que las empresas exportadoras e importadoras o con el potencial de serlo, que estén preocupadas por la internacionalización, podrán facilitar este proceso en la medida que sus condiciones internas lo propicien, y de éstas la que más fortaleza presente en el conocimiento de ser pequeña, mediana o gran empresa. El estar conciente de esta condición, indica el camino a elegir para la internacionalización y su función como dinamizador en el tejido empresarial.

La Pequeña y Mediana Empresa en el Ámbito Mundial

Salas y otros (2006), plantean las experiencias vividas en otros países extranjeros, como los Estados Unidos de América, y el continente europeo. Para llegar a tener una visión más clara sobre el importante papel que juega este sector en la economía de un país, región o continente. Prosigue el autor, aunque sean formas diferentes de fomento a este sector, el resultado esperado será el mismo para cualquier país que esté interesado en fomentar su desarrollo y este resultado sería el que las PYMES representen para un país un motor de desarrollo económico.

Asimismo, el autor manifiesta que en la comunidad europea, las PYMES han sido la plataforma sobre la que se ha podido desarrollar la economía, representan aproximadamente el 95 por ciento de las empresas, generando más de las dos terceras partes del empleo total. De igual manera, el autor sostiene que el sector industrial genera cerca de un sesenta (60) por ciento y el sector servicio se ubica alrededor de un 75 por ciento.

Martínez (2001), señala que las pequeñas y medianas empresas en Europa son las que cuentan con menos de 250 empleados, venden menos de 40 millones de euros, que el balance no exceda de 27 millones de euros y que la participación de una gran empresa no sea superior al 25 por ciento del capital social.

En este orden de ideas, el referido autor plantea que en México la PYME compone una parte significativa de la economía real, es decir, promueve la generación de empleo en aproximadamente un 77 por ciento, la distribución del ingreso y la flexibilidad del aparato productivo. Ellas contribuyen con cerca de 50 por ciento del producto interno bruto. En este sentido, el Estado

apoya mediante políticas financieras, como la promoción del acceso al sistema financiero para flexibilizar los créditos.

La pequeña y mediana empresa en Ecuador, es la fuente económica más importante. Las mismas, son unas ocho mil que dan trabajo a unas trescientas mil personas lo que quiere decir que un 80 por ciento de mano de obra se encuentra ocupada. En este país se ha realizado un modelo a considerar donde la actividad artesanal se transforma en pequeña industria, la pequeña industria en mediana industria y la mediana industria en gran industria.

En Japón también cumplen un nivel muy importante en la actividad económica, daban empleo al 55 por ciento de la fuerza laboral, han sido factor básico que ha condicionado el desarrollo económico fundamentalmente como subcontratista, en la producción de partes. Este país en la actualidad se caracteriza por su elevado grado de agresividad, por la conquista de mercados en todas las áreas geográficas.

Los modelos de industrialización en los países desarrollados fueron determinados por las condiciones macroeconómicas imperantes y el grado de disponibilidad de ciertos insumos industriales básicos.

El sustento teórico del estado del bienestar que caracterizó la segunda posguerra y el comienzo de los 70 determinó un modelo de industrialización basado en la producción masiva de bienes poco o nada diferenciados con una organización rígida de la cadena productiva aprovechando las economías internas de escala y las demandas insatisfechas.

De este modo, apareció en exceso la gran planta fabril, ésta se convirtió en un elemento clave de desarrollo. En este contexto las PYMES conservaban para sí la tarea de preservar el equilibrio socioeconómico en su rol de generadoras de mano de obra con una tendencia declinante de su participación en la composición industrial de los países adherentes a este modelo.

Los años 70 marcaron el fin de este modelo de desarrollo industrial y las causas fueron la crisis del petróleo y la expansión económica de los países desarrollados, con lo que comenzó a detenerse con la consecuencia de la caída del consumo, a esto se sumó la aparición de los nuevos países exportadores.

Frente a este nuevo orden económico las grandes empresas hicieron cambios para frenar la caída de su rentabilidad y hacerse competitivas. Algunos cambios fueron:

- a) Incorporación de nuevas tecnologías (que reducen costos y flexibilizan el proceso).
- b) Racionalización del empleo.
- c) Desintegración de la función de producción.
- d) Búsqueda de nuevos mercados.

Todos estos cambios replantearon el rol de las PYMES. Se trató de una época de transición en la que coexistieron formas fordistas y posfordistas de organización industrial y modelos opuestos de integración vertical (Freeman y Gilbert, 2005), hasta la aparición del nuevo paradigma tecnológico-organizativo en los 80 de especialización flexible. En este período las PYMES fueron ganando espacio en productos y empleo. Por un lado firmas vinculadas a actividades con alto contenido científico o tecnológico. Por otro

lado empresas vinculadas a la demanda concreta de las grandes luego del proceso de reconversión de estas últimas. Esto no significó la desaparición de actividades tradicionales sino que muchas de ellas lograron insertarse a este esquema. Los 80 marcaron una nueva etapa para las PYMES que permitió el resurgimiento de las mismas y su revalorización de su rol dentro del proceso de crecimiento económico.

Las PYMES ante el Proceso Inflacionario

En teoría la relación entre la PYME y la inflación se evidencia fundamentalmente cuando se mide el grado de desarrollo empresarial de un país y se relaciona con los niveles de inflación vividos por el mismo en períodos determinados. En este sentido, no podría entenderse dicho proceso, si no se vincula con las variables macroeconómicas endógenas y exógenas que intervienen en el mismo; tales como: el déficit fiscal, los índices de producción, los niveles de exportación e importación y la inflación entre otros indicadores de la actividad económica de una región.

En atención a esta relación Maza (2003), señala que la inflación, la devaluación y el déficit fiscal constituyen una tríada que gravita profundamente sobre la sociedad venezolana con mayor impacto en una economía importadora, con tradición de protección del sector industrial, donde el mayor costo en bolívares de los bienes y servicios importados inciden en el aumento de los costos de producción y operación en el país y en consecuencia en el alza de los precios. Todo ello sin propiciar condiciones favorables para la producción sustitutiva de importaciones y para el impulso a exportaciones no tradicionales. De allí que la inflación hace perder competitividad a la economía, al afectar las tasas de interés bancario, la

devaluación de la tasa de cambio, el alza en las tarifas de los servicios productivos, los incrementos en los sueldos y salarios, las alzas en los precios de la materia prima entre otros.

Es por ello que la inflación comienza a incidir negativamente en las finanzas de la empresa, pues lograr la meta inflacionaria prevista afecta a los deudores bancarios, y el sistema bancario en aras de evitar un exceso de flujo monetario presiona sobre los intereses de los créditos. Es decir, los procesos inflacionarios tanto de alza, como los de baja, en parte son producto de políticas económicas reguladoras del Estado que presionan hacia arriba los intereses de los créditos bancarios; esto afecta directamente a las empresas, más aún a las PYMES cuya capacidad de respuesta ante los altos niveles de interés bancario es menor, imposibilitándoles el acceso al financiamiento bancario de carácter privado, y en muchos casos a la renegociación de deudas pasadas (Hernández y otros, 2001). A ello se pueden sumar otras acciones encaminadas a disminuir el índice inflacionario, lo cual podría ser el producto de una contracción en la demanda y por ende una disminución de los gastos, haciéndose cada vez más compleja la situación financiera de los pequeños y medianos empresarios. En el mismo sentido, Fernández y Borgucci (2001) señalan la necesidad de examinar más los proyectos de inversión para los cuales se solicita el crédito, de manera que la banca no fundamente su decisión de otorgar préstamos en función únicamente de los balances financieros.

La contracción en la demanda genera a su vez contracción en la producción y al mismo tiempo en las ventas, lo cual trae como reacción una disminución en la solicitud de créditos y es que las reducciones de los niveles de endeudamiento, donde la disponibilidad de recursos lo permitía, era una acción esperada, muchas industrias habían hecho un uso extensivo de

endeudamiento mientras las tasas de interés eran negativas. Una vez que se empezó a corregir este desequilibrio, no era rentable mantener tal nivel de endeudamiento (Jaramillo, 2003). Ello obliga a los empresarios a modificar los canales de distribución, realizando una comercialización más directa y continua, acortando los días-calle de las cuentas por cobrar; también a reducir los gastos de nómina de la compañía.

Organismos de apoyo a la Pequeña y Mediana Empresa

A continuación se mencionan los principales entes que intervienen en el financiamiento a la pequeña y mediana empresa en Venezuela, y algunos aspectos relevantes de ellos.

Banco Industrial de Venezuela: El Banco Industrial de Venezuela es también llamado banco especial y tiene por objeto contribuir de manera eficaz al financiamiento de corto y mediano plazo de la producción, comercialización, transporte y cualquier otra operación del sector industrial, específicamente brinda apoyo y respaldo financiero a la pequeña y mediana empresa.

El Banco Industrial de Venezuela puede realizar las siguientes operaciones: conceder créditos en calidad de préstamos; cuenta corriente u otra forma autorizada por la ley para establecimiento de empresas manufacturas fabriles y minería nacionales, para empresas ya establecidas en la república que requieran de capitales para su mayor desarrollo, para la adquisición de materias primas y equipo; presentar descuentos y dar en garantía pagarés y letras de sus prestatarios provenientes de las operaciones

realizadas; solicitar préstamos, previa autorización del ejecutivo nacional, con la garantía de sus créditos hipotecarios.

Las garantías exigidas por el banco pueden ser:

- Hipoteca sobre inmuebles urbanos o rústicos o sobre cualquier derecho susceptible de gravamen hipotecario, perteneciente al prestatario o a un tercero.
- Prenda común sobre productos industriales o manufacturados, mercancías de todo género o minerales explotados.
- Fianzas personales o cualquier otra garantía que se considere suficiente.

Fundación para el Desarrollo Sostenible (FUNDES): Según Erard (1999), señala que por iniciativa del gran empresario suizo, Stephan Schmidheiny, se estableció hace ya más de quince años, FUNDES. Con inversiones importantes en muchos países de América Latina, este empresario continuamente manifestó un genuino interés en la región latina. Al constatar que en esta región como todo el mundo las pequeñas y medianas empresas eran la columna vertebral del desarrollo económico de los países que la conforman.

Fundes-Venezuela se fundó en 1994. Entre sus miembros fundadores, se encuentra un importante grupo de empresas y bancos locales e internacionales, los cuales han contribuido con recursos financieros iniciales de la institución y son socios de la misma. A mediano plazo, FUNDES-Venezuela, como el resto de las FUNDES, debe alcanzar su autosostenibilidad financiera. Es una fundación sin fines de lucro, pero además sin fines de pérdidas. No obstante, mientras va desarrollando su mercado, continúa recibiendo aportes económicos de sus socios, en

particular de Fundes-Internacional. Fundes-Venezuela tiene su sede en Caracas y una sucursal en Maracay. Tiene por objetivos: Mejorar el acceso al financiamiento de las PYMES, identificar las mejores PYMES latinoamericanas que puedan crecer con nuevos socios y asistencia técnica así como también, promover los servicios de asistencia técnica hacia los fondos de capital orientado a PYMES.

Fondo Nacional para la Pequeña y Mediana Empresa (FONPYME): Es una sociedad mercantil constituida con aportes de organismos públicos que promueve e incentiva el desarrollo y crecimiento de las cooperativas, micros y PYMES, facilitando su acceso a la banca y permitiéndoles participar en licitaciones, a través de las fianzas financieras y técnicas.

El objetivo principal de este Fondo es reafianzar, hasta en un 50%, los montos de los avales otorgados 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 mismo, inició sus operaciones formales con la finalidad de despegar y darle consistencia al sistema nacional de garantías recíprocas para las PYMES, mediante el fomento y promoción de sociedades de garantías recíprocas regionales, sectoriales y multisectoriales y el posterior reafianzamiento de las garantías otorgadas por estas entidades.

FONPYME y la red de Sociedades de Garantías Recíprocas (SGR's) en conjunto conforman el Sistema Nacional de Garantías Recíprocas (SNGR), y pretenden brindar nuevas opciones de afianzamiento a las pequeñas y medianas empresas, uno de los sectores económicos que generan más empleo, riqueza y productividad para el país.

El Sistema Nacional de Garantías Recíprocas opera procurando insertar a las cooperativas, micros y PYMES 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.

Sociedad Nacional de Garantías Recíprocas para la Mediana y Pequeña Industria (SOGAMPI): es una empresa de carácter mutualista, de capital mixto, dedicada a otorgar fianzas a las pequeñas y medianas empresas del país, ante el sector financiero institucional y otras empresas, facilitando el crédito oportuno y adecuado proporcionando modalidades asociativas entre sus socios beneficiarios y garantizar su participación en procesos licitatorios o la ejecución de contratos suscritos.

Entre los objetivos de SOGAMPI se encuentran:

- Garantizar mediante avales y/o fianzas, los créditos que le sean otorgados a sus socios.
- Participar en otras sociedades y entes públicos y privados de promoción industrial o servicios de la PYME.

Esta sociedad ofrece múltiples programas de fianzas tanto a corto como a mediano plazo, acorde a la situación y necesidad.

Banco de Desarrollo Económico y Social de Venezuela (BANDES): es un instituto autónomo adscrito al Ministerio del Poder Popular de Economía, Finanzas y Banca Pública cuyas principales funciones son actuar como agente financiero del Estado, para atender proyectos orientados hacia la desconcentración económica, estimulando la inversión privada en zonas

deprimidas y de bajo rendimiento, apoyando financieramente proyectos especiales de desarrollo regional.

Está facultado para ser el ente fiduciario de organismos del sector público; apoyar técnica y financieramente la expansión y diversificación de la infraestructura social y productiva de los sectores prioritarios, a fin de contribuir con el desarrollo equilibrado de las distintas regiones del país; e igualmente para administrar los acuerdos financieros internacionales.

Este banco otorga financiamiento a las empresas del sector industrial turismo, agrícola y servicios, tanto para capital de trabajo, maquinarias, instalaciones, galpones y proyectos de inversión en general. En el siguiente cuadro se pueden apreciar sus condiciones de financiamiento:

Cuadro N° 2: Condiciones de Financiamiento de BANDES

Concepto	Condiciones
Tasa de Interés	Entre el 5% y el 9%. Conforme al régimen de propiedad de los medios de producción. Aplicación de incentivo de reducción gradual de tasa por pago oportuno de las cuotas hasta el 2%.
Plazos	Hasta 10 años (pudiendo establecerse en casos especiales hasta 15 años)
Período de gracia	Hasta 3 años (pudiendo establecerse en casos especiales hasta 5 años)
Diferimiento de Intereses	Hasta 2 años (pudiendo establecerse en casos especiales hasta 5 años)
Relación Garantía / Préstamo	1,3 a 1
Aporte Propio	Entre 10% y 20% Conforme al modo de producción
Compromiso Social	De acuerdo a los requerimientos exigidos por Bandes
Monto	Según el criterio del banco

Fuente: BANDES (2014).

Instituto Nacional de Desarrollo de la Pequeña y Mediana Industria (INAPYMI): fue creado por Ley Habilitante, 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.

Este instituto fue creado en el marco del proceso llevado a cabo por el gobierno nacional para el fortalecimiento de la democracia socio económica en el que se percibe la pequeña y mediana industria (PYMI) como uno de los sectores de mayor impacto en la generación de empleos y de inversiones y, sobre todo garante de la diversificación de las actividades productivas del país.

De acuerdo a la Ley para la Promoción y Desarrollo de la Pequeña y Mediana Industria vigente, en su artículo 31, el INAPYMI tiene como objetivo ejecutar las políticas de fomento, recuperación, promoción y desarrollo que en materia de la pequeña y mediana industria dicte el Ejecutivo Nacional, a través del Ministerio de adscripción.

Actualmente el INAPYMI ofrece el “Programa Destinado a las Unidades de Propiedad Social” cuyas principales características son:

Es un programa destinado al financiamiento de las Unidades de Propiedad Social, tales como: organizaciones socio-productivas comunitarias, consejos comunales, empresas de propiedad social directa o comunal, empresa de propiedad social indirecta y cualquier otra forma de asociación que surja en el seno de la comunidad, cuyo objetivo es la realización de cualquier tipo de actividad económica productiva, financiera o

comercial lícita, en la búsqueda del beneficio colectivo y la satisfacción de necesidades de sus habitantes, que permitan fortalecer la economía comunal.

Destino del crédito

Activo fijo

- Construcción o Adquisición de Galpón o Local Industrial.
- Maquinarias y Equipos.
- Gastos de Nacionalización de la maquinaria importada.
- Ampliación y Mejoras de la Planta Industrial.
- Instalación y Montaje de Estructura y de Maquinarias y Equipos.
- Utensilios y Herramientas Menores.
- Mobiliario y Equipos de Oficina.
- Cancelación de pasivos asociados y activos fijos.
- Intangibles (necesidades de inversión, formulación de proyectos, diagnóstico industrial, entre otros).

Transporte

Aplica únicamente para ampliaciones de capacidad productiva. Así como casos de excepción, donde se evaluará la necesidad real o no del transporte, una vez agotadas las posibilidades de establecer encadenamientos productivos con otras unidades socio productivas de transporte financiadas o no por el instituto.

- Transporte de Carga (con capacidad de 2.500 a 4.500 Kg.), requeridos para la industria y servicios conexos. Así mismo se podrá financiar los

siguientes accesorios: Cavas, Plataforma, Barandas o Estacas, Unidad de Enfriamiento.

Capital de Trabajo (Hasta tres meses de operaciones)

- Materia Prima.
- Sueldos, Salarios, anticipos societarios.
- Gastos Operativos.
- Alquiler del inmueble.
- Cancelación de pasivos asociados a capital de trabajo.
- Otros Rubros.

Monto a Financiar

- De acuerdo con la viabilidad y evaluación técnica, económica, financiera y social del proyecto.

Tasa de Interés a aplicar

- Tasa aplicable: Desde el 0% hasta el 4%

Plazo de Ejecución del Proyecto Socio productivo de las UPS

- **Activo Fijo:** Financiamiento de hasta diez (10) años y hasta dos (02) años de período muerto. En casos excepcionales donde, se incluya construcción y/o adquisición de maquinaria importada o construida con materiales importados, el período podrá extenderse hasta un (01) año más.
- **Capital de Trabajo:** Financiamiento de hasta cuatro (04) años y hasta ocho (08) meses de período muerto. En casos excepcionales, el período muerto se podrá extender hasta cuatro (04) meses más.

- **Transporte de Carga:** Financiamiento hasta cinco (05) años, incluyendo hasta seis (6) meses de período muerto. En casos excepcionales el período muerto se podrá extender hasta seis (06) meses más.

Nota: El plazo del financiamiento empezará a transcurrir a partir del último desembolso. En caso de establecerse 2 ó más desembolsos, se tendrá como plazo máximo para solicitarlos hasta ocho (08) meses transcurridos desde el primer desembolso. De no solicitar los desembolsos en este período, el instituto procederá a revocar el saldo pendiente y aplicar la tabla de amortización para los recaudos entregados a la fecha.

Tipo de Amortización

Los plazos de amortización comenzarán a transcurrir una vez finalizado el período muerto y podrá ser mensual, trimestral, semestral y/o anual. De acuerdo con la naturaleza de la Unidad Productiva y el Financiamiento.

Garantías Exigidas

Índice Garantía 1:1

Para la Adquisición de capital de trabajo y demás activos no susceptibles a garantía:

- Fianza solidaria e ilimitada de terceros
- Garantías mobiliarias e inmobiliarias de bienes propios y/o de terceros
- Afianzamiento de sociedades de garantías recíprocas

Podrá aceptarse la constitución de una ó varias de las garantías señaladas para el capital de trabajo, hasta cubrir el índice requerido.

Confederación Venezolana de Industriales (CONINDUSTRIA): 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 Banco Interamericano de Desarrollo (BID) para el fortalecimiento de la competitividad en las PYMES, 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 PYMES 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 CONINPYME 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 PYMES.

Los sectores y regiones industriales que atiende CONINPYME son: Metalúrgico y Metalmecánico, Textil-Confeción, Plástico, Químico, Papel y

Artes Gráficas. No se excluyen otros sectores. Estos sectores seleccionados para el proyecto, inicialmente producto del conocimiento y la decisión de las cámaras afiliadas a CONINDUSTRIA, cuentan con estudios subsectoriales, los cuales recogen las áreas críticas de cada uno de ellos, a través de investigaciones que han orientado el proceso de detección de áreas críticas y la formación de consultores que atenderán a las PYMES. El Programa atiende empresas de todas las regiones del país.

Beneficios para las PYMES

Las empresas que participen en el Programa CONINPYME además de los servicios preferenciales, se verán beneficiadas en cuanto a: aumentar la productividad, calidad y competitividad de las PYMES, a través de programas de reducción de costos y racionalización de procesos, en aspectos como:

- Ahorro de materias primas, otros insumos y espacio físico.
- Reducción de desperdicios; disminución de defectos, de tiempos de entrega.
- Cumplimiento de medidas de seguridad y mantenimiento de maquinarias y equipos.
- Satisfacción de requerimientos de clientes y empleados.
- Constitución de consorcios para la exportación.
- Conocimiento del mercado y la competencia
- Favorecer procesos de toma de decisiones y de aplicación de tecnologías limpias, de impacto ecológico.
- Diseñar, consolidar y hacer accesible al empresario, la oferta de servicios de asesoría con un esquema de costos compartidos.

- Promover un cambio de cultura organizacional que incorpore el uso de asesorías técnicas y nuevas tecnologías para mejorar la productividad y la competitividad.
- Fortalecer las relaciones entre los institutos tecnológicos, las Universidades y las PYMES.

Bases Legales

La Constitución de la República Bolivariana de Venezuela (1999), establece en su artículo N° 308:

Artículo 308. El Estado protegerá y promoverá la pequeña y mediana industria, las cooperativas, las cajas de ahorro, así como también la empresa familiar, la microempresa y cualquier otra forma de asociación comunitaria para el trabajo, el ahorro y el consumo, bajo régimen de propiedad colectiva, con el fin de fortalecer el desarrollo económico del país, sustentándolo en la iniciativa popular. Se asegurará la capacitación, la asistencia técnica y el financiamiento oportuno.

Asimismo, el Decreto con Rango y Fuerza de Ley que Regula el Sistema Nacional de Garantías Recíprocas para la Pequeña y Mediana Empresa (1999), expresa en su artículo N° 1 lo siguiente:

Artículo 1. El presente Decreto-Ley regula el Sistema 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.

En el caso específico de la pequeña y mediana empresa, particularmente las dedicadas a la actividad industrial, la normativa es el Decreto con Rango, Valor y Fuerza de Ley Para la Promoción y Desarrollo de la Pequeña y Mediana Industria y Demás Unidades de Propiedad Social del 15 de Julio de 2008, publicado en la Gaceta Oficial de la República Bolivariana de Venezuela N° 38.999 del 21 de agosto de 2008, el cual señala en sus artículo 1 y 2:

Artículo 1. El presente Decreto con Rango, Valor y Fuerza de Ley, tiene por objeto regular el proceso de desarrollo integral de la pequeña y mediana industria y unidades de propiedad social, a través de la promoción y financiamiento mediante el uso de sus recursos y de terceros, la ejecución de programas basados en los principios rectores que aseguren la producción, la conservación, el control, la administración, el fomento, la investigación y el aprovechamiento racional, responsable y sustentable de los recursos naturales, teniendo en cuenta los valores sociales, culturales, de intercambio y distribución solidaria.

Artículo 2. El presente Decreto con Rango, Valor y Fuerza de Ley tiene las siguientes finalidades:

- 1.- Apoyar, fomentar, promocionar, expandir y recuperar a la pequeña y mediana industria y unidades de propiedad social, como factores fundamentales del fortalecimiento del modelo productivo del país, mediante el desarrollo de su capacidad instalada.
- 2.- Otorgar asistencia técnica, capacitación integral, financiamiento y seguimiento permanente a la pequeña y mediana industria y unidades de propiedad social, desde la concepción hasta la fase de comercialización, intercambio solidario y consumidor final.
- 3.- Velar por la participación e inclusión de la pequeña y mediana industria y unidades de propiedad social, en la adquisición de bienes, servicios y ejecución de obras, en iguales condiciones de calidad y de capacidad, en los procesos de selección de contratistas a ser ejecutados por el sector público, además de implementar cualquier otra acción de apoyo efectivo tendente a expandir su productividad.
- 4.- Garantizar el financiamiento de la pequeña y mediana industria y unidades de propiedad social con las entidades financieras públicas o privadas, bancarias y no bancarias, a través de convenios, líneas de crédito, contratos de provisión de fondos, fideicomisos y cualquier otro contrato, en los términos previstos en el presente Decreto con Rango, Valor y Fuerza de Ley y sus reglamentos.
- 5.- Regular las funciones de coordinación, supervisión y control del Instituto Nacional de Desarrollo de la Pequeña y Mediana Industria.
- 6.- Establecer mecanismos de coordinación entre los órganos y entes de la Administración Pública en el proceso de desarrollo integral de la pequeña y mediana industria y unidades de propiedad social.

CAPÍTULO III

MARCO METODOLÓGICO

Enfoque Metodológico

La investigación, se desarrolló bajo un paradigma cuantitativo definido por Rodríguez (2007) como “aquél que utiliza preferentemente información cuantitativa o cuantificable para describir o tratar de explicar los fenómenos que estudia, en las formas que es posible hacerlo en el nivel de estructuración lógica en el cual se encuentran las ciencias sociales actuales” (p. 10), además, el citado autor señala que este paradigma de investigación se caracteriza por hacer énfasis en la medición objetiva, recolección de información estructurada, sistemática y su análisis estadístico y la generalización de resultados.

Por lo tanto la investigación se llevó a cabo dentro de este paradigma ya que gran parte de los datos se obtuvieron a través de una investigación de campo como son los referidos a la población y la muestra que son fundamentalmente datos cuantitativos que permitieron transformar y estimar en cifras o cantidades las respuestas a las interrogantes a desarrollar en la investigación. Igualmente gran parte del estudio se obtuvo de información documental de diferentes fuentes bibliográficas, trabajos previos, información y datos divulgados por medios impresos audiovisuales y electrónicos.

Nivel de Investigación

De acuerdo a su alcance, el nivel de investigación es exploratorio, por cuanto no existen estudios que respondan las interrogantes y satisfagan los objetivos planteados en la investigación, se pretende analizar las estrategias financieras para el acceso al financiamiento externo de las pequeñas y medianas empresas manufactureras ubicadas en la Zona Industrial San Vicente del Municipio Girardot del estado Aragua.

De igual manera la investigación se ubica en la modalidad de investigación de campo apoyada en un trabajo descriptivo. En principio, es preciso destacar que es de campo toda investigación cuyos datos se buscan, se recaban, se obtienen directamente de la realidad donde suceden los hechos, por eso se dice que la fuente de donde emanan los datos de la investigación de campo es primaria (Bavaresco, 1992). Respecto a la investigación de campo, Cázares (1999), indica que es “la observación directa y en vivo de las cosas, comportamiento de personas, circunstancias en que ocurren ciertos hechos” (p. 18). En este orden de ideas la UPEL (2006) define la investigación de campo como “...el análisis sistemático de problemas con el propósito de describirlos y explicar sus causas y efectos a partir de datos primarios o directos” (p. 5).

Cabe señalar que la investigación es de campo porque parte de los datos o información fueron obtenidos en el sitio en el que se producen o suceden los hechos o fenómenos, porque se analizaron las estrategias financieras para el acceso al financiamiento externo de la pequeña y mediana empresa manufacturera ubicada en la Zona Industrial San Vicente de Maracay, estado

Aragua en el año 2014, por lo que en este sentido la PYMES consultadas fueron la fuente directa de la información.

Respecto a la investigación descriptiva, ésta consiste en determinar y reflejar las características de un hecho o fenómeno objeto de estudio (Balestrini, 1998). Su fin último es mostrar la forma, comportamiento o imagen de un fenómeno considerado como centro de la investigación. En este sentido, la investigación descriptiva según Sabino (1996), consiste en “describir algunas características fundamentales de grupos homogéneos, utilizando criterios sistemáticos que permitan poner de manifiesto su estructura o comportamiento” (p. 51). Además el referido autor expresa que la investigación descriptiva se efectúa exclusivamente en el medio mismo de la empresa (terreno) y consiste en una captación articulada (descriptiva) de la realidad organizacional bajo estudio que es de naturaleza real porque se pretende reflejar la realidad de cómo se expone o comporta dicho hecho o fenómeno, en vista de que se describirán las estrategias financieras para el acceso al financiamiento externo de la pequeña y mediana empresa manufacturera.

Por esta razón se descarta la verificación de hipótesis, se busca la integración de los datos a través del dominio del conocimiento de enfoques y bases teóricas abordado en el marco teórico.

Diseño de Investigación

De acuerdo a la realidad a observar por el investigador en cada proceso investigativo, existen diversos diseños que responden a los objetivos planteados por el autor. En este sentido Tamayo y Tamayo (2001) señala

que “el diseño es la estructura a seguir en una investigación, ejerciendo el control de la misma a fin de encontrar resultados confiables” (p. 108), en otras palabras, el diseño constituye la mejor estrategia adoptada por el investigador para alcanzar la adecuada solución del problema planteado.

En base a lo antes expuesto, se puede decir que la investigación se ubica en un diseño de tipo descriptivo, apoyada en una investigación documental que según la Universidad Pedagógica Experimental Libertador (2006) consiste en “el estudio de problemas con el propósito de ampliar y profundizar el conocimiento de su naturaleza, con apoyo principalmente, en trabajos previos, información y datos divulgados por medios impresos, audiovisuales o electrónicos” (p. 6). Además se puede afirmar que dado los objetivos planteados en el estudio la investigación comprende la revisión crítica del estado del conocimiento actual sobre el tema abordado.

Población y Muestra

Población

La población es definida por Tamayo y Tamayo (2001), como “la totalidad del fenómeno a estudiar, donde las unidades de análisis a estudiar poseen una característica en común, la cual se estudia y da origen a los datos de la investigación” (p. 114). Igualmente Hernández y otros (2008) plantean que la población es un conjunto de elementos, seres o eventos, concordantes entre sí en cuanto a una serie de características de las cuales se desea tener una información.

Desde esta postura, se asumen sujetos de investigación o población a una totalidad de individuos que estuvo conformada por quince (15) pequeñas y medianas empresas dedicadas a la actividad industrial manufacturera, ubicadas en la Zona Industrial San Vicente de Maracay, Municipio Girardot, estado Aragua según la Secretaría de Comercio y Desarrollo Económico del Estado Aragua.

Muestra

La muestra según Balestrini (2001) "...es una parte de la población, o sea, un número de individuos u objetos seleccionados, cada uno de los cuales es un elemento del universo. La muestra es obtenida con el fin de investigar a partir del conocimiento de sus características particulares, las propiedades de una población" (p. 126).

De lo planteado en la sección de la población se puede apreciar la facilidad de definir y enumerar todos los elementos que la conforman, por lo que a través de un estudio censal el investigador, conoce el tamaño de la población, la cual estuvo conformada por quince (15) PYMES, motivo por el cual se trabajó con todas las unidades de análisis, por ser el número de sujetos en estudio pequeño, y así, garantizar una mayor confiabilidad en los resultados de la investigación.

Técnicas e Instrumentos de Recolección de Información

Según Arias (2001) "las técnicas de recolección de datos son las distintas formas o maneras de obtener la información" (p. 52), mientras que los

instrumentos “son los medios materiales que se emplean para recoger y almacenar la información”. (p. 52).

Por otra parte para Hurtado (2000), “los instrumentos son la vía mediante la cual es posible aplicar una determinada técnica de recolección de datos” (p. 148).

Como técnicas para la recolección de los datos provenientes de fuentes secundarias se utilizarán el arqueo bibliográfico y el subrayado y como instrumento se empleó la ficha resumen. El arqueo bibliográfico es la forma de evaluar el universo de títulos pertinentes con que cuenta el investigador para fundamentar su trabajo investigativo, el fichaje por su parte es la forma que se utiliza para organizar los títulos o la información con la que se cuenta siguiendo ciertos patrones.

Para la obtención de información de las fuentes primarias se utilizó la encuesta como técnica, y el cuestionario como instrumento de recolección de datos. La encuesta según Bavaresco (1992) consiste en “...la obtención de datos de interés mediante la interrogación a los miembros de un grupo social.” (p. 50). Respecto al cuestionario Balestrini (1998) establece que:

...Es un medio de comunicación escrita básico entre el encuestador y el encuestado, facilita traducir los objetivos y las variables de la investigación a través de una serie de preguntas muy particulares, previamente preparadas de forma cuidadosa, susceptible de analizarse en relación al problema estudiado. (p. 138).

En tal sentido, se diseñó un cuestionario con preguntas de selección múltiple que fue aplicado a la muestra seleccionada, particularmente a los

propietarios, gerentes, tesoreros u otros miembros del staff a cargo del área financiera de las PYMES estudiadas.

Este instrumento está compuesto por preguntas cerradas prediseñadas con escala tipo Lickert, con la intención de hacer de la toma de datos una tarea simple y fluida tanto para el investigador como para el encuestado. Chávez (2001), indica que el instrumento tipo Likert es uno de los más utilizados, representando una escala para medir una variable de interés en términos de intensidad. El cuestionario consta de un conjunto de 43 ítems presentados en forma de afirmaciones o juicio ante los cuales se pide la reacción de los sujetos, diseñados de acuerdo a las variables, dimensiones e indicadores del estudio (Hernández y otros, 2008). Con relación a las alternativas de respuesta, los sujetos de estudio poseen cinco (5) opciones para responder según su criterio, cuya identificación y valoración se expone seguidamente en el Cuadro No. 3:

Cuadro N° 3: Puntuación de las Respuestas

<i>Alternativas de Respuesta</i>	<i>Puntaje</i>
Siempre	5
Casi Siempre	4
A Veces	3
Casi Nunca	2
Nunca	1

Fuente: Maldonado (20015)

Validez y Confiabilidad

Validez

La validez se refiere al grado en que un instrumento realmente mide la variable que pretende medir; al respecto Arias (2001), afirma que "un instrumento es válido cuando mide el concepto o la variable que se planifica medir, la validez tiene que ver básicamente con la teoría, o con los conceptos en los que se apoya la investigación" (p. 156). Respecto a la validación del instrumento Busot (1991), sostiene que "tradicionalmente se dice que un instrumento (o técnica) es válido si mide lo que en realidad pretende medir..." (p. 107).

Para determinar la validez del instrumento, se sometió la versión preliminar del mismo al criterio de expertos, el cual es el procedimiento que se emplea con mayor frecuencia y se le conoce como con el nombre de juicio de expertos. Por tanto estuvo a cargo de tres personas, dos expertos en el área financiera y una en metodología de la investigación, quienes revisaron los instrumentos y determinaron la pertinencia de cada ítem con respecto al tema investigado y verificaron que el instrumento guarda relación y coherencia con los objetivos de la investigación, las variables, dimensiones, indicadores y la teoría que sustenta la investigación, así como la claridad del lenguaje expresado, para que el cuestionario se considere válido para ser aplicado a la muestra seleccionada.

Los expertos trabajaron en forma independiente analizando la correspondencia entre los objetivos, los indicadores que se desean medir y el instrumento de recolección de datos. Se les solicitó que calificaran la

claridad, precisión y pertinencia. Para tal efecto, a los especialistas se les entregó una carpeta contentiva de: una carta de solicitud de evaluación de los instrumentos, el título de la investigación, los objetivos de la investigación, la operacionalización de las variables, el instrumento y el formato donde emitieron sus opiniones referentes a cada ítem. Las recomendaciones y observaciones de los expertos fueron consideradas a los fines de asegurar la validez de contenido, siendo corregida la versión preliminar.

Confiabilidad

Del mismo modo, se estimó la confiabilidad del instrumento, que según Chávez (2001), se refiere al grado con que se obtienen resultados similares en distintas aplicaciones. Por su parte Hernández y otros (2008) conceptualizan la confiabilidad como la consistencia de los datos o informaciones en una única aplicación. En la estimación de la confiabilidad se utiliza la fórmula de Alfa Cronbach, sugerida por los citados autores para determinar la consistencia del instrumento y el cual se aplica en cuestionarios con ítems de varias alternativas, tipo Lickert. Dicho coeficiente se calcula mediante la siguiente ecuación:

$$r = \frac{K}{K-1} \left(1 - \frac{\sum Si^2}{St^2} \right)$$

Donde:

r = Coeficiente de confiabilidad

Si² = Varianza de los puntajes de cada ítem.

St² = Varianza de los puntajes totales.

1 = Constante

K = Número de ítems

Como parte del proceso de evaluación de la confiabilidad se aplicó una prueba piloto a 10 sujetos con características similares a los de la muestra de la investigación. De este proceso se obtuvo una confiabilidad de 0.91 para el instrumento de recolección de datos, denotando alta consistencia de las respuestas, por lo cual se consideró un instrumento confiable para ser utilizado en la investigación.

Técnicas de Análisis de la Información

Los datos recabados mediante la aplicación de los instrumentos fueron analizados cuantitativamente. La información que se obtuvo a través del cuestionario fue vaciada en tablas, determinándose la frecuencia absoluta y relativa para cada indicador, para finalmente hacer el análisis en forma descriptiva inferencial.

Una vez recopilados los datos, se procedió a su decodificación, empleándose la técnica de análisis estadístico de tipo cualitativo y cuantitativo, donde fue necesario su análisis y comparación, basándose en los datos obtenidos de la aplicación de los instrumentos, a través del cual para cada ítem se diseñó una tabla de distribución de frecuencia absoluta (fa) y relativa (fr) donde representa la primera, el número de veces que un dato se repite, y la segunda, el porcentaje de frecuencia total que está en determinada categoría. Posteriormente, se realizó un análisis de cada ítem para su mejor interpretación.

Todo esto permitió hacer comparaciones con las bases teóricas que sirven de soporte a esta investigación, permitiendo de igual modo, asentar

las bases para el establecimiento del trabajo, al igual que las conclusiones y recomendaciones a las que hubo lugar.

Descripción de los Procedimientos Empleados en el Estudio

El proceso para la ejecución de la presente investigación se llevó a cabo en diferentes fases:

1. Revisión documental, la cual permitió la construcción de un marco de referencia para el desarrollo de la investigación. Esta fase documental estuvo a su vez comprendida por los siguientes pasos:

- Búsqueda de los antecedentes que guardan relación con el tema objeto de estudio.
- Revisión de la literatura: consulta a fuentes primarias, con el fin de centrar la atención en aquellas fuentes que brindan la información pertinente al estudio; arqueo en bibliotecas, trabajos de grado, informes, revistas, centros de documentación, internet; lectura rigurosa a la documentación seleccionada, mediante la utilización de la técnica del fichaje y el subrayado; así como también, el resumen y el análisis crítico, con el propósito de extraer datos relevantes con el problema planteado.
- Construcción del marco teórico: la información resultante de la lectura de los textos e investigaciones previas; así como también el punto de vista de otros autores, permitió disponer de un marco teórico adaptado con los objetivos específicos del estudio.

2. Investigación de Campo, en esta fase las actividades desarrolladas fueron:

- Selección de los sujetos que conformaron la muestra.
- Construcción del cuestionario.
- Validación y confiabilidad del cuestionario, para lo cual se cumplió las siguientes actividades:
 - Selección de la variable cuya comprobación exige el empleo de instrumentos;
 - Operacionalización de la variable, con la finalidad de delimitar las dimensiones e indicadores;
 - Estructura del cuestionario, en función de las variables, dimensiones e indicadores;
 - Redacción de las preguntas de cada parte con sus respectivas instrucciones;
 - Revisión del instrumento por expertos;
 - Prueba piloto del instrumento;
 - Elaboración definitiva y aplicación del cuestionario.
- Después de aplicar el instrumento, se realizó el procesamiento de los datos y el análisis de los resultados, es decir, se sometió al tratamiento estadístico, mediante la tabulación y análisis de los datos provenientes de la aplicación definitiva del cuestionario a la muestra seleccionada.
- Análisis de los datos, este proceso involucró la codificación, tabulación e interpretación de la información obtenida durante la recolección de los datos, con el fin de generar conclusiones con relación al tema planteado y para dar respuestas a las preguntas de investigación.

3. Elaboración de las conclusiones y recomendaciones generadas del estudio, en concordancia con los resultados correspondientes al diagnóstico.

CAPÍTULO IV

PRESENTACIÓN Y ANÁLISIS DE RESULTADOS

El siguiente capítulo tiene como propósito presentar y analizar los resultados obtenidos en la investigación, en función de dar respuesta a los objetivos planteados, por lo que se expondrán, analizarán y discutirán los resultados, tomando como referencia las dimensiones e indicadores de las variables de estudio.

Para el análisis de los resultados se partió de la identificación de cada objetivo específico, las variables, dimensiones e indicadores a través de los cuales se evaluaron las respuestas obtenidas en cada una de las preguntas formuladas en el cuestionario. Como herramienta para el análisis de datos y descripción de los mismos, se utilizó la estadística descriptiva, tomando en cuenta la distribución de frecuencias en los valores de los indicadores estudiados.

Estas distribuciones de frecuencias representan un conjunto de puntuaciones ordenadas en sus respectivas categorías, frecuencia absoluta (F_a) y frecuencia relativa (F_r), de caso en cada categoría.

El proceso de discusión fue desarrollado posterior al análisis de los resultados, mediante el establecimiento del tipo de relación existente (directa y/o casual) entre cada pregunta o grupo de preguntas del cuestionario, la observación y la información secundaria, que forman parte de las variables identificadas. Se resaltaron además las tendencias que afectan con mayor énfasis a las variables y finalmente se estableció si los resultados permitieron

el logro de los objetivos propuestos para dar respuestas a las preguntas formuladas en la investigación.

Objetivo Específico 1: Diagnosticar el acceso a las fuentes de financiamiento externo utilizadas por las pequeñas y medianas empresas manufactureras ubicadas en la Zona Industrial San Vicente del Municipio Girardot del estado Aragua.

Variable: Acceso al Financiamiento Externo

Dimensión: Política de Financiamiento Externo

Indicadores: Decisión de Financiamiento Externo, Origen del Financiamiento Externo, Destino del Financiamiento Externo Obtenido

Tabla N° 1: Decisión de Financiamiento Externo

Nº	ÍTEM	5		4		3		2		1	
		Fa	%	Fa	%	Fa	%	Fa	%	Fa	%
1	Recientemente la empresa ha tomado la decisión de solicitar financiamiento externo	10	66,67	3	20,00	2	13,33	0	0,00	0	0,00

Fuente: Maldonado (2015).

En la tabla No. 1 se observan los resultados del indicador decisión de financiamiento externo, en la que se determinó que el 66,67% por ciento del total de la muestra analizada señaló que siempre toma la decisión de recurrir a financiamiento externo, frente a un 20% de los encuestados que casi siempre lo hace, entre tanto solo 13% de los consultados manifestó que a veces toma en consideración este tipo de decisiones.

Por tanto, los resultados muestran que las empresas usualmente se financian mediante el financiamiento externo, el cual permite disponer de los fondos necesarios para las actividades productivas cotidianas, lo cual se considera favorable a los fines de la obtención de financiamiento oportuno, para aprovechar economías de escala, descuento en compras de materia prima y en general, el adecuado flujo de caja de la PYME, contribuyendo con situaciones estacionales y favoreciendo la expansión de líneas de producto y/o crecimiento a largo plazo, lo cual coincide con la propuesta de Besley y Brigham (2001), quienes señalan que las empresas deben considerar las decisiones financieras, ya que éstas se orientan en la administración y maximización de los recursos, generando bienestar a largo plazo para los clientes e inversionistas.

Tabla N° 2: Origen del Financiamiento Externo

N°	ÍTEM	5		4		3		2		1	
		Fa	%	Fa	%	Fa	%	Fa	%	Fa	%
2	Ha recurrido recientemente a la banca privada para obtener financiamiento externo	11	73,33	2	13,33	1	6,67	1	6,67	0	0,00
3	Ha recurrido al sector público para obtener financiamiento externo	5	33,33	3	20,00	1	6,67	2	13,33	4	26,67
4	Ha recurrido a otras empresas y/o prestamistas particulares para obtener financiamiento externo	6	40,00	2	13,33	1	6,67	3	20,00	3	20,00

Fuente: Maldonado (2015).

Con este indicador se buscó precisar la fuente de financiamiento externa utilizada por el sector en estudio, determinándose que once (11) de los empresarios del marco muestral, afirmaron utilizar siempre créditos de la banca privada, es decir, un 73.33%, mientras el 13.33%, 6.67% y 6.67% lo hace casi siempre, a veces o casi nunca respectivamente. De la misma manera 33,33 % de los gerentes manifestaron utilizar siempre el crédito de la

banca pública, 20% casi siempre, 6.67% a veces, en cuanto 13.33% casi nunca considera esta fuente y el 26.67% descarta por completo su uso. Por otra parte, un 40% y un 13,33% de los sujetos de estudio indicó haber acudido siempre o casi siempre a otras empresas y/o prestamistas particulares, un 6.67% lo a veces y un 40% casi nunca o nunca lo hace.

Los resultados para este indicador denotan que la mayoría de las PYMES manifiestan preferencia por el financiamiento de la banca privada frente a las alternativas de origen público o informales, lo que puede suscitarse debido a diferencias en facilidades de acceso, modalidades crediticias, requisitos, prontitud en la respuesta, y el monto del financiamiento, sin embargo los resultados también arrojan que un grupo importante de estas empresas utilizan una mezcla de financiamiento de origen público, privado e informal, así que su elección de financiamiento depende de circunstancias particulares para cada firma. En este sentido es pertinente citar a Chacón (2004), quien sostiene que las fuentes de financiamiento públicas, indudablemente ofrecen mejores condiciones para el financiamiento a los empresarios de la pequeña y mediana industria, en cuanto a tasas, plazos de pagos y condiciones en general, con lo cual se percibe el esfuerzo extensivo de financiar al sector.

Tabla N° 3: Destino del Financiamiento Externo Obtenido

N°	ÍTEM	5		4		3		2		1	
		Fa	%	Fa	%	Fa	%	Fa	%	Fa	%
5	Ha empleado el financiamiento externo para capital de de trabajo	12	80,00	2	13,33	1	6,67	0	0,00	0	0,00
6	Ha empleado el financiamiento externo para maquinaria, equipos e infraestructura	4	26,67	2	13,33	1	6,67	6	40,00	2	13,33
7	Ha empleado el financiamiento externo para asistencia técnica, capacitación y proyectos	2	13,33	1	6,67	1	6,67	7	46.67	4	26,67

Fuente: Maldonado (2015).

En el ítem N° 5 el 80% de la muestra afirma haber utilizado siempre el financiamiento para capital de trabajo mientras que un 13,33% lo hace casi siempre y un 6,67% a veces. Respecto a la adquisición de maquinaria, equipos e infraestructura solo el 26,67% y el 13,33% afirman destinar las fuentes financieras externas siempre o casi siempre para este fin, el 13,33% a veces, ante un 40% que casi nunca lo hace o el 13,33% que jamás considera este destino para su financiamiento. La asistencia técnica, capacitación y proyectos solo cuenta con el 13,33% de empresarios que siempre la eligen, 6,67% casi siempre, igual porcentaje a veces mientras que el 46,67% casi nunca la toma en consideración y finalmente un 26,67% nunca contempla erogaciones de esta índole.

Los resultados obtenidos son significativos, manifiestan la tendencia estructural en cuanto al destino de los recursos financieros externos que caracteriza a este sector, en el que la mayoría de los empresarios le otorgan prioridad al capital de trabajo, es decir para gastos y obligaciones de corto plazo relacionadas con el proceso productivo cotidiano y no para ampliación de la capacidad productiva o adquisición de tecnología, lo cual plantea Ferraro (2011) dificulta el crecimiento y desarrollo de la empresa prolongando su estatus de PYME por no encontrarse en condiciones óptimas de autogestionarse y por ende pasar a la categoría de gran empresa.

Dimensión: Fuentes de Financiamiento Externo a Corto Plazo

Indicadores: Crédito Bancario de Corto Plazo, Crédito de Proveedores, Papeles Comerciales, Financiamiento por Inventario, Factoring.

Tabla N° 4: Crédito Bancario de Corto Plazo

N°	ÍTEM	5		4		3		2		1	
		Fa	%	Fa	%	Fa	%	Fa	%	Fa	%
8	La empresa utiliza el crédito bancario como estrategia de financiamiento de corto plazo	10	66,67	3	20,00	1	6,67	1	6,67	0	0,00

Fuente: Maldonado (2015).

En la tabla No. 4 se observan los resultados del indicador crédito bancario de corto plazo, evidenciándose que el 66.67% indicó siempre. El 20% casi siempre, el 6.67% a veces hace uso de esta modalidad de financiamiento e igual proporción sostiene que casi nunca recurre a la misma para sufragar sus operaciones.

Por consiguiente, según los resultados, la mayoría de las industrias utilizan el préstamo bancario como estrategia de financiamiento en el corto plazo, denotando que esta alternativa es favorable para obtener los recursos necesarios para sus actividades; lo cual implica que su costo no es considerado alto para las empresas, es decir, el nivel de apalancamiento requerido es bajo, pues al negociar intereses, es viable su cumplimiento. Esto coincide con lo expresado por Besley y Brigham (2001), en cuanto a que los créditos bancarios ocupan un nivel de importancia, ya que los bancos tienen la estructura financiera para proporcionar grandes fondos, previa evaluación de la empresa.

Tabla N° 5: Crédito de Proveedores

N°	ÍTEM	5		4		3		2		1	
		Fa	%	Fa	%	Fa	%	Fa	%	Fa	%
9	Utiliza el crédito de proveedores como fuente de financiamiento	11	73,33	2	13,33	1	6,67	1	6,67	0	0,00

Fuente: Maldonado (2015).

De la tabla anterior se puede extraer que el 73,33% de la población consultada considera siempre los créditos comerciales como fuente de financiamiento a corto plazo, 13,33% casi siempre, 6,67% a veces lo contempla y finalmente un 6,67% casi nunca, lo que refleja una tendencia favorable al empleo de este tipo de financiamiento, por contar con los proveedores necesarios para obtener recursos de sus actividades comerciales.

En este aspecto, Besley y Brigham (2001), señalan que aproximadamente el 40% de la financiación a corto plazo se presenta en cuentas por pagar o créditos comerciales, incrementándose ese porcentaje en el caso de las empresas más pequeñas, por constituir fuentes de financiamiento espontáneo, o créditos automáticos a los que la pequeña y mediana empresa puede acceder.

Tabla N° 6: Papeles Comerciales

N°	ÍTEM	5		4		3		2		1	
		Fa	%	Fa	%	Fa	%	Fa	%	Fa	%
10	Son alternativas de financiamiento los papeles comerciales	1	6.67	1	6.67	1	6.67	4	26.67	8	53.33

Fuente: Maldonado (2015).

El papel comercial es utilizado siempre como fuente de financiamiento a corto plazo según el 6,67% de la población encuestada, igual porcentaje lo emplea casi siempre o a veces, sin embargo un 26,67% casi nunca lo toma en cuenta entre sus fuentes de financiamiento, en contraste con un 53,33% que mostró ausencia total del uso de este instrumento.

Según Block y Hirt (2001), el uso de papeles comerciales ofrece la ventaja de que se puede expedir por debajo de la tasa de interés; además de que no tiene requerimientos de saldos compensatorios asociados con su emisión, aunque por lo general se le pide a la firma mantener líneas de crédito bancario aprobados por una cantidad igual al papel de circulación.

Tabla N° 7: Financiamiento por Inventario

N°	ÍTEM	5		4		3		2		1	
		Fa	%	Fa	%	Fa	%	Fa	%	Fa	%
11	La empresa emplea el inventario como garantía de préstamos para financiarse en el corto plazo	0	0,00	2	13,33	1	6,67	9	60,00	3	20,00

Fuente: Maldonado (2015).

En relación al indicador financiamiento por medio de inventario, se observa en la tabla 7, como el 60% de la población en estudio casi nunca utilizan esta estrategia de financiamiento en el corto plazo, mientras que en el 20% de las organizaciones está ausente por completo la utilización del inventario como garantía de un préstamo, pero el 13.3% de la población manifestó que casi siempre está presente tal instrumento en sus decisiones de inversión y el 6,67% lo emplea en algunas ocasiones.

Por tanto, según los resultados, la mayoría de las empresas consultadas no utilizan regularmente el inventario para adquirir capital a corto plazo, pues no les permite contar con los insumos necesarios para sus operaciones, ello se relaciona con lo planteado por Van Horne (2002), quien afirma que el inventario también puede ser una estrategia de inversión solo cuando la empresa dispone de fondos para invertir en una reserva de provisión de materiales y de subcomponentes o artículos terminados, los cuales tienen un valor actual susceptible de revalorarse si no son susceptibles de

depreciación, a su vez, el inventario constituye otra garantía que permite lograr créditos, principalmente en aquellos casos donde la empresa sea calificada como de alto riesgo crediticio la existencia del inventario será suficiente aval. El producto terminado también puede servir como garantía prendaria, mientras que aquéllos que se encuentran en la cadena de procesamiento pueden calificar para un porcentaje menor del préstamo.

Tabla N° 8: Factoring

N°	ÍTEM	5		4		3		2		1	
		Fa	%								
12	El factoring constituye una fuente de financiamiento de corto plazo	3	20,00	3	20,00	2	13,33	4	26,67	3	20,00

Fuente: Maldonado (2015).

Como se observa en la tabla anterior, el 40% de las respuestas de los encuestados apuntan hacia la utilización de financiamiento mediante factoring, frente a un 13,33% que lo emplea algunas veces, un 26,67% que casi nunca lo toma en cuenta y un 20% que definitivamente no usa este mecanismo de financiamiento para cubrir sus necesidades de recursos a corto plazo.

Aunque en este ámbito las empresas manufactureras consultadas se encuentran divididas, una ligera mayoría utilizan el factoring de cuentas por cobrar como fuentes de financiamiento a corto plazo, corroborando lo señalado por Gitman (2007), quien al referirse a la misma indica que por este medio, la empresa logra obtener el flujo de efectivo deseado y puede apoyar las actividades operativas, además no sólo absorbe el riesgo que implica la cancelación de la cuenta o factura, sino que también está entregando

efectivamente los fondos al vendedor un mes antes de lo que éste los recibiría normalmente.

Dimensión: Fuentes de Financiamiento Externo a Largo Plazo

Indicadores: Crédito Bancario de Largo Plazo, Arrendamiento Financiero, Hipoteca, Acciones, Bonos y Obligaciones.

Tabla N° 9: Crédito Bancario de Largo Plazo

N°	ÍTEM	5		4		3		2		1	
		Fa	%	Fa	%	Fa	%	Fa	%	Fa	%
13	La empresa utiliza el crédito bancario de largo plazo como forma de financiamiento	2	13,33	3	20,00	1	6,67	5	33,33	4	26,67

Fuente: Maldonado (2015).

En este ítem correspondiente al crédito bancario de largo plazo, 13,33% de las pequeñas industrias consultadas respondieron que siempre recurren a este financiamiento, 20% casi siempre, sólo el 6,67% a veces se ve en la necesidad de solicitarlo, mientras un 33,33% casi nunca lo considera y un 26,67 que nunca lo requiere.

Estos datos arrojan una tendencia desfavorable hacia el uso del préstamo bancario de largo plazo, lo cual puede deberse a la mayor exigencia de requisitos y tasas de interés, confirmando el planteamiento de Van Horne (2002) para quien un préstamo de largo plazo es usualmente un acuerdo formal para proveer de fondos por más de un año y la mayoría es para alguna mejora que beneficiará a la compañía y aumentará las ganancias, y generalmente suelen tener tasas de interés más altas y mayores costos de tramitación que los de corto plazo.

Tabla N° 10: Arrendamiento Financiero

N°	ÍTEM	5		4		3		2		1	
		Fa	%	Fa	%	Fa	%	Fa	%	Fa	%
14	La empresa utiliza el arrendamiento financiero como fuente de financiamiento	0	0,00	0	0,00	1	6,67	3	20,00	11	73,33

Fuente: Maldonado (2015).

En la tabla N° 10 se observan los resultados del indicador arrendamiento financiero. Al medir si la empresa utiliza el arrendamiento financiero como estrategia de financiamiento, el 73.33% indicó nunca, y el 20% acotó casi nunca y solo el 6,67% a veces lo emplea.

Los resultados muestran que las empresas no utilizan el arrendamiento financiero como estrategia de financiamiento a fin de incrementar los excedentes monetarios, por lo cual no ha sido considerado como una alternativa para alquilar equipos a largo plazo, ni maquinarias; denotando que esta alternativa no ha sido considerada como favorable, pese a que según Gitman (2007), el arrendamiento puede constituir una valiosa estrategia de financiamiento para adquirir equipos a largo plazo o maquinarias para el proceso productivo, sin afectar el capital de trabajo, y se financia hasta el 100% de las facturas, con beneficios adicionales derivados de las exenciones fiscales.

Tabla N° 11: Hipoteca

N°	ÍTEM	5		4		3		2		1	
		Fa	%	Fa	%	Fa	%	Fa	%	Fa	%
15	Se recurre al uso de las hipotecas como alternativa de financiamiento	0	0,00	0	0,00	1	6,67	2	13,33	12	80,00

Fuente: Maldonado (2015).

En la tabla precedente se visualiza que el 80% de las PYMES no usa las hipotecas como alternativa de financiamiento en el largo plazo, un 13,33% casi nunca la tramita y solo un 6,67% sostuvo que algunas veces la considera para obtener fondos.

Esto ratifica lo planteado por Lezama (2006) quien afirma que la mayoría de las PYMES tienen dificultades para acceder a financiamientos de largo plazo por la ausencia de colaterales para respaldar la operación crediticia por las limitaciones económicas de los accionistas.

Tabla N° 12: Acciones

N°	ÍTEM	5		4		3		2		1	
		Fa	%	Fa	%	Fa	%	Fa	%	Fa	%
16	Se realiza la emisión de nuevas acciones con la finalidad de obtener recursos financieros	0	0,00	0	0,00	0	0,00	2	13,33	13	86,67

Fuente: Maldonado (2015).

Al medir si la empresa utiliza la emisión de acciones como estrategia de financiamiento, el 86.67 indicó nunca, y el 16.7% señaló casi nunca, descartando casi por completo el posible uso de esta estrategia para obtener fondos por parte de las organizaciones encuestadas.

Se observa que la emisión de acciones no representa una forma viable para el financiamiento de estas empresas. Lo antes mencionado es ratificado por Ortiz (2001), quien indica que la emisión de acciones es una estrategia producida en el mercado de capitales, y no todas las empresas reúnen los requisitos necesarios o son financieramente atractivas para emitir acciones con fines de financiamiento, igualmente pueden representar desventajas para los accionistas iniciales pues proporcionan algunos derechos de votación y

tal vez el control a los nuevos accionistas, además de esto les otorgan a los nuevos propietarios el derecho a compartir los ingresos de la empresa y los costos de aseguramiento y de la distribución de acciones comunes son más altos que los de las deudas o las acciones preferentes, adicionalmente los dividendos no son deducibles como un gasto para propósitos fiscales, mientras los intereses de los bonos si lo son.

Tabla N° 13: Bonos y Obligaciones

N°	ÍTEM	5		4		3		2		1	
		Fa	%								
17	Realizan emisiones de bonos y obligaciones con la finalidad de obtener recursos financieros	0	0,00	0	0,00	0	0,00	1	6,67	14	93,33

Fuente: Maldonado (2015).

Los resultados del indicador emisión de bonos y obligaciones reflejaron que el 93.33% indicó nunca, y el 6.67% acotó casi nunca, denotando que prevalece una tendencia desfavorable hacia el uso de esta alternativa de financiamiento.

Por consiguiente, según los hallazgos, las empresas no utilizan la emisión de bonos como estrategia de financiamiento, porque la consideran no conveniente en tanto no ha servido para disponer de recursos oportunamente para apoyar las actividades operacionales; lo cual confirma lo señalado por Gitman (2007), para quien las empresas sólo utilizan la emisión de bonos como estrategia de financiamiento, siempre y cuando sea conveniente para disponer de recursos oportunamente para apoyar las actividades operacionales.

Objetivo Específico 2: Describir las condiciones del financiamiento externo de las pequeñas y medianas empresas manufactureras ubicadas en la Zona Industrial San Vicente del Municipio Girardot del estado Aragua.

Variable: Condiciones del Financiamiento Externo

Dimensión: Características del Financiamiento Externo

Indicadores: Plazo, Tasa de Interés, Requisitos, Garantías, Monto, Rapidez de la Aprobación, Negociación de Condiciones.

Tabla N° 14: Plazo

N°	ÍTEM	5		4		3		2		1	
		Fa	%	Fa	%	Fa	%	Fa	%	Fa	%
18	El plazo es considerado como un elemento fundamental para optar por financiamiento externo	10	66,67	3	20,00	1	6.67	1	6.67	0	0,00

Fuente: Maldonado (2015).

La información suministrada por las industrias, arrojó que el 66,67% siempre consideran el plazo como un elemento fundamental para optar por financiamiento externo, por cuanto un 20% casi siempre lo considera de esta manera y solo un 6,67% a veces y otro 6,67% casi nunca lo evalúa así, reflejando una tendencia mayoritaria para considerarlo un elemento importante para evaluar las opciones de financiamiento externo.

Estos resultados coinciden con lo señalado por Vera (2010), quien refiere que las PYMES generalmente prefieren un financiamiento con el mayor plazo de cancelación posible pues aportan mayores recursos a la empresa para que éstos sean pagados en períodos mayores de un año, permiten

aprovechar ventajas estacionales y protegerse e incluso beneficiarse de los efectos de la inflación.

Tabla N° 15: Tasa de Interés

N°	ÍTEM	5		4		3		2		1	
		Fa	%	Fa	%	Fa	%	Fa	%	Fa	%
19	La empresa considera como factor de decisión financiera los niveles de tasa de interés	5	33,33	2	13,33	2	13,33	5	33,33	1	6,67

Fuente: Maldonado (2015).

En la medición del indicador tasa de interés, el 33,33% siempre la considera para elegir el financiamiento, un 13,33% lo hace casi siempre, 13,33% a veces, un 33,33% casi nunca evalúa este aspecto crediticio y solo un 6,67% nunca lo considera relevante.

Estos hallazgos posiblemente se deban a que las empresas podrían financiarse con deudas a corto plazo, siempre que las tasas a largo plazo fueran históricamente altas y suponiendo que las tasas de interés decayeran en forma subsiguiente, podría vender una emisión a largo plazo para reemplazar las deudas a corto plazo (Besley y Brigham, 2001). Cabe señalar que las tasas de interés en el país están reguladas por ley, lo que le permite saber a las empresas el valor máximo que pueden cobrar las instituciones financieras por los créditos de corto y largo plazo.

Tabla N° 16: Requisitos

N°	ÍTEM	5		4		3		2		1	
		Fa	%	Fa	%	Fa	%	Fa	%	Fa	%
20	La empresa considera un factor primordial los requisitos de tramitación para acceder al financiamiento externo	12	80,00	2	13,33	1	6,67	0	0,00	0	0,00

Fuente: Maldonado (2015).

De acuerdo a la información presentada en la tabla N° 16, un 80% de los encuestados siempre considera los requisitos de tramitación para evaluar las fuentes externas de financiamiento, un 13.33% casi siempre y apenas un 6,67% solo a veces toman en cuenta este factor de decisión.

Estos datos revelan la importancia que le otorga la gran mayoría de las pequeñas y medianas empresas consultadas a la cantidad y calidad de requisitos exigidos que exigen los distintos entes externos para otorgar un financiamiento, lo cual según Zevallos (2007) puede facilitar u obstruir el acceso a estas fuentes de recursos, porque los requisitos son una forma de evaluar quien es el cliente, qué hace, para qué solicita el financiamiento y finalmente para elaborar un análisis del crédito y determinar si el cliente califica para la operación crediticia.

Tabla N° 17: Garantías

N°	ÍTEM	5		4		3		2		1	
		Fa	%	Fa	%	Fa	%	Fa	%	Fa	%
21	La exigencia de garantías son un factor tomado en consideración en las decisiones de financiamiento externo	10	66,67	2	13,33	2	13,33	1	6,67	0	0,00

Fuente: Maldonado (2015).

Se puede visualizar en el ítem 21 que 66,67% de consultados siempre evalúa las garantías disponibles para solicitar una financiamiento externo, en tanto un 13,33% lo hace casi siempre, similar número a veces y finalmente solo 6,67% de la muestra estudiada casi nunca analiza sus garantías como requisito previo para el acceso al financiamiento.

Esta información refleja la importancia que le otorgan los acreedores de las PYMES a las garantías, lo que viene a respaldar los señalamientos de

España (2006) para quien las mismas constituyen la seguridad que ofrece el deudor al acreedor para el cumplimiento de una obligación, ya sea mediante una tercera persona (fiador o avalista), o mediante un bien determinado (garantías reales), puesto que la garantía le da al acreedor una protección adicional en el pago de su obligación, reduciendo el riesgo crediticio y otorgando seguridad en la colocación de fondos, y es considerada como una segunda fuente de repago, para casos de eventuales emergencias que puedan afectar la gestión del deudor.

Tabla N° 18: Monto

N°	ÍTEM	5		4		3		2		1	
		Fa	%	Fa	%	Fa	%	Fa	%	Fa	%
22	Los montos del financiamiento externo han sido adecuados según las necesidades de la empresa	4	26,67	4	26,67	2	13,33	4	26,67	1	6,67

Fuente: Maldonado (2015).

En referencia a los montos de financiamiento, 26,67% siempre los considera adecuados según las necesidades de la empresa, igual cifra casi siempre, para el 13,33% algunas veces cubren sus expectativas, otro 26,67% casi nunca y solo el 6,67% nunca ve satisfecha sus aspiraciones con los créditos obtenidos.

De lo anterior, se puede inferir que los acreedores determinan los montos de los préstamos en base al perfil del empresario y no por lo que solicitan lo cual no siempre cubre las expectativas de los mismos, lo que apoya el postulado de Van Horne (2002) para quien la mayoría de los acreedores especializados determina los montos en base a criterios previamente definidos, de origen técnico, económico y financiero.

Tabla N° 19: Rapidez de la Aprobación

N°	ÍTEM	5		4		3		2		1	
		Fa	%	Fa	%	Fa	%	Fa	%	Fa	%
23	La empresa logra obtener el financiamiento externo en forma rápida	6	40,00	2	13,33	2	13,33	4	26,67	1	6,67

Fuente: Maldonado (2015).

Al indagar sobre la rapidez del financiamiento de las PYMES, 40% sostuvo que siempre es aprobado en forma expedita, 13,33% casi siempre, el 13,33% señaló algunas veces por cuanto el 26,67% indicó que sus préstamos casi nunca son aprobados en un plazo perentorio, y el 6,67% afirmó que esto nunca sucede con sus solicitudes de financiamiento.

En este sentido más del 60% de las industrias consultadas afirmaron que sus solicitudes reciben una respuesta favorable en forma rápida, lo que expresa una ligera mayoría, en este sentido Ortiz (2001) indica que lo expedito o rápido con lo cual se establece el financiamiento se define considerando las necesidades particulares de las empresas y está especificado en función de la actividad o situación a financiar y las posibilidades ofrecidas por el ente de financiación, el cual usualmente define los instrumentos disponibles en función de un período determinado.

Tabla N° 20: Negociación de Condiciones

N°	ÍTEM	5		4		3		2		1	
		Fa	%	Fa	%	Fa	%	Fa	%	Fa	%
24	Se negocian los plazos y descuentos de los distintos créditos con anticipación, considerando la dinámica de la producción y ventas de la empresa	4	26,67	1	6,67	1	6,67	7	46,67	2	13,33

Fuente: Maldonado (2015).

En este ítem se valoró la negociación de condiciones, arrojando que un 26,67% de los pequeños y medianos empresarios siempre negocian los plazos y descuentos de sus créditos con anticipación, el 6,67% casi siempre lo gestiona de manera, similar porcentaje algunas veces, sin embargo el 46,67% señaló que casi nunca tiene oportunidad de negociar sus préstamos en base a la dinámica de la producción y ventas y, finalmente se tiene un 13,33% que nunca lo hace.

Esta información denota que las empresas manufactureras en su mayoría se ven limitadas para lograr el tipo de financiamiento requerido adaptado a sus requerimientos, apoyando de esta manera el planteamiento de Lezama (2006) que sostiene que la mayoría de instituciones y personas de crédito tienen unas condiciones de financiamiento preestablecidas por lo que los solicitantes deben adaptarse a las mismas para obtenerlo efectivamente, lo que supone un margen de maniobra muy estrecho para las empresas para negociar sus financiamientos externos.

Objetivo Específico 3: Identificar los elementos necesarios para el acceso al financiamiento externo de las pequeñas y medianas empresas manufactureras ubicadas en la Zona Industrial San Vicente del Municipio Girardot del estado Aragua.

Variable: Elementos Para el Acceso al Financiamiento

Dimensión: Obtención Efectiva de Financiamiento

Indicadores: Capacidad de Acceso al Financiamiento Externo, Criterio para Elegir el Tipo de Financiamiento Externo, Cobertura de Requisitos, Cobertura de Garantías, Conocimiento de las Fuentes de Financiamiento Externo, Período del Financiamiento Externo, Personal de Finanzas, Asesores Externos de Finanzas, Frecuencia de Aprobación del Financiamiento Externo, Importancia del Financiamiento Externo para el Desarrollo de la Empresa.

Tabla N° 21: Capacidad de Acceso al Financiamiento Externo

N°	ÍTEM	5		4		3		2		1	
		Fa	%	Fa	%	Fa	%	Fa	%	Fa	%
25	La empresa tiene una adecuada capacidad de acceso al financiamiento externo	8	53,33	2	13,33	2	13,33	2	13,33	1	6,67

Fuente: Maldonado (2015).

La aplicación del cuestionario a la muestra seleccionada arrojó que 53,33% de las organizaciones siempre ha tenido una adecuada capacidad de acceso al financiamiento, y el 13,33% casi siempre, seguido de otro 13,33% que señala algunas veces, igual número sostuvo que casi nunca tiene esta capacidad y el 6,67% afirma nunca disponer de la misma.

Esta información en consecuencia evidencia una mayoría de pequeñas y medianas empresas que consideran tener por lo general una adecuada capacidad de acceso a fuentes de recursos externos, implicando que en caso de requerirlo, la adjudicación sería rápida. A este respecto Ortiz (2001) indica que es el grado de accesibilidad que se tiene al financiamiento, lo cual determina su velocidad de adjudicación, implicando un tiempo entre la solicitud y la efectiva entrega de fondos a la empresa.

Tabla N° 22: Criterio para Elegir el Tipo de Financiamiento Externo

N°	ÍTEM	5		4		3		2		1	
		Fa	%	Fa	%	Fa	%	Fa	%	Fa	%
26	Se dispone de un criterio definido para elegir el tipo de financiamiento externo	5	33,33	2	13,33	3	20,00	4	26,67	1	6,67

Fuente: Maldonado (2015).

En cuanto al criterio para elegir el tipo de financiamiento, el 33,33% de los encuestados señalaron siempre, 13,33% casi siempre, 20% a veces, un 26,67% casi nunca define un criterio para ese fin y un 6,67% reveló que nunca lo hace.

A este respecto la encuesta reflejó resultados favorables hacia la definición de criterios de selección de fuentes de recursos externos por parte de las empresas aunque no en una gran proporción, lo que evidencia que en su mayoría las firmas consultadas cuentan con una adecuada gestión interna que les permite definir estos criterios y así tratar de optimizar su flujo de caja (Frances, 2002).

Tabla N° 23: Cobertura de Requisitos

N°	ÍTEM	5		4		3		2		1	
		Fa	%								
27	La empresa está en capacidad de cubrir los requisitos de tramitación para acceder al financiamiento externo	6	40,00	2	13,33	2	13,33	3	20,00	2	13,33

Fuente: Maldonado (2015).

En la tabla anterior se observa que el 40% de propietarios o gerentes de empresas señalaron que siempre están en capacidad de cubrir las garantías de los créditos, un 13,33% casi siempre tiene esta capacidad, igual porcentaje señala a veces, el 20% acotó casi nunca y 13,33% nunca cubre los requisitos de los préstamos.

Esta tendencia demuestra que la mayoría de las PYMES tiene una cierta formalización a la hora de solicitar sus financiamientos y también refleja una señal de su tamaño como organización y del respaldo que pueda dar en un futuro a los compromisos derivados del crédito tal como lo señala Gitman (2007).

Tabla N° 24: Cobertura de Garantías

N°	ÍTEM	5		4		3		2		1	
		Fa	%	Fa	%	Fa	%	Fa	%	Fa	%
28	La empresa está en capacidad de cubrir las garantías exigidas para acceder al financiamiento externo	4	26,67	2	13,33	1	6,67	5	33,33	3	20,00

Fuente: Maldonado (2015).

El 26,67% de los encuestados manifestó que siempre puede cubrir las garantías exigidas por los entes crediticios, 13,33% casi siempre, 6,67% a veces da cobertura a este requerimiento, pero el 33,33% casi nunca cubre este requisito y un 20% no alcanza a cubrirlo en ningún momento.

Estos datos reflejan que poco más del 50% de las industrias estudiadas generalmente no alcanzan a cubrir las garantías que los prestamistas formales o informales exigen para respaldar sus acreencias. En virtud de lo anterior se puede mencionar a Besley y Brigham (2001), cuando indican que las empresas con fuertes cantidades de activos fijos para un propósito general probablemente utilizarán cantidades relativamente elevadas de deudas. Además, la decisión de financiamiento anual estará influenciada por la cantidad de nuevos activos adquiridos que estén disponibles como garantía colateral, lo que dificulta el acceso a las empresas de mediano tamaño para acceder a endeudamiento externo por no contar con suficientes activos colaterales.

Tabla N° 25: Conocimiento de las Fuentes de Financiamiento Externo

N°	ÍTEM	5		4		3		2		1	
		Fa	%								
29	La empresa tiene conocimiento de todas las alternativas de financiamiento externo disponibles en la economía	6	40,00	3	20,00	2	13,33	2	13,33	2	13,33

Fuente: Maldonado (2015).

Para este indicador el 40% señala estar en pleno conocimiento de las alternativas de financiamiento externo disponibles en la economía, un 20% siempre dispone de información al respecto, un 13,33% solo algunas veces, igualmente un 13,3% de los encuestados casi nunca está al tanto de estos datos y similar cifra expresaron nunca.

Estos datos reflejan el valor para las PYMES de la información concerniente a las distintas opciones de financiamiento externo, lo cual puede permitirles seleccionar la mejor alternativa que se adapte a sus necesidades financieras, con los menores costos administrativos, requisitos y tasas de interés y favoreciendo la economía de recursos y rentabilidad (Rojas, 2011).

Tabla N° 26: Período del Financiamiento Externo

N°	ÍTEM	5		4		3		2		1	
		Fa	%	Fa	%	Fa	%	Fa	%	Fa	%
30	Las alternativas de financiamiento externo permiten obtener los recursos necesarios en plazos convenientes para la empresa	8	53,33	3	20,00	2	13,33	1	6,67	1	6,67

Fuente: Maldonado (2015).

Al indagar si la empresa cuenta con alternativas de financiamiento que le permitan obtener los recursos necesarios en plazos convenientes, se observó que 53,33% señaló siempre, 20% casi siempre, 13,33% a veces, en

tanto un 6,67% casi nunca cuenta con fuentes financieras de estas características, y también un 6,67% nunca las tiene a su disposición.

Con referencia a lo planteado, las industrias mayoritariamente cuentan con alternativas de recursos que cubren sus expectativas en cuanto el plazo de pago de los mismos, al respecto Ortiz (2001) afirma que el período de financiamiento comprende el tiempo establecido para el financiamiento específico, el cual es seleccionado por una parte por la empresa y por la otra de acuerdo con lo establecido en el método de financiamiento específico.

Tabla N° 27: Personal de Finanzas

N°	ÍTEM	5		4		3		2		1	
		Fa	%	Fa	%	Fa	%	Fa	%	Fa	%
31	La empresa tiene personal especializado en el área financiera	10	66.67	2	13,33	2	13,33	1	6,67	0	0,00

Fuente: Maldonado (2015).

Al medir si la empresa cuenta con personal especializado en finanzas, se observó que el 66,67% señaló que siempre cuenta con este tipo de recurso humano, un 13,33% casi siempre, 13,33% a veces, y solo un 6,67% casi nunca dispone de este personal.

Así se ha verificado que prevalece una tendencia favorable en las PYMES manufactureras en la configuración del personal necesario para llevar a cabo sus funciones financieras, siendo esto un punto focal para estas organizaciones. Estos hallazgos se consideran relevantes en tanto el capital humano es indispensable para el logro de los objetivos, tal como lo expresan Edvinsson y Malones (1999) quienes indican que está formado por los

recursos intangibles, capaces de generar valor, que residen en las personas, sus habilidades, conocimientos y capacidades.

Tabla N° 28: Asesores Externos de Finanzas

N°	ÍTEM	5		4		3		2		1	
		Fa	%	Fa	%	Fa	%	Fa	%	Fa	%
32	La empresa requiere de asesores externos en materia de finanzas	0	0,00	1	6,67	2	13,33	5	33,33	7	46,67

Fuente: Maldonado (2015).

La aplicación del instrumento arrojó que sólo un 6,67% de las empresas casi siempre recurre a asesores externos de finanzas, el 13,33% a veces, 33,33% casi nunca necesita este servicio externo y el 46,67% jamás se ve en la necesidad de utilizarlo.

Dentro de esta perspectiva, se puede señalar que la mayoría de estas empresas no considera necesario recurrir a un servicio de asesoría externa en materia de finanzas, lo que puede deberse a un adecuado soporte técnico en esa área por parte de su personal interno, lo que según Diez (2001) es el deseo de la mayoría de las organizaciones empresariales puesto que sus actividades financieras deben constantemente ser verificadas para evaluar el seguimiento de los planes de crecimiento y el adecuado uso de los recursos.

Tabla N° 29: Frecuencia de Aprobación del Financiamiento Externo

N°	ÍTEM	5		4		3		2		1	
		Fa	%								
33	Por lo general son aprobadas las solicitudes de financiamiento externo de la empresa	5	33,33	2	13,33	3	20,00	3	20,00	2	13,33

Fuente: Maldonado (2015).

En relación al ítem N° 33, el 33,33% de los consultados respondió que sus solicitudes de financiamiento externo siempre son aprobadas, un 13,33% casi siempre, el 20% de la muestra marcó a veces, 20% casi nunca y un 13,33% señaló que sus solicitudes de recursos financieros casi nunca reciben una respuesta positiva.

En base a estos datos se puede decir que aproximadamente la mitad de las empresas estudiadas recibe una respuesta favorable en sus solicitudes crediticias, ello puede deberse a varios factores, entre los que se puede destacar la capacidad de su personal interno, a la disponibilidad de colaterales, al tipo de financiamiento y a la fuente elegida, es decir, confluyen una multiplicidad de factores al momento de la evaluación crediticia de una organización (Acedo, 2001).

Tabla N° 30: Importancia del Financiamiento Externo para el Desarrollo de la Empresa

N°	ÍTEM	5		4		3		2		1	
		Fa	%	Fa	%	Fa	%	Fa	%	Fa	%
34	Considera usted al financiamiento externo como un factor de desarrollo de la empresa	7	46,67	4	26,67	3	20,00	1	6,67	0	0,00

Fuente: Maldonado (2015).

En cuanto a la importancia del financiamiento externo para el desarrollo de la empresa, un 46,67% de los empresarios siempre lo considera así, el 26,67% casi siempre, el 20% a veces le da esta connotación y el 6,67% casi nunca tiene esta perspectiva.

En este contexto se puede afirmar que la gran mayoría de las industrias considera al financiamiento externo como factor de desarrollo primordial para

lograr los objetivos de la organización, apoyando así lo planteado por Wilson (2006) para quien la consecución de recursos financieros para la PYMES representa una oportunidad de crecimiento para la misma, siempre y cuando esa obtención de recursos sea acompañada de planes y metas de crecimiento en el corto, mediano y largo plazo.

Objetivo Específico 4: Diseñar estrategias financieras para el acceso al financiamiento externo utilizado por las pequeñas y medianas empresas manufactureras ubicadas en la Zona Industrial San Vicente del Municipio Girardot del estado Aragua

Variable: Estrategia Financiera

Dimensión: Optimización del Acceso al Financiamiento Externo

Indicadores: Planes Financieros, Indicadores Financieros, Planificación de las Fuentes de Financiamiento Externo, Comparación de los Resultados con el Plan Financiero, Acciones Correctivas para las Desviaciones del Plan Financiero, Análisis Financiero Antes de Solicitar un Financiamiento Externo, Costos Administrativos del Financiamiento Externo, Cobertura de los Intereses, Efecto del Financiamiento Externo en la Liquidez de la Empresa.

Tabla N° 31: Planes Financieros

N°	ÍTEM	5		4		3		2		1	
		Fa	%								
35	Se diseñan planes financieros permanentemente, para fijar objetivos, medir el éxito y establecer incentivos para alcanzar las metas en función de estrategias financieras	5	33,33	3	20,00	3	20,00	2	13,33	2	13,33

Fuente: Maldonado (2015).

En la tabla 31 se puede observar que al evaluar si existe en la empresa una planificación financiera, se evidenció que el 33,33% respondió siempre, 20% casi siempre, otro 20% lo practica algunas veces, un 13,33% casi nunca elabora planes financieros y, por último un 13,33% no los diseña.

Estas cifras demuestran que las empresas en su mayoría realizan esfuerzos por hacer proyecciones financieras con objetivos preestablecidos, a fin de asegurar el crecimiento y desarrollo financiero futuro. Lo antes mencionado es corroborado por Amat (2003), quien afirma que la planificación financiera consiste en la elaboración de proyecciones a mediano y largo plazo. Con la planificación financiera se pretende analizar de antemano el futuro de la empresa para poder prepararse mejor y sacar el máximo partido del mismo. Al igual que las proyecciones a un año vista, con la planificación financiera se ha de poder dirigir más óptimamente la empresa y ejercer un control al comparar las proyecciones con la realidad.

Tabla N° 32: Indicadores Financieros

N°	ÍTEM	5		4		3		2		1	
		Fa	%								
36	Como parte del plan financiero se establecen expresamente indicadores financieros para medir los resultados planteados en los objetivos	4	26,67	2	13,33	3	20,00	3	20,00	3	20,00

Fuente: Maldonado (2015).

En la tabla 32 están plasmados los resultados de los indicadores financieros, en donde el 26,67% de las PYMES afirma que siempre los define para medir los resultados planteados en los objetivos, un 13,33% los establece casi siempre, el 20% a veces, en tanto otro 20% reconoce que casi nunca utiliza este mecanismos de control de gestión, y existe un 20% de las firmas que no recurren a estos indicadores como parte de su plan financiero.

Con estos datos se puede inferir que la mayoría de las PYMES tienden a establecer indicadores como instrumentos de control de gestión financiera para comparar los resultados con el plan financiero, estos hallazgos son relevantes en tanto que se están considerando los objetivos de la empresa en el ámbito financiero, lo que según David (2002) es esencial para el éxito de las organizaciones porque establecen un curso, ayudan a la evaluación, producen sinergia, revelan prioridades, permiten la coordinación y sientan las bases para planificar, organizar, motivar y controlar con eficacia.

Tabla N° 33: Planificación de las Fuentes de Financiamiento Externo

N°	ÍTEM	5		4		3		2		1	
		Fa	%	Fa	%	Fa	%	Fa	%	Fa	%
37	Se planifica el uso fuentes externas para financiar las actividades de la empresa	1	6,67	2	13,33	8	53,33	2	13,33	2	13,33

Fuente: Maldonado (2015).

En la tabla precedente se denota que solo un 6,67% de las pequeñas y medianas industrias consultadas siempre planifica las fuentes de recursos externos, el 13,33% casi siempre, 53,33% algunas veces lleva a cabo esa planificación, mientras un 13,33 % casi nunca la desarrolla, y similar proporción nunca lo hace.

En este indicador se evidenció que la mayoría de las PYME no planifican específicamente sus fuentes de financiamiento con frecuencia, lo cual puede deberse a que hacen énfasis solo en una planificación administrativa general o que tienen permanentemente a su disposición fuentes financiamiento formal o informales en caso de ser necesitarlas las cuales serán empleadas según sus necesidades coyunturales de efectivo, lo cual no concuerda con lo señalado por Frances (2002), quien sostiene que las empresas requieren

construir y utilizar un plan de recursos financieros y así ordenar mejor las fuentes de financiamiento disponibles dentro de una perspectiva de optimización de recursos y en un horizonte temporal determinado, con el fin de privilegiar de manera importante aquellas alternativas que mayor valor agregado generen para la empresa según sus políticas, objetivos, naturaleza y temporalidad de sus operaciones.

Tabla N° 34: Comparación de los Resultados con el Plan Financiero

N°	ÍTEM	5		4		3		2		1	
		Fa	%	Fa	%	Fa	%	Fa	%	Fa	%
38	Los resultados financieros se comparan frecuentemente con lo estipulado en el plan financiero	5	33,33	3	20,00	4	26,67	2	13,33	1	6,67

Fuente: Maldonado (2015).

En la tabla N° 34 se establece la comparación de los resultados financieros con los planes, arrojando que 33,33% siempre realiza dicha comparación, el 20% casi siempre, 26,67% algunas veces evalúa los resultados en base la plan, 13,33% casi nunca desarrolla este control de gestión y 6,67% generalmente no verifica el cumplimiento de objetivos.

Estos hallazgos corroboran que la mayoría de las industrias llevan a cabo un seguimiento y evaluación de los resultados con lo estipulado en sus planes financieros, lo que coincide con lo establecido por Jeanne (2009), quien asevera que la estrategia forma parte de un proceso cíclico, donde una vez planteados los objetivos se deben definir las acciones que permitan medir los resultados obtenidos.

Tabla N° 35: Acciones Correctivas para las Desviaciones del Plan Financiero

N°	ÍTEM	5		4		3		2		1	
		Fa	%	Fa	%	Fa	%	Fa	%	Fa	%
39	Se ejecutan acciones correctivas para las desviaciones del plan financiero	2	13,33	2	13,33	7	46,67	3	20,00	1	6,67

Fuente: Maldonado (2015).

Al preguntar sobre la ejecución de acciones correctivas ante desviaciones del plan financiero, se determinó que 13,33% siempre aplica correctivos, igual proporción casi siempre lo hace, 46,67% a veces aplica medidas para contrarrestar imprevistos de su plan financiero, en tanto que un 20% afirmó que casi nunca ejecuta esas acciones, y finalmente un 6,67% nunca corrige las desviaciones de su planificación financiera.

En este ámbito existe una tendencia dividida entre las empresa encuestadas en el que la gran mayoría expresó que solo alguna veces ejecuta acciones correctivas como resultado de un control posterior de su plan financiero, lo que en cierta medida apoya a Robbins y De Cenzo (2002) en su planteamiento que la planificación proyectiva no permite anticipar la presencia de obstáculos ni de escollos inesperados y supone que de una situación inicial es posible pasar a la situación-objetivo mediante una serie de acciones determinadas. Cabe destacar, que las estrategias formuladas no siempre coinciden con las ejecutadas, debido a que pueden presentarse eventos imprevistos y en ese caso se deben aplicar los correctivos necesarios para lograr los resultados previstos en el plan.

Tabla N° 36: Análisis Financiero Antes de Solicitar un Financiamiento Externo

N°	ÍTEM	5		4		3		2		1	
		Fa	%	Fa	%	Fa	%	Fa	%	Fa	%
40	Se analiza la relación existente entre los Activos, Pasivos y Patrimonio antes de solicitar un financiamiento externo	3	20,00	2	13,33	6	40,00	3	20,00	1	6,67

Fuente: Maldonado (2015).

En referencia al análisis de la relación entre activo, pasivo y patrimonio previo a la solicitud de un financiamiento externo, el 20% de los empresarios respondió que siempre realiza este tipo de análisis, un 13,33% casi siempre, el 40% solo a veces, un 20% casi nunca ejecuta esta herramienta contable y 6,67% afirmó que nunca recurre a esta técnica.

En este componente se observa que un alto porcentaje de las PYMES realiza un análisis de su estructura financiera antes de gestionar un financiamiento externo sólo en algunas ocasiones, por lo que no todas las empresas estarían siempre en capacidad de saber cual es la relación deuda/patrimonio y cómo la misma se vería afecta por un posible financiamiento externo de concretarse el mismo. Dentro de este marco de ideas García (2006) sostiene que en todas las organizaciones se debe definir un criterio de análisis de las alternativas de financiamiento y su impacto en la contabilidad de la organización, cuyos fines y beneficios deben estar claramente establecidos procurando siempre la maximización del beneficio.

Tabla N° 37: Costos Administrativos del Financiamiento Externo

N°	ÍTEM	5		4		3		2		1	
		Fa	%	Fa	%	Fa	%	Fa	%	Fa	%
41	La empresa está en capacidad de responder a los costos administrativos del financiamiento externo	8	53,33	3	20,00	2	13,33	2	13,33	0	0,00

Fuente: Maldonado (2015).

En relación a los costos administrativos del financiamiento, las PYMES optaron en un 53,33% por señalar que siempre están en capacidad de cubrir los mencionados costos, 20% acotó casi siempre, un 13,33% a veces puede sufragarlos e igualmente un 13,33% de las empresas casi nunca lo puede hacer.

Los resultados obtenidos en el indicador 41 revelan que la mayoría de las empresas al momento de recurrir a una fuente de recursos sabe si tiene la posibilidad de soportar todos los gastos derivados de su tramitación, implicando que las industrias analizadas tienen capacidad de respuesta, lo que es importante, en tanto que Weston y Copeland (2003) indican que al momento de enfrentar la decisión de financiamiento, las empresas deben tomar en consideración distintos factores que originan costos específicos, tales como: monto, plazo de financiamiento requerido, moneda o reajustabilidad de los flujos de amortización, mercados a los cuales puede acceder, nivel de riesgo crediticio, costos transaccionales asociados a cada alternativa, existencia de programas de financiamiento específicos para el sector en el cual participa, margen disponible en el sistema financiero para tomar nuevos financiamientos, proyección de la industria, capacidad de pago y otros más específicos.

Tabla N° 38: Cobertura de los Intereses

N°	ÍTEM	5		4		3		2		1	
		Fa	%	Fa	%	Fa	%	Fa	%	Fa	%
42	La empresa está en capacidad de cubrir los intereses del financiamiento externo	10	66,67	4	26,67	1	6,67	0	0,00	0	0,00

Fuente: Maldonado (2015).

Al medir la cobertura de los intereses del financiamiento externo, el 66,67% de los encuestados expresó siempre estar en capacidad de costear los intereses derivados del crédito, un 26,67% casi siempre tiene esta disponibilidad y un 6,67% afirmó que solo a veces puede cubrir esa carga financiera.

Estos resultados implican que la pequeñas y medianas industrias manufactureras generalmente gozan de solidez financiera para dar cobertura a los intereses de financiamientos de corto y largo plazo, lo que supone la capacidad de asumir los compromisos derivados de un potencial financiamiento y sus costos asociados, en tanto que son capaces de costear los egresos relacionados con la tasa de interés. Atendiendo a estas consideraciones es pertinente citar a Lezama (2006) para quien la tasa de interés es el costo del préstamo expresado como una tasa porcentual, y como tal es importante conocer anticipadamente su valor para poder calcular a cuánto ascenderá el pago del financiamiento.

Tabla N° 39: Efecto del Financiamiento Externo en la Liquidez de la Empresa

N°	ÍTEM	5		4		3		2		1	
		Fa	%	Fa	%	Fa	%	Fa	%	Fa	%
43	El financiamiento externo ha sido efectivo para promover la liquidez de la empresa	6	40,00	1	6,67	3	20,00	4	26,67	1	6,67

Fuente: Maldonado (2015).

Al analizar el efecto del financiamiento externo en la liquidez de las empresas consultas, el 40% de las mismas señalaron que siempre se ven favorecidas en este sentido, un 6,67% casi siempre, un 26,67% solo algunas veces percibe un efecto positivo en su liquidez, frente a un 26,67% que

señala que casi nunca obtiene este efecto y un 6,67% que nunca ve incrementada su liquidez con crédito externo.

La información expresada implica que para la mayor parte de las industrias objeto de estudio, la disponibilidad de fondos de fuentes externas ha dado resultados favorables sobre su liquidez, lo que según Ortiz (2001) es uno de los principales objetivos de los negocios, puesto que el riesgo en el financiamiento puede dirigirse a afectar las disponibilidades de fondos de la empresa, lo cual puede conducir al incumplimiento de sus compromisos y operaciones, por ello contar con un adecuado flujo de caja es vital para su buen funcionamiento.

Como parte del último objetivo específico, se procedió a diseñar estrategias financieras que permitan optimizar el acceso al financiamiento externo utilizado por las pequeñas y medianas empresas manufactureras ubicadas en la Zona Industrial San Vicente del Municipio Girardot del estado Aragua. Para tales fines, se proponen las siguientes estrategias:

a) Estrategias para el Análisis Financiero: estas estrategias comprenden las acciones a seguir para determinar la capacidad de las empresas manufactureras para conocer sus condiciones internas y externas enfocadas en generar recursos (fondos) y conocer el grado de acierto que su utilización supone, sin lugar a dudas, un aspecto fundamental en la política financiera de la firma y por ende en su capacidad para crear valor. Así, la cobertura de necesidades de financiación que surjan de la continua adaptación de la empresa a las condiciones cambiantes del entorno y de su rivalidad competitiva con el resto de las firmas, está en función de los recursos que genere, los cuales determinan su crecimiento interno máximo

en cada ejercicio y condicionan su capacidad de endeudamiento futuro. Para tales fines se propone:

En cuanto a la financiación se debe considerar como estrategia un análisis comparado de la estructura financiera (perfil estructura financiera) y valoración de la eficacia en la decisión de financiación utilizando como indicador la rentabilidad financiera y sus factores determinantes en la industria manufacturera.

A nivel estratégico, cabe mencionar que la empresa manufacturera se encuentra integrada a diversas cadenas de valor de la actividad económica. Por ello, la definición estratégica del sector debe estar orientada por los negocios a los que abastece y por lo tanto, una estrategia necesaria es identificarlos y definir su grado de integración actual y potencial. Dado que las actividades que contempla la industria son diversas, en algunos casos, la falta de especialización de las empresas hace difícil encuadrarlas en una unidad de negocio específica, ya que se encuentran integradas a través de sus productos a más de una cadena de valor, o bien, porque su producción es de bienes intermedios.

b) Estrategias para definir su Horizonte Estratégico: respecto a la orientación estratégica, es pertinente que la empresa manufacturera considere como estrategia un adecuado enfoque de la misión, pues lo contrario puede conllevar a una pérdida de participación de mercado, falta de desarrollo de nuevos productos, y la realización de actividades que podrían ser tercerizadas o eliminadas; ello en parte responde a la pregunta de en qué negocios o actividades no deberían estar.

En este sentido, es pertinente conocer y reconocer los cambios propios del mercado en particular, con la aparición de nuevos competidores, nuevas tecnologías de producción, cambios reglamentarios y novedosos diseños como elemento para generar productos y servicios con valor agregado para los clientes y consumidores de la empresa manufacturera; lo cual garantiza la competitividad financiera.

c) Estrategias de Creación de Valor: cabe mencionar que la función financiera en las empresas manufactureras es uno de los procesos claves por lo cual las acciones deben orientarse hacia la creación de valor para clientes y accionistas.

En tal sentido, es esencial considerar como estrategia a nivel de la gestión financiera la transferencia de tecnología y la capacitación a fin de aumentar la oferta de productos de calidad y a buenos precios, con un buen nivel competitivo en cualquier mercado. Ello va a requerir difusión y adopción de mejores tecnologías y requerirá una capacitación adecuada de las industrias para aplicarlas correctamente y para tener capacidad de reacción ante los cambios en la demanda en el mercado manufacturero.

d) Estrategias de Financiamiento: una estrategia de financiamiento en las pequeñas y medianas empresas, para ser efectiva, debe ayudar a alcanzar el objetivo obvio de reducir los costos de financiamiento de la empresa pero sobretodo debería colaborar a mejorar la gestión global, éste es el desafío para las PYMES.

Para tales fines, es esencial una estrategia inicial de documentación o información, para lo cual es pertinente tomar conciencia de las necesidades de financiamiento que presentan, definiendo claramente algunas etapas. La

más importante de ellas es conocer a cada organización. Significa, aplicando diversas herramientas de análisis antes mencionadas, descubrir en qué ha invertido la empresa, cómo lo ha financiado, de dónde derivan sus resultados económicos y cuán preparada está para afrontar sus planes para el futuro inmediato. De esta forma, se irán descubriendo cuáles son las políticas que la empresa aplica, cuáles han sido sus errores, si los hubo, y en qué áreas de actividad la empresa debería aplicar sus esfuerzos para mejorar ante el mismo.

En este proceso, es importante definir con precisión los problemas de financiamiento que puedan presentarse, lo cual comporta establecer claramente los cimientos sobre los cuales se comenzará a construir la corrección de los problemas existentes. El segundo paso es establecer las causas. Conocer éstas, implica por un lado buscar y aplicar las soluciones apropiadas, y por otro erradicar la causa raíz de los desequilibrios, pues de lo contrario pueden aplicarse medidas para resolver la cuestión, generándose nuevamente los mismos problemas consecuencia de no haber superado la razones de fondo que originaron los mismos.

Conocidas las causas que puedan dar origen a los problemas financieros en las organizaciones estudiadas, es menester definir las herramientas, métodos o sistemas a implementar, procediendo luego a seleccionar los más acordes a las posibilidades, necesidades y restricciones existentes. Efectuados estos pasos se debe planificar la puesta en práctica de dichas medidas, procediendo posteriormente a su ejecución, evaluando los resultados obtenidos de manera tal de hacer las correcciones necesarias.

Una estrategia que apoya el financiamiento es reducir el costo de capital, implementando acciones tales como incrementar el apalancamiento

financiero si el rendimiento de los activos es mayor que el costo de la deuda, hasta un nivel aceptable de riesgo y que tenga efectos positivos financieros para estas organizaciones.

Igualmente, otra estrategia es obtener menores costos promedios de deuda, lo cual se puede conseguir planificando en el corto y largo plazo las fuentes externas de recursos y negociando tasas de interés corporativas o preferenciales en los bancos, tomando como referencia el récord crediticio empresarial.

Por otra parte, una estrategia también puede ser mejorar la estructura financiera de las firmas de acuerdo a la disponibilidad de líneas de financiamiento y énfasis en la reducción del riesgo de la empresa. Del mismo modo, otra acción estratégica puede centrarse en buscar nuevas fuentes de financiamiento con menores costos de financiación como es el caso de la emisión de bonos corporativos y demás instrumentos del mercado de capitales.

Como estrategia de financiamiento, es posible considerar los contratos de arrendamiento financiero, los cuales permiten una amortización acelerada de los bienes adquiridos a través de este método de financiación, si bien se establece un límite anual máximo de amortización acelerada e inversión, proceder a incorporar los resultados de su proceso de planificación de largo plazo en cada uno de los instrumentos de análisis económico y financiero, es decir, sus planes de inversiones en activos, los resultados de sus estudios de mercado, localización, ingeniería, proyecciones de ventas, alternativas de financiamiento y otros. En base a estos insumos realizar las evaluaciones económicas correspondientes y con esos resultados desafiar sus estrategias de negociación respectivas.

A nivel de la estrategia en el manejo de bancos como fuente de financiamiento en las empresas manufactureras, ésta debe ser capaz de mantener una conciliación de saldos permanente apoyada en tecnología de información, que explique las discrepancias y sea parte del ciclo de negocios. Puede contar con cuentas especializadas, unas para depositar las cobranzas, otras para emitir los pagos; ambas de saldo cero; y otras cuentas concentradoras para manejar el diferencial corporativo y el floating de la empresa.

e) Estrategias de Inversión: Dada la naturaleza de la producción de las empresas objeto de estudio, es importante aplicar estrategias de rotación de inventario para reducir las existencias, las cuales generan inversiones importantes y limitan la disponibilidad de liquidez. Esto es posible reduciendo el ciclo de producción y abastecimiento, producir en base a pedidos de clientes, aplicar modelos de inventario como justo a tiempo y reducir la producción con fallas.

Revisar las inversiones en activos fijos es esencial en este tipo de empresas con el fin de liquidar activos fijos obsoletos o improductivos, tercerizar procesos para eliminar activos fijos innecesarios.

Es pertinente aplicar estrategias de control de riesgo financiero para lo cual es básico estudiar la cartera de inversiones o portafolio de la empresa, en función de contar con acciones que aseguren el menor riesgo financiero posible. En todas las inversiones es esencial una valuación de enfoques, simulaciones de pruebas de tensión, desarrollo de modelos y priorización de riesgos, y enfoques de medición aplicados por la gerencia en la conducción de prácticas de identificación y medidas de riesgos.

Cuando se trata del área de inversión financiera de las empresas, deben disponer de la información en el momento preciso por cuanto ello es estratégico para la planificación de recursos e inversiones en si, pero aún más en las áreas críticas del Cash Management, donde cada retraso y falta de gestión puede significar pérdidas de rentabilidad.

Por ello, se propone como estrategia incorporar las soluciones de Business Intelligence, a través de las cuales los responsables de esta área pueden encontrar una herramienta muy útil que les ayude a aumentar el conocimiento de la situación empresarial y a minimizar los riesgos de las potenciales inversiones consideradas.

Para tales fines, deben considerarse las acciones oportunas para favorecer la coordinación y uso de asistencia tecnológica, facilitar el acceso de las empresas a servicios de consultoría, facilitar el acceso de las empresas a servicios de información especializada y de negocios aplicado a la empresa metalmeccánica.

f) Estrategias de Planificación Financiera: El desafío en esta materia es como traducir los ejercicios de planificación estratégica en elementos concretos de negociación con aquéllos que pueden ayudar a las empresas manufactureras a crecer y posicionarse en los segmentos de mercado deseados.

Debe tener en cuenta que con estos instrumentos a mano siempre estará en mejores condiciones para aprovechar las oportunidades que se puedan presentar. Cualquiera sea el tipo de inversiones que se efectúe sólo será admisible tomar dichos préstamos cuando la rentabilidad esperada supere

significativamente el costo del préstamo, el cual incluye tanto los intereses, como las comisiones y demás gastos.

De nada sirve contar con una fabulosa estrategia financiera en las empresas manufactureras, si ésta no se lleva a cabo con un plan para implementar el plan, por lo cual es esencial asignar y procurar los recursos necesarios, establecer los equipos multifuncionales encargados de las mismas y evaluar sus resultados. Una de las misiones de la empresa es crear valor, pero también maximizarlo lo mejor posible, a través del uso eficiente de los recursos financieros.

Los accionistas de las empresas deben saber manejar su negocio y prevenir las crisis ya que al momento de ser sorprendidos, sus activos pudiesen verse perjudicados, comprometiendo la gestión financiera. Para evitar esta situación, es recomendable llevar a cabo un plan de valuación financiera con el fin de detectar los factores clave y que cada socio esté al tanto de las decisiones que se toman en materia de inversión, venta de acciones, financiación, operaciones y dividendos, entre otros aspectos.

Es necesario que los directivos de las PYMES tomen la iniciativa, pasando a controlar la situación financiera de estas organizaciones, generando valor económico, y equilibrando sus flujos de caja, para lo cual se requiere negociar eficazmente con acreedores y proveedores, e implementar sistemas de información eficaces, se proceda a un esquema de mejora continua de todos los procesos, y productos o servicios de la empresa, de manera tal de hacer un mejor uso de los recursos, generando mayor valor agregado a un menor costo y con mejores niveles de calidad y productividad. Sólo la eficaz toma de decisiones financieras basada en una

correcta resolución de problemas permitirá hacer frente a la situación logrando el cambio en los indicadores financieros.

Por tanto, formular la estrategia financiera empresarial, y luego implementarla, es un proceso dinámico, complejo, continuo e integrado, que requiere de mucha evaluación y ajustes, por lo cual un análisis estratégico financiero de las empresas manufactureras debe considerar la situación tanto interna como externa, revisar constantemente la misión, visión, valores y objetivos, tanto a nivel corporativo como a nivel de unidad de negocio; no obviando aplicar las estrategias en el marco de los estados financieros de las empresas.

CAPÍTULO V

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Conclusiones

En torno a los resultados de la investigación, derivados de la revisión bibliográfica y al trabajo de campo realizado y al logro de los objetivos específicos, se desprenden las siguientes conclusiones que resumen los hallazgos obtenidos:

En cuanto al diagnóstico del acceso a las fuentes de financiamiento externo utilizadas por las pequeñas y medianas empresas manufactureras se determinó que utilizan frecuentemente el financiamiento externo para sufragar sus operaciones, y estas fuentes suelen provenir mayoritariamente de la banca privada, y en menor medida del sector público y de prestamistas informales, lo cual puede deberse a las facilidades de acceso de la banca, diversidad de productos y flexibilidad, formalidad de los procesos y prontitud de respuesta, Asimismo se determinó que el financiamiento lo destinan las firmas para capital de trabajo principalmente o sea para sufragar básicamente actividades operacionales de corto plazo como las compras de materia prima y el pago de pasivos laborales, evidenciándose una aversión de las PYMES por las inversiones de expansión o de maquinaria e infraestructura y para la capacitación del personal, lo que limita su crecimiento y consecuente migración a gran empresa con los derivados costos de oportunidad que esto acarrea.

En cuanto al horizonte de financiamiento se corroboró que las industrias manifiestan una marcada preferencia por el corto plazo siendo el tipo de

instrumento más usado el crédito de proveedores por la facilidad de obtención y el mínimo de costo de obtenerlo por concepto de cuentas por pagar, seguidamente se sitúa el crédito bancario como la alternativa de financiamiento más usada y en una pequeña proporción las empresas se inclinaron por el uso del inventario y el factoring para obtener préstamos y, aunque algunas se inclinaron por el uso de estos créditos, su uso no es extensivo a la mayoría de las firmas. Esto evidencia que las relaciones comerciales y bancarias promueven la consecución de financiación por parte de la PYME por una lado, y por el otro la variedad de instrumentos que ofrece la banca particularmente al sector PYME atrae a este sector empresarial a hacer uso del mismo.

En largo plazo la tendencia de las PYMES es muy diferente, en vista de que en su mayoría no hacen uso del crédito bancario, no realizan emisión de bonos acciones en el mercado de capitales, no recurren al arrendamiento financiero o a las hipotecas, lo cual puede deberse a la ausencia de activos colaterales para respaldar estas operaciones, a la carencia de planes de crecimiento y a los requisitos exigidos por la ley venezolana para actuar en el mercado de capitales que las PYMES posiblemente no alcanzan a cubrir.

En referencia a las características del financiamiento externo el factor que más importancia le otorgan las organizaciones estudiadas son los requisitos de tramitación, seguido por los plazos otorgados y las garantías exigidas por los entes financieros, la rapidez de la aprobación, el nivel de tasa de interés, conveniencia de los montos y por último la negociación de condiciones crediticias. Estos resultados denotan que las industrias hacen énfasis en los requisitos exigidos y las garantías como elementos para conseguir los préstamos incluso más que la tasa de interés como indicador del costo financiero futuro del financiamiento.

Los hallazgos de la investigación en materia de los elementos necesarios para el acceso al financiamiento externo evidencian que las empresas del sector manufacturero manifiestan una tendencia por expresar que tienen una adecuada capacidad de acceso al financiamiento, los plazos son convenientes, cuentan con un criterio definido para elegir la modalidad de obtención de recursos, tienen la posibilidad de cubrir los requisitos de tramitación, se disponen y se conocen las distintas opciones crediticias, revelando fallas en la cobertura de las garantías. Adicionalmente la gran mayoría de empresas manifestó que no requiere de asesores financieros externos, por contar con personal interno en esa materia, la aprobación de los créditos ronda alrededor del 50% y coincidieron en señalar al crédito como un factor de desarrollo. En este sentido hay que acotar que aunque las empresas manifiestan tener capacidad de acceso al crédito revelan una falla en la cobertura de garantías y no todas manifiestan que sus créditos son aprobados por lo que esta capacidad se ve limitada.

Como paso previo al diseño de estrategias financieras para el acceso al financiamiento externo utilizado por las pequeñas y medianas empresas manufactureras ubicadas en la Zona Industrial San Vicente del Municipio Girardot del estado Aragua, se realizó un diagnóstico de las prácticas de planificación y control de gestión en las empresas arrojando que tienen una ligera tendencia a establecer planes e indicadores financieros y comparar los resultados con plan, disponen de capacidad para cubrir los costos administrativos y los intereses del financiamiento externo y que el mismo favorece la liquidez y el flujo de caja de la organización, siendo las mayores debilidades detectadas las referidas a la escasa planificación de fuentes externas de financiamiento, la ejecución de acciones correctivas ante desviaciones del plan financiero y la no realización de un análisis de la estructura financiera de la empresa antes de obtener un préstamo.

Con respecto al cumplimiento del objetivo general de este estudio, se hizo una propuesta de estrategias financieras para optimizar el acceso al financiamiento externo de las pequeñas y medianas empresas manufactureras ubicadas en la Zona Industrial San Vicente del Municipio Girardot del estado Aragua, partiendo del logro de los objetivos específicos de la investigación y en base a cuatro aspectos fundamentales y en los cuales se detectaron debilidades en las empresas: análisis financiero, horizonte estratégico, creación de valor, estrategias de financiamiento e inversión y planificación financiera.

Recomendaciones

Tomando como referencia las conclusiones del estudio, se señalan las siguientes recomendaciones o sugerencias derivadas del mismo, las cuales sirven de referencia para implementar mejoras sustanciales considerando los hallazgos obtenidos en cada uno de los objetivos específicos formulados en esta investigación:

Las estrategias financieras en las industrias deben diseñarse considerando la estructura y composición de los activos, pasivos, patrimonio y reparto de dividendos, que orienten a la maximización del valor de la empresa y así lograr un posicionamiento comercial en el mercado nacional e internacional.

Respecto a las fuentes de financiamiento disponibles a corto y largo plazo para las PYMES manufactureras, se recomienda diversificar las mismas con el fin de aperturar opciones, para lograr satisfacer las necesidades de fondos para asegurar las operaciones de las empresas, diseñando planes para promover la ayuda gubernamental en el desarrollo de este sector empresarial privado.

Se debe considerar la evaluación de la planificación ejecutada, mediante la formulación y divulgación de las políticas financieras y de control de gestión de las empresas, dada la pertinencia de las mismas para guiar al personal del área de finanzas en sus actividades y enfocarse en el logro de las mismas, pues ello es indispensable para apoyar la orientación estratégica del personal hacia las metas planteadas y promover la aplicación de correctivos en caso de desviaciones del plan financiero. Para ello, es

recomendable pasarlas por escrito al personal y realizar jornadas informativas sobre las mismas, de manera que por acción directa del supervisor, así como por reuniones del equipo de trabajo, las mismas sean discutidas y comprendidas por el personal y así asegurar su cumplimiento.

Las empresas deben considerar otras estrategias que faciliten la ejecución de nuevos proyectos de inversión, incorporar nuevas tecnologías para aumentar la rapidez y calidad de la producción y ampliar la capacidad instalada, aceptar nuevos inversores (fusiones y alianzas estratégicas con otras empresas camaroneras), y/o expandirse a nuevos mercados, es decir; la manera como se conjugan estas estrategias depende del tamaño y del tiempo que las empresas tengan en el mercado y las mismas se desarrollan a la par de sus lineamientos estratégicos.

Se recomienda crear un banco de datos donde aparezcan los entes que financian a las PYMES así como los requisitos que cada uno solicita para otorgar créditos, de esta manera la información puede ser localizada de manera rápida y sencilla, hecho que contribuye a agilizar cualquier proceso de financiamiento y su planificación previa.

Promover mediante un proyecto de ley condiciones particulares para el fomento de las PYMES en donde se propone considerar: destinar un porcentaje razonable de la cartera de créditos de la banca orientada al financiamiento de este sector, establecer condiciones de financiamiento favorables en cuanto a tasas de interés, plazos de los créditos, flexibilidad de recaudos y garantías exigidas.

Creación de una alianza entre universidades, instituciones públicas y privadas que han evidenciado su capacidad para apoyar el sector PYME

industrial (cámaras de industriales, fundaciones, etc.), representantes del sistema financiero y los pequeños y medianos industriales, podrían estructurarse mecanismos idóneos, de carácter interinstitucional, para: ofrecer capacitación gerencial orientada a impartir cursos, charlas, talleres, foros, asesorías, destacando aspectos administrativos, de gerencia estratégica, manejo del capital humano, herramientas de planificación y control de la gestión financiera, formulación de proyectos y planes de negocios, entre otros que conllevarán a una gestión exitosa y alcanzar niveles óptimos de producción y mantenerse en el mercado, garantizar asesoría antes durante y posterior al otorgamiento del crédito, canalizar solicitudes de créditos adecuados a las necesidades y realidades de las empresas y apegada a las condiciones del financiamiento y realizar seguimiento posterior al otorgamiento del crédito a fin de velar por el cumplimiento de los planes financieros.

Desde los gremios, organismos públicos y centros de investigación debería fomentarse el desarrollo de estadísticas actualizadas sobre el sector, la creación de bases de datos con los proyectos PYME que se encuentran en búsqueda de nuevos socios, para difundir la información de manera oportuna y promover la realización de ruedas de negocios. Esto puede servir de punto de partida para la creación de instituciones de capital de riesgo que han funcionado exitosamente en otros países, la formación de alianzas y cadenas productivas y fortalecimiento del aparato productivo.

LISTA DE REFERENCIAS

Acedo, M. (2001). **Instituciones Financieras**. Mc Graw Hill Interamericana de Venezuela. Caracas.

Acosta, I. (2009). **Las PYMES en el Desarrollo de la Economía Social, Factores de Éxito. Subsector Contratista del Municipio Lagunillas del Estado Zulia**. [Documento en línea] Disponible en: <http://www.revistanegotium.org.ve> [Consulta: 2015, Marzo 25].

Álvarez, R. (1997). **Pequeña y Mediana Industria en Venezuela**. Editorial Nueva Vox. Caracas.

Amat, J. (2003). **Control de Gestión, Una Perspectiva de Dirección**. Gestión 2000. Barcelona.

Antonorsi, B. (2007). **Guía Práctica de la Empresa Competitiva**. Venezuela Competitiva. Caracas.

Arias, F. (2001). **El Proyecto de Investigación**. Editorial Episteme. Caracas.

Balestrini, M. (1998). **Cómo se Elabora un Proyecto de Investigación**. Editores Asociados. Caracas.

Bavaresco, A. (1992). **Proceso Metodológico en la Investigación. Cómo hacer un Diseño de Investigación**. Academia Nacional de Ciencias Económicas. Caracas.

Besley, S. y Brigham E. (2001). **Fundamentos de Administración Financiera**. Editorial Mc Graw Hill Interamericana. S.A. México.

Besly, M. (2000). **Fuentes de Financiamiento**. [Documento en línea]. Disponible en: <http://www.gestiopolis.com>. Consulta: 2014, Agosto, 10].

Bloch, S. (2001). **Fundamentos de Administración Financiera**. Editorial CECSA. México.

Block, S. y Hirt, G. (2001). **Fundamentos de la Gerencia Financiera**. Editorial Mc Graw Hill. Bogotá.

Bolaños, A. (2009). **Las Pequeñas y Medianas Empresas**. Editorial Temis. Bogotá.

Bracalé, I. (2011). **La Simulación de la planificación financiera a corto plazo, una alternativa en empresas concesionarias de vehículos ubicadas en Barquisimeto, Estado Lara**. Trabajo de grado no publicado. Universidad Santa María, Caracas.

Brigham, S. (2000). **Fuentes de Financiamiento**. [Documento en línea]. Disponible en: <http://www.gestiopolis.com>. Consulta: 2014, Septiembre 02.

Busot, J. (1991). **Investigación Educativa**. Editorial Ediluz. Maracaibo.

Carrasquero, G. (2010). **Análisis de la Problemática del Financiamiento de la Pequeña y Mediana Empresa en Venezuela: Relación Sector Público-Privado-PYMES**. Trabajo de grado no publicado. Instituto de Estudios Superiores de Administración, Caracas.

Casanova, N. (2010). **Evaluación de la gestión financiera y su impacto en la rentabilidad económica de la empresa Laser Sport, C.A. ubicada en Maracay Estado Aragua, durante el período 2008-2009**. Trabajo de grado no publicado. Universidad Bicentennial de Aragua, San Joaquín de Turmero.

Cázares, L. (1999). **Técnicas Actuales de la Investigación Documental**. Editorial Trillas. México.

Chacón, G. (2004). **"PYMI: Atribulada pero en Marcha"**. Revista Dinero. Año 9 No. 182. Febrero. Pp. 22-28. Caracas.

Chávez, N. (2001). **Introducción a la Investigación Educativa**. Ediciones ARS Gráficas. Maracaibo.

Conso, P. (2008). **La Gestión Financiera de la Empresa**. Editorial Hispano Europea. Madrid.

Constitución de la República Bolivariana de Venezuela, (1999). **Gaceta Oficial de la República Bolivariana de Venezuela N° 5.908 Extraordinaria**. Febrero 19, 2010. Caracas.

Corsi, L. (2004). **Documentos Financieros**. Universidad Católica Andrés Bello. Caracas.

David, F. (2002). **Administración Estratégica**. Prentice Hall. México.

Decreto con Rango, Valor y Fuerza de Ley Para la Promoción y Desarrollo de la Pequeña y Mediana Industria y Demás Unidades de Producción Social (2008). **Gaceta Oficial de la República Bolivariana de Venezuela N° 5.890 Extraordinaria**. Julio 31, 2008. Caracas.

Decreto con Rango y Fuerza de Ley que Regula el Sistema Nacional de Garantías Recíprocas para la Pequeña y Mediana Empresa. (1999). **Gaceta Oficial de la República Bolivariana de Venezuela N° 5.372 Extraordinaria**. Agosto 11, 1999. Caracas.

Díez, L. (2001). **Dirección Financiera. Planificación**. Prentice Hall. México.

Erard, P. (1999). **Como vencer los obstáculos al desarrollo de la PYME**. Debates IESA. Caracas.

España, C. (2006). **Manual de Análisis de Riesgo Crediticio**. Instituto Avanzado de Finanzas. Caracas.

Evinsson, L. y Malones, M. (1999). **El Capital Intelectual**. Gestión 2000. Barcelona.

Fernández, B. y Borgucci, E. (2001), **El Crédito Bancario y la Pequeña y Mediana Industria Metalmeccánica del Municipio Maracaibo**. Revista de Ciencias Sociales Vol. VII, No. 1, Universidad del Zulia. Maracaibo.

Ferraro, C. (2011). **El Financiamiento a las PYMES en América Latina**. CEPAL. Santiago de Chile.

Frances, A. (2002). **Inflación, Economía, Empresa y Sociedad**. Ediciones IESA. Caracas.

Freeman, J. y Gilbert, D. (2005). **Administración**. Pearson Educación, México.

García, P. (2006). **Finanzas**. Universidad Nacional Abierta. Caracas.

Gitman, L. (2007). **Principios de Administración Financiera**. Prentice Hall. México

Goldschmidt, R. (2002). **Curso de Derecho Mercantil**. Universidad Católica Andrés bello. Caracas.

Hernández, L. y otros (2001). **La fuente de financiamiento a corto plazo y su administración en la pequeña y mediana industria (pymi) en la región zuliana (sector confección, 1998- 1999)**. Revista de Ciencias Sociales Vol. VII, No. 1, Universidad del Zulia. Maracaibo.

Hernández, R. y otros (2008). **Metodología de la Investigación**. Mc. Graw Hill. México.

Hurtado, J. (2000). **Metodología de la Investigación Holística**. Fundación Sypal. Caracas.

Instituto Nacional de Estadística INE (2010). **IV Censo Económico**. Caracas.

Jaramillo, C. (2003), **Cambios de las Prácticas Financieras en Períodos Inflacionarios**. Ediciones IESA. Caracas.

Jeanne, R. (2009). **La Gestión Financiera, Casos Prácticos**. Ediciones Deusto. Barcelona

Jiménez, J. (2010). **Planeación de proyecciones financieras para la empresa privada venezolana como base fundamental para lograr un desempeño operacional eficaz y la maximización de utilidades, caso: "Softing Support C.A.** Trabajo de grado no publicado. Universidad de Carabobo, Valencia.

Levin, M. (2013). **Análisis de alternativas para el financiamiento de las grandes empresas ubicadas en Barquisimeto**. Trabajo de grado no publicado. Universidad Centro Occidental Lisandro Alvarado. Barquisimeto.

Ley de Instituciones del Sector Bancario (2010). **Gaceta Oficial de la República Bolivariana de Venezuela N° 6.015 Extraordinaria**. Diciembre 28, 2010. Caracas.

Lezama, C. (2006). **Generalidades sobre Finanzas**. Editorial UDO. Barcelona.

Martínez, C. (2001). **Intervención financiera y apoyo a la micro y pequeña empresa en México**. Revista de Comercio exterior. Volumen 51, Número 8. Ciudad de México.

Maza, D. (2003). **Crisis y Política Económica 1989-1996**. Editorial Metrópolis, Caracas.

Moreno, A. (2010). **El uso de los indicadores financieros para la toma de decisiones en materia de financiamiento de la PYME del sector metalmeccánico del Estado Carabobo**. Trabajo de grado no publicado. Universidad de Carabobo, Valencia.

Morillo, M. (2000). **Impacto financiero de los créditos otorgados por FONFIMER en la pequeña y mediana industria del estado Mérida: diagnóstico 1991-1998**. Trabajo de grado no publicado. Universidad de los Andes, Mérida.

Ortiz, C. (2001). **Gerencia Financiera**. Editorial McGraw-Hill, Bogotá.

Pascale, R. (2003). **Decisiones Financieras**. Editorial Macchi, Buenos Aires.

Peñaloza, M. (1999) **Importancia y desempeño de la pequeña y mediana industria (pymi) dentro de la economía venezolana 1989-1996**. En Damacena, Claudio y José Barreiro (Compiladores). **VIII International Conference European Association of Management and Business Economics**. Editorial Unisinos y AEDEM. Brasilia.

Ramos, P. (2013). **La asociación como estrategia financiera de las empresas del sector metalmeccánico de las zonas industriales de Barquisimeto, Estado Lara**. Trabajo de grado no publicado. Universidad Centro Occidental Lisandro Alvarado. Barquisimeto.

Robbins, S. y De Cenzo, D. (2002). **Fundamentos de Administración, Conceptos y Aplicaciones**. Mc Graw Hill. México

Rodríguez, P. (2007). **Estrategias Exitosas para la Investigación**. La Liebre Libre Editores. Maracay.

Rojas, A. (2011). **Como Vencer los Obstáculos al Desarrollo de la PYME**. Debates IESA. Caracas.

Rosales, R. (2010). **Estrategias Gerenciales para la Pequeña y Mediana Empresa**. Ediciones I.E.S.A. Caracas.

Sabino, C. (1996). **El Proceso de Investigación**. El Cid Editor. Buenos Aires.

Salas, P. y otros. (2006) **La Pequeña Empresa y su Desarrollo**. Editorial Pregón. Madrid.

Sallenave, J. (1990). **Gerencia y Planeación Estratégica**. Editorial Norma. Bogotá.

Smith, K. (1991). **El Capital Circulante**. Ediciones Deusto. Madrid.

Stifano, E. (2012). **Análisis del arrendamiento financiero como alternativa de financiamiento para la mediana empresa de Barquisimeto para el año 2011**. Trabajo de grado no publicado. Universidad Centro Occidental Lisandro Alvarado. Barquisimeto.

Tamayo y Tamayo, M. (2001). **El Proceso de Investigación Científica**. Editorial Limusa. México.

Universidad Libre de Colombia (2005). **Gestión Financiera**. [Documento en línea] Disponible en: <http://www.geocities.com/paconta/geren>. [Consulta: 2014, Septiembre 03].

Universidad Pedagógica Experimental Libertador (2006). **Manual de Trabajos de Grado, Maestrías y Tesis Doctorales**. Editorial UPEL. Caracas.

Uzcátegui, M. (2013). **Planificación de la gestión financiera de las farmacias de Barquisimeto, Estado Lara**. Trabajo de grado no publicado. Universidad Yacambú, Barquisimeto.

Van Horne, O. (2002). **Administración Financiera**. Editorial Prentice Hispanoamericana, S.A. México.

Vanegas, F. (2002). **Como se hace un Plan Estratégico. La Teoría del Marketing Estratégico**. Escuela Superior de Gestión Comercial y Marketing. Madrid.

Vera, M. (2010). **Gestión Financiera de la Pequeña y Mediana Industria en la Ciudad de Maracaibo**. Trabajo de grado publicado. Universidad del Zulia, Maracaibo.

Weston, F. y Copeland, T. (2003). **Manual de Administración Financiera**. McGraw Hill. Bogotá.

Wilson, P. (2006). **Gestión Financiera en la Pequeña y Mediana Empresa**. Ediciones Pirámide. Madrid.

Zevallos, E. (2007). **Restricciones del entorno a la competitividad empresarial en América Latina**. Fundes Costa Rica. San José.

ANEXOS



**UNIVERSIDAD DE CARABOBO
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y SOCIALES
MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
MENCIÓN FINANZAS
CAMPUS LA MORITA**



CUESTIONARIO

Dirigido a gerentes o propietarios de PYMES manufactureras

Investigador responsable:

**DARÍO MALDONADO
Economista**

Maracay, Mayo de 2015.

Maracay, Mayo de 2015

Estimado empresario(a):

Me dirijo a ustedes con la finalidad de solicitar su valiosa colaboración para desarrollar el trabajo de investigación titulado: **“ESTRATEGIAS FINANCIERAS PARA LA OPTIMIZACIÓN DEL ACCESO AL FINANCIAMIENTO EXTERNO DE LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS MANUFACTURERAS UBICADAS EN LA ZONA INDUSTRIAL SAN VICENTE, DEL MUNICIPIO GIRARDOT DEL ESTADO ARAGUA”**, avalado por la Maestría en Administración de Empresas Mención Finanzas de la Universidad del Carabobo. Su empresa ha sido seleccionada como parte de la muestra objeto de estudio.

El mencionado trabajo tiene como finalidad proponer estrategias financieras para el acceso del financiamiento externo en estas empresas, para el logro de este objetivo, se necesita contar con la colaboración del personal que labora en el departamento financiero de su empresa, respondiendo completamente el cuestionario adjunto donde se reflejarán las características del financiamiento externo de esta organización.

Este instrumento está conformado por preguntas de respuesta corta, y debe ser llenado por la persona (empleado, gerente o propietario) que tiene bajo su cargo la gestión de los recursos financieros (en caso de que existan varias personas responsables de esta actividad, debe seleccionarse aquella que posea mayor jerarquía dentro de la empresa).

Es necesario que se responda este instrumento de manera totalmente honesta y objetiva, ya que de ello dependerá la confiabilidad del estudio, y la validez de sus resultados. La información suministrada tendrá un ***tratamiento estrictamente confidencial***, y en ningún momento los datos suministrados serán dados a conocer en forma individual. Todos los análisis y evaluaciones a realizar se harán basándose en el total de los datos suministrados por todas las empresas en estudio, y en ningún momento se hará referencia a casos particulares, lo cual garantiza la *confidencialidad de la información recolectada en cada organización*.

Esperando la mayor colaboración de su parte, y agradeciendo de antemano su receptividad, me despido.

Atentamente,

Econ. Darío Maldonado
Investigador del Proyecto
0426-5311543 / dario.maldonado@gmail.com

I. CARACTERÍSTICAS DE LA EMPRESA.

1.- Datos generales de la empresa.

a) Tipo de empresa: _____

b) Número de empleados: _____

c) Año de creación: _____

II. CRITERIOS DE EVALUACIÓN

- A continuación se presentan una serie de afirmaciones o negaciones las cuales deben ser respondidas según los criterios de la escala LIKER (Siempre, Casi Siempre, A Veces, Casi Nunca y Nunca), en donde:

Siempre = 5

Casi Siempre = 4

A Veces = 3

Casi Nunca = 2

Nunca = 1

- En cada casilla identifique con una sola respuesta según corresponda agregando una "X".

CUESTIONARIO

Variable: Acceso al Financiamiento Externo

Dimensión: Política de Financiamiento Externo

Indicadores: Decisión de Financiamiento Externo, Origen del Financiamiento Externo, Destino del Financiamiento Externo Obtenido

N°	ÍTEM	5	4	3	2	1
1	Recientemente la empresa ha tomado la decisión de solicitar financiamiento externo					
2	Ha recurrido reciente a la banca privada para obtener financiamiento externo					
3	Ha recurrido al sector público para obtener financiamiento externo					
4	Ha recurrido a otras empresas y/o prestamistas particulares para obtener financiamiento externo					
5	Ha empleado el financiamiento externo para capital de de trabajo					
6	Ha empleado el financiamiento externo para maquinaria, equipos e infraestructura					
7	Ha empleado el financiamiento externo para asistencia técnica, capacitación y proyectos					

Dimensión: Fuentes de Financiamiento Externo a Corto Plazo

Indicadores: Crédito Bancario de Corto Plazo, Crédito de Proveedores, Papeles Comerciales, Financiamiento por Inventario, Factoring.

N°	ÍTEM	5	4	3	2	1
8	La empresa utiliza el crédito bancario como estrategia de financiamiento de corto plazo					
9	Utiliza el crédito de proveedores como fuente de financiamiento					
10	Son alternativas de financiamiento los papeles comerciales					
11	La empresa emplea el inventario como garantía de préstamos para financiarse en el corto plazo					
12	El factoring constituye una fuente de financiamiento de corto plazo					

Dimensión: Fuentes de Financiamiento Externo a Largo Plazo

Indicadores: Crédito Bancario de Largo Plazo, Arrendamiento Financiero, Hipoteca, Acciones, Bonos y Obligaciones.

Nº	ÍTEM	5	4	3	2	1
13	La empresa utiliza el crédito bancario de largo plazo como forma de financiamiento					
14	La empresa utiliza el arrendamiento financiero como fuente de financiamiento					
15	Se recurre al uso de las hipotecas como alternativa de financiamiento					
16	Se realiza la emisión de nuevas acciones con la finalidad de obtener recursos financieros					
17	Realizan emisiones de bonos y obligaciones con la finalidad de obtener recursos financieros					

Variable: Condiciones del Financiamiento Externo

Dimensión: Características del Financiamiento Externo

Indicadores: Plazo, Tasa de Interés, Requisitos, Garantías, Monto, Rapidez de la Aprobación, Negociación de Condiciones.

Nº	ÍTEM	5	4	3	2	1
18	El plazo es considerado como un elemento fundamental para optar por financiamiento externo					
19	La empresa considera como factor de decisión financiera los niveles de tasa de interés					
20	La empresa considera un factor primordial los requisitos de tramitación para acceder al financiamiento externo					
21	La exigencia de garantías son un factor tomado en consideración en las decisiones de financiamiento externo					
22	Los montos del financiamiento externo han sido adecuados según las necesidades de la empresa					
23	La empresa logra obtener el financiamiento externo en forma rápida					
24	Se negocian los plazos y descuentos de los distintos créditos con anticipación, considerando la dinámica de la producción y ventas de la empresa					

Variable: Elementos Para el Acceso al Financiamiento

Dimensión: Obtención Efectiva de Financiamiento

Indicadores: Capacidad de Acceso al Financiamiento Externo, Criterio para Elegir el Tipo de Financiamiento Externo, Cobertura de Requisitos, Cobertura de Garantías, Conocimiento de las Fuentes de Financiamiento Externo, Período del Financiamiento Externo, Personal de Finanzas, Asesores Externos de Finanzas, Frecuencia de Aprobación del Financiamiento Externo, Importancia del Financiamiento Externo para el Desarrollo de la Empresa.

Nº	ÍTEM	5	4	3	2	1
25	La empresa tiene una adecuada capacidad de acceso al financiamiento externo					
26	Se dispone de un criterio definido para elegir el tipo de financiamiento externo					
27	La empresa está en capacidad de cubrir los requisitos de tramitación para acceder al financiamiento externo					
28	La empresa está en capacidad de cubrir las garantías exigidas para acceder al financiamiento externo					
29	La empresa tiene conocimiento de todas las alternativas de financiamiento externo disponibles en la economía					
30	Las alternativas de financiamiento externo permiten obtener los recursos necesarios en plazos convenientes para la empresa					
31	La empresa tiene personal especializado en el área financiera					
32	La empresa requiere de asesores externos en materia de finanzas					
33	Por lo general son aprobadas las solicitudes de financiamiento externo de la empresa					
34	Considera usted al financiamiento externo como un factor de desarrollo de la empresa					

Variable: Estrategia Financiera

Dimensión: Optimización del Acceso al Financiamiento Externo

Indicadores: Planes Financieros, Indicadores Financieros, Planificación de las Fuentes de Financiamiento Externo, Comparación de los Resultados con el Plan Financiero, Acciones Correctivas para las Desviaciones del Plan Financiero, Análisis Financiero Antes de Solicitar un Financiamiento Externo, Costos Administrativos del Financiamiento Externo, Cobertura de los Intereses, Efecto del Financiamiento Externo en la Liquidez de la Empresa.

N°	ÍTEM	5	4	3	2	1
35	Se diseñan planes financieros permanentemente, para fijar objetivos, medir el éxito y establecer incentivos para alcanzar las metas en función de estrategias financieras					
36	Como parte del plan financiero se establecen expresamente indicadores financieros para medir los resultados planteados en los objetivos					
37	Se planifica el uso fuentes externas para financiar las actividades de la empresa					
38	Los resultados financieros se comparan frecuentemente con lo estipulado en el plan financiero					
39	Se ejecutan acciones correctivas para las desviaciones del plan financiero					
40	Se analiza la relación existente entre los Activos, Pasivos y Patrimonio antes de solicitar un financiamiento externo					
41	La empresa está en capacidad de responder a los costos administrativos del financiamiento externo					
42	La empresa está en capacidad de cubrir los intereses del financiamiento externo					
43	El financiamiento externo ha sido efectivo para promover la liquidez de la empresa					



**UNIVERSIDAD DE CARABOBO
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y SOCIALES
MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
MENCIÓN FINANZAS
CAMPUS LA MORITA**



**ESTRATEGIAS FINANCIERAS PARA LA OPTIMIZACIÓN DEL
ACCESO AL FINANCIAMIENTO EXTERNO DE LAS PEQUEÑAS
Y MEDIANAS EMPRESAS MANUFACTURERAS UBICADAS EN
LA ZONA INDUSTRIAL SAN VICENTE, DEL MUNICIPIO
GIRARDOT DEL ESTADO ARAGUA**

**FORMATO DE VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO
DE RECOLECCION DE DATOS**

Autor:
Econ. Darío Maldonado

Tutora:
Dra. Lourdes Pereira

Maracay, Mayo de 2015

Maracay, Mayo de 2015

Estimado Especialista:

Me dirijo a usted en la ocasión de solicitarle su valiosa opinión sobre el contenido literal del instrumento conformado por el cuestionario auto administrado, que tiene como propósito obtener la información necesaria para la evaluación de las variables de la investigación.

La importancia del presente instrumento radica en construir o recopilar la información necesaria acerca de las PYMES manufactureras en la ciudad de Maracay, para culminar la investigación realizada como trabajo de grado, titulado **“ESTRATEGIAS FINANCIERAS PARA LA OPTIMIZACIÓN DEL ACCESO AL FINANCIAMIENTO EXTERNO DE LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS MANUFACTURERAS UBICADAS EN LA ZONA INDUSTRIAL SAN VICENTE, DEL MUNICIPIO GIRARDOT DEL ESTADO ARAGUA”**, requisito fundamental para optar al título de Magíster en Administración de Empresas, Mención Finanzas, en la Universidad de Carabobo.

Se agradece su valiosa colaboración en la validación del contenido del presente instrumento de medición, en lo referente a la pertinencia con los objetivos, los indicadores, las variables, los tipos de preguntas y la redacción, así como cualquier observación que usted considere pertinente proponer.

Agradeciendo su colaboración, se suscribe de usted.

Atentamente,
Econ. Darío Maldonado



**UNIVERSIDAD DE CARABOBO
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y SOCIALES
MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
MENCIÓN FINANZAS
CAMPUS LA MORITA**



1.- IDENTIFICACIÓN DEL ESPECIALISTA.

Nombre y Apellido: _____

C.I.: _____ Profesión: _____

Institución donde trabaja: _____

Cargo que desempeña: _____

2.- OBJETIVOS.

Objetivo General

Proponer estrategias financieras para el acceso al financiamiento externo de las pequeñas y medianas empresas manufactureras ubicadas en la Zona Industrial San Vicente del Municipio Girardot del estado Aragua.

Objetivos Específicos

Diagnosticar el acceso a las fuentes de financiamiento externo utilizadas por las pequeñas y medianas empresas manufactureras ubicadas en la Zona Industrial San Vicente del Municipio Girardot del estado Aragua.

Describir las condiciones del financiamiento externo de las pequeñas y medianas empresas manufactureras ubicadas en la Zona Industrial San Vicente del Municipio Girardot del estado Aragua.

Identificar los elementos necesarios para el acceso al financiamiento externo de las pequeñas y medianas empresas manufactureras ubicadas en la Zona Industrial San Vicente del Municipio Girardot del estado Aragua.

Diseñar estrategias para el acceso al financiamiento externo utilizado por las pequeñas y medianas empresas manufactureras ubicadas en la Zona Industrial San Vicente del Municipio Girardot del estado Aragua.

3.- VARIABLES, DIMENSIONES E INDICADORES.

Ver: Cuadro de Operacionalización de Variables

4.- INSTRUMENTO DE RECOLECCIÓN DE DATOS.

Cuestionario auto administrado simple, conformado por 44 ítems con preguntas cerradas y respuestas con escala de elección forzada o de alternativa fija elaboradas en escala Liker. Dicha escala de medición es la siguiente:

Siempre = 5

Casi Siempre = 4

A veces = 3

Casi Nunca = 2

Nunca = 1

Información Importante para el Especialista

Para la evaluación de cada ítem seleccionar una casilla del lado derecho de acuerdo a lo siguiente:

1. La información suministrada es como se muestra:

N°	ÍTEM	Pertinencia			
		O	V	I	R

2. Escoger selección de acuerdo a:

O: Pertinencia de acuerdo con el **OBJETIVO**

V: Pertinencia de acuerdo con la **VARIABLE**

I: Pertinencia de acuerdo con el **INDICADOR**

R: Pertinencia de acuerdo a la **REDACCIÓN**

3. Marcar la casilla correspondiente con los símbolos que se indican:

PERTINENTE



NO PERTINENTE



Gracias por su colaboración.

5.- OPINIÓN DEL ESPECIALISTA.

Criterios de Validación	SI	NO	
1.- ¿Según su opinión los ítems están acordes con los objetivos?			
2.- ¿Según su opinión los ítems miden las dimensiones?			
3.- ¿Según su opinión los ítems miden los indicadores?			
4.- ¿Según su opinión los ítems están acordes con las variables del estudio?			
5.- ¿La redacción de los ítems esta de acuerdo a lo exigido (claridad, precisión y pertinencia o propiedad)?			
6.- ¿Considera usted que el instrumento posee adecuada diagramación y presentación?			
Parámetros de Evaluación	S	MS	IS
1.- Los ítems están relacionados con los objetivos.			
2.- Los ítems miden las dimensiones.			
3.- Los ítems miden los indicadores.			
4.- Los ítems están relacionados con las variables de estudio.			
5.- La redacción de los ítems esta de acuerdo a lo exigido.			
6.- El instrumento posee adecuada diagramación y presentación.			
De acuerdo a los criterios mencionados le otorga validez de contenido al presente instrumento.	SI	NO	

Categorías:

S: Suficiente

MS: Medianamente Suficiente

IS:

Insuficiente

Observaciones:

Firma del Especialista: _____

Maracay, Mayo de 2015

Me dirijo a ustedes con la finalidad de solicitar su valiosa colaboración para desarrollar el trabajo de investigación titulado: “**ESTRATEGIAS FINANCIERAS PARA LA OPTIMIZACIÓN DEL ACCESO AL FINANCIAMIENTO EXTERNO DE LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS MANUFACTURERAS UBICADAS EN LA ZONA INDUSTRIAL SAN VICENTE, DEL MUNICIPIO GIRARDOT DEL ESTADO ARAGUA**”, avalado por la Maestría en Administración de Empresas Mención Finanzas de la Universidad del Carabobo. Su empresa ha sido seleccionada como parte de la muestra objeto de estudio.

El mencionado trabajo tiene como finalidad proponer estrategias financieras para el acceso del financiamiento externo en estas empresas, para el logro de este objetivo, se necesita contar con la colaboración del personal que labora en el departamento financiero de su empresa, respondiendo completamente el cuestionario adjunto donde se reflejarán las características del financiamiento externo de esta organización.

Este instrumento está conformado por preguntas de respuesta corta, y debe ser llenado por la persona (empleado, gerente o propietario) que tiene bajo su cargo la gestión de los recursos financieros (en caso de que existan varias personas responsables de esta actividad, debe seleccionarse aquella que posea mayor jerarquía dentro de la empresa).

Es necesario que se responda este instrumento de manera totalmente honesta y objetiva, ya que de ello dependerá la confiabilidad del estudio, y la validez de sus resultados. La información suministrada tendrá un ***tratamiento estrictamente confidencial***, y en ningún momento los datos suministrados serán dados a conocer en forma individual. Todos los análisis y evaluaciones a realizar se harán basándose en el total de los datos suministrados por todas las empresas en estudio, y en ningún momento se hará referencia a casos particulares, lo cual garantiza la *confidencialidad de la información recolectada en cada organización*.

Esperando la mayor colaboración de su parte, y agradeciendo de antemano su receptividad, me despido.

Atentamente,

Econ. Darío Maldonado
Investigador del Proyecto
0426-5311543 / dario.maldonado@gmail.com

I. CARACTERÍSTICAS DE LA EMPRESA.

1.- Datos generales de la empresa.

a) Tipo de empresa: _____

b) Número de empleados: _____

c) Año de creación: _____

II. CRITERIOS DE EVALUACIÓN

- A continuación se presentan una serie de afirmaciones o negaciones las cuales deben ser respondidas según los criterios de la escala LIKER (Siempre, Casi Siempre, A Veces, Casi Nunca y Nunca), en donde:

Siempre = 5

Casi Siempre = 4

A Veces = 3

Casi Nunca = 2

Nunca = 1

- En cada casilla identifique con una sola respuesta según corresponda agregando una "X".

Variable: Acceso al Financiamiento Externo

Dimensión: Política de Financiamiento Externo

Indicadores: Decisión de Financiamiento Externo, Origen del Financiamiento Externo, Destino del Financiamiento Externo Obtenido

Nº	ÍTEM	O	V	I	R
1	Recientemente la empresa ha tomado la decisión de solicitar financiamiento externo				
2	Ha recurrido reciente a la banca privada para obtener financiamiento externo				
3	Ha recurrido al sector público para obtener financiamiento externo				
4	Ha recurrido a otras empresas y/o prestamistas particulares para obtener financiamiento externo				
5	Ha empleado el financiamiento externo para capital de de trabajo				
6	Ha empleado el financiamiento externo para maquinaria, equipos e infraestructura				
7	Ha empleado el financiamiento externo para asistencia técnica, capacitación y proyectos				

Dimensión: Fuentes de Financiamiento Externo a Corto Plazo

Indicadores: Crédito Bancario de Corto Plazo, Crédito de Proveedores, Papeles Comerciales, Financiamiento por Inventario, Factoring.

Nº	ÍTEM	O	V	I	R
8	La empresa utiliza el crédito bancario como estrategia de financiamiento de corto plazo				
9	Utiliza el crédito de proveedores como fuente de financiamiento				
10	Son alternativas de financiamiento los papeles comerciales				
11	La empresa emplea el inventario como garantía de préstamos para financiarse en el corto plazo				
12	El factoring constituye una fuente de financiamiento de corto plazo				

Dimensión: Fuentes de Financiamiento Externo a Largo Plazo

Indicadores: Crédito Bancario de Largo Plazo, Arrendamiento Financiero, Hipoteca, Acciones, Bonos y Obligaciones.

Nº	ÍTEM	O	V	I	R
13	La empresa utiliza el crédito bancario de largo plazo como forma de financiamiento				
14	La empresa utiliza el arrendamiento financiero como fuente de financiamiento				
15	Se recurre al uso de las hipotecas como alternativa de financiamiento				
16	Se realiza la emisión de nuevas acciones con la finalidad de obtener recursos financieros				
17	Realizan emisiones de bonos y obligaciones con la finalidad de obtener recursos financieros				

Variable: Condiciones del Financiamiento Externo

Dimensión: Características del Financiamiento Externo

Indicadores: Plazo, Tasa de Interés, Requisitos, Garantías, Monto, Rapidez de la Aprobación, Negociación de Condiciones.

Nº	ÍTEM	O	V	I	R
18	El plazo es considerado como un elemento fundamental para optar por financiamiento externo				
19	La empresa considera como factor de decisión financiera los niveles de tasa de interés				
20	La empresa considera un factor primordial los requisitos de tramitación para acceder al financiamiento externo				
21	La exigencia de garantías son un factor tomado en consideración en las decisiones de financiamiento externo				
22	Los montos del financiamiento externo han sido adecuados según las necesidades de la empresa				
23	La empresa logra obtener el financiamiento externo en forma rápida				
24	Se negocian los plazos y descuentos de los distintos créditos con anticipación, considerando la dinámica de la producción y ventas de la empresa				

Variable: Elementos Para el Acceso al Financiamiento

Dimensión: Obtención Efectiva de Financiamiento

Indicadores: Capacidad de Acceso al Financiamiento Externo, Criterio para Elegir el Tipo de Financiamiento Externo, Cobertura de Requisitos, Cobertura de Garantías, Conocimiento de las Fuentes de Financiamiento Externo, Período del Financiamiento Externo, Personal de Finanzas, Asesores Externos de Finanzas, Frecuencia de Aprobación del Financiamiento Externo, Importancia del Financiamiento Externo para el Desarrollo de la Empresa.

Nº	ÍTEM	O	V	I	R
25	La empresa tiene una adecuada capacidad de acceso al financiamiento externo				
26	Se dispone de un criterio definido para elegir el tipo de financiamiento externo				
27	La empresa está en capacidad de cubrir los requisitos de tramitación para acceder al financiamiento externo				
28	La empresa está en capacidad de cubrir las garantías exigidas para acceder al financiamiento externo				
29	La empresa tiene conocimiento de todas las alternativas de financiamiento externo disponibles en la economía				
30	Las alternativas de financiamiento externo permiten obtener los recursos necesarios en plazos convenientes para la empresa				
31	La empresa tiene personal especializado en el área financiera				
32	La empresa requiere de asesores externos en materia de finanzas				
33	Por lo general son aprobadas las solicitudes de financiamiento externo de la empresa				
34	Considera usted al financiamiento externo como un factor de desarrollo de la empresa				

Variable: Estrategia Financiera

Dimensión: Optimización del Acceso al Financiamiento Externo

Indicadores: Planes Financieros, Indicadores Financieros, Planificación de las Fuentes de Financiamiento Externo, Comparación de los Resultados con el Plan Financiero, Acciones Correctivas para las Desviaciones del Plan Financiero, Análisis Financiero Antes de Solicitar un Financiamiento Externo, Costos Administrativos del Financiamiento Externo, Cobertura de los Intereses, Efecto del Financiamiento Externo en la Liquidez de la Empresa.

N°	ÍTEM	O	V	I	R
35	Se diseñan planes financieros permanentemente, para fijar objetivos, medir el éxito y establecer incentivos para alcanzar las metas en función de estrategias financieras				
36	Como parte del plan financiero se establecen expresamente indicadores financieros para medir los resultados planteados en los objetivos.				
37	Se planifica el uso fuentes externas para financiar las actividades de la empresa				
38	Los resultados financieros se comparan frecuentemente con lo estipulado en el plan financiero				
39	Se ejecutan acciones correctivas para las desviaciones del plan financiero				
40	Se analiza la relación existente entre los Activos, Pasivos y Patrimonio antes de solicitar un financiamiento externo				
41	La empresa está en capacidad de responder a los costos administrativos del financiamiento externo				
42	La empresa está en capacidad de cubrir los intereses del financiamiento externo				
43	El financiamiento externo ha sido efectivo para promover la liquidez de la empresa				

Cuadro de Operacionalización de Variables

OBJETIVOS ESPECÍFICOS	VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	ÍTEMS	FUENTE
Diagnosticar el acceso a las fuentes de financiamiento externo utilizadas por las pequeñas y medianas empresas manufactureras ubicadas en la Zona Industrial San Vicente del Municipio Girardot del estado Aragua	Acceso al Financiamiento Externo	Política de Financiamiento Externo	<ul style="list-style-type: none"> • Decisión de Financiamiento Externo • Origen del Financiamiento Externo • Destino del Financiamiento Externo Obtenido 	1,2,3,4,5,6,7	<ul style="list-style-type: none"> • Cuestionario • Investigación documental
		Fuentes de Financiamiento Externo a Corto Plazo	<ul style="list-style-type: none"> • Crédito Bancario de Corto Plazo • Crédito de Proveedores • Papeles Comerciales • Financiamiento por Inventario • Factoring 	8,9,10,11,12	<ul style="list-style-type: none"> • Cuestionario • Investigación documental
		Fuentes de Financiamiento Externo a Largo Plazo	<ul style="list-style-type: none"> • Crédito Bancario de Largo Plazo • Arrendamiento Financiero • Hipoteca • Acciones • Bonos y Obligaciones 	13,14,15,16,17	<ul style="list-style-type: none"> • Cuestionario • Investigación documental
Describir las condiciones del financiamiento externo de las pequeñas y medianas empresas manufactureras ubicadas en la Zona Industrial San Vicente del Municipio Girardot del estado Aragua	Condiciones del Financiamiento Externo	Características del Financiamiento Externo	<ul style="list-style-type: none"> • Plazo • Tasa de interés • Requisitos • Garantías • Monto • Rapidez de la Aprobación • Negociación de Condiciones 	18,19,20,21,22,23,24	<ul style="list-style-type: none"> • Cuestionario • Investigación documental

<p>Identificar los elementos necesarios para el acceso al financiamiento externo de las pequeñas y medianas empresas manufactureras ubicadas en la Zona Industrial San Vicente del Municipio Girardot del estado Aragua</p>	<p>Elementos Para el Acceso al Financiamiento Externo</p>	<p>Obtención Efectiva de Financiamiento Externo</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Capacidad de Acceso al Financiamiento Externo • Criterio para Elegir el Tipo de Financiamiento Externo • Cobertura de Requisitos • Cobertura de Garantías • Conocimiento de las Fuentes de Financiamiento Externo • Período del Financiamiento Externo • Personal de Finanzas • Asesores Externos de Finanzas • Frecuencia de Aprobación del Financiamiento Externo • Importancia del Financiamiento Externo para el Desarrollo de la Empresa 	<p>25, 26, 27, 28, 29, 30, 31, 32, 33, 34</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Cuestionario • Investigación Documental
<p>Diseñar estrategias financieras para el acceso al financiamiento externo utilizado por las pequeñas y medianas empresas manufactureras ubicadas en la Zona Industrial San Vicente del Municipio Girardot del estado Aragua</p>	<p>Estrategia Financiera</p>	<p>Optimización del Acceso al Financiamiento Externo</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Planes Financieros • Indicadores Financieros • Planificación de las Fuentes de Financiamiento Externo • Comparación de los Resultados con el Plan Financiero • Acciones Correctivas para las Desviaciones del Plan Financiero • Análisis Financiero Antes de Solicitar un Financiamiento Externo • Costos Administrativos del Financiamiento Externo • Cobertura de los Intereses • Efecto del Financiamiento Externo en la Liquidez de la Empresa 	<p>35, 37, 38, 39, 40, 41, 42, 43</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Cuestionario • Investigación documental

Fuente: Maldonado (2015).

