



UNIVERSIDAD DE CARABOBO.
ESTUDIOS DE GRADUADOS FACES
MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN
DE EMPRESAS. MENCIÓN: FINANZAS



**LINEAMIENTOS ESTRATÉGICOS DE LA PLANIFICACIÓN FINANCIERA
PARA EL MANEJO DE INVERSIONES, DIRIGIDOS A LAS (PYMES) DEL
SECTOR PLÁSTICO EN MARACAY, ESTADO- ARAGUA**

Autora: Lcda. Yarmila Tovar

Tutor: Prof. Oswaldo Gómez

La Morita, septiembre 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: "LINEAMIENTOS ESTRATÉGICOS DE LA PLANTIFICACIÓN FINANCIERA PARA EL MANEJO DE INVERSIONES, DIRIGIDOS A LAS PYMES DEL SECTOR PLÁSTICO EN MARACAY - ESTADO ARAGUÁ".

*Presentado por el (la) ciudadana(o). YARMILA G. B. TOVAR DE SÁNCHEZ, C.I. 10.701.765, 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: José F. Cabeza

C.I. 10452084

Firma:

Miembro: Annelín Díaz

C.I. 9436391

Firma:

Miembro: Venus Guevara

C.I. 4566488

Firma:

Maracay, 29 de septiembre 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

INDICE GENERAL

	Pág.
Dedicatoria.....	iv
Agradecimiento.....	v
Resumen en Español.....	vi
Resumen en Inglés.....	vii
Índices de Cuadros.....	viii
Índice de Gráficos.....	ix
Introducción.....	x
CAPITULO I	
EI PROBLEMA	
Planteamiento del Problema.....	12
Objetivos.....	19
Justificación.....	20
CAPITULO II	
MARCO TEORICO REFERENCIAL	
Antecedentes.....	23
Bases Teóricas.....	27
Bases Legales.....	63
Definición de términos Básicos.....	66
CAPITULO III.	
MARCO METODÓLOGICO	
Tipo de la Investigación.....	67
Nivel de Investigación.....	68
Población y Muestra.....	69
Técnica e Instrumentos de recolección de información.....	71
Validación y confiabilidad del Instrumento.....	72
CAPITULO IV	
ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS.....	78
Conclusiones.....	107
CAPITULO V	
Propuesta de Lineamientos Estratégicos.....	112
CAPITULO VI	
Recomendaciones.....	130
LISTA DE REFERECIAS.....	132
ANEXOS.....	136

DEDICATORIA

Primeramente le doy gracias a Dios, por ser mi guía, por darme fe y fortaleza para vencer los obstáculos encontrados.

iii Mil gracias mi Dios!!!

A mi amado y recordado Padre, que ya no está conmigo físicamente, pero sí en espíritu, que con su infinita bondad, humildad y ejemplo, me educó y me dio lo mejor de él.

iii Mil gracias. Mi triunfo es para ti !!!

A mi madre, la persona que me dio el ser, por su constancia y dedicación, por enseñarme valores, y a luchar por lo que quiero.

iii Mil gracias por ser mi madre !!!

A mis tres hijos Williams, Frank y Luis, por ser mi inspiración y mi motor a seguir

iii Dios bendícelos siempre!!!

A mi esposo, por estar siempre presente en los momentos buenos y malos.

iii Gracias!!!

AGRADECIMIENTO

Agradezco a Dios por poner en mi camino personas tan especiales y motivadoras que me ayudaron y guiaron a terminar mi tan anhelada Tesis de Grado.

Gracias a mi Tutora Consuelo Carrero, por su enseñanza, dedicación, y sus palabras de aliento en continuar hacia adelante.

A mi amiga y apreciada Leonora, por su paciencia y apoyo incondicional.

A mi compañera y respetada Malva Higuerey, por dedicarme unos minutos de su valioso tiempo en apoyarme.

A todos mil Gracias.

Yarmila...



UNIVERSIDAD DE CARABOBO.
ESTUDIOS DE GRADUADOS FACES
MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN DE
EMPRESAS.MENCIÓN: FINANZAS



Autora: Yarmila Tovar
Tutor: Oswaldo Gómez
Julio 2015

RESUMEN

La presente investigación surgió con la finalidad de Proponer Lineamientos Estratégicos de la Planificación Financiera para el Manejo de Inversiones dirigidos a las Pequeñas y Medianas Empresas del sector plástico en Maracay Edo- Aragua. La investigación fue fundamentada en las teorías de los autores como: Gitman y Zutter (2012), Ortega, A. (2008), Brealey y Col. (2007). Burbano, J. (2005) Van Horne y Wachowicz (2002), entre otros. La metodología se basó en un estudio descriptivo, de campo, no experimental y documental. Se estableció una muestra de (5) empresas. Como técnica de la recolección de datos se utilizó un cuestionario conformado por (28) ítems formulados tipo Likert, los cuales fueron validados por (3) expertos, así mismo la confiabilidad fue calculada a través de del Alfa de Cronbach, dando como resultado (0,77) de confiabilidad. Con base a la Información suministrada, se concluye: que las Pymes en su mayoría hacen poco uso de la planificación financiera a la hora de tomar decisiones sobre las inversiones, en cuanto al financiamiento externo lo utilizan con frecuencia para sus operaciones, así mismo, el nivel de endeudamiento es poco utilizado en la planificación. Por otro lado, los planes de inversión no son tomados en cuenta como estrategia. Además, no establecen el nivel de endeudamiento para la planificación de inversiones. No tienen definido la Misión, Visión, Objetivos y las Estrategias en el plan estratégico, Por su parte, con énfasis se evidenció que estas empresas no realizan el Presupuesto de flujo de efectivo como un control de inversión en la planificación financiera, indispensables para la proyección de inversión, para finalmente proponer lineamientos financieros para sector objeto de estudio.

Descriptores: Lineamientos Estratégicos, Planificación Financiera, Inversión, Pymes.



UNIVERSIDAD DE CARABOBO.
ESTUDIOS DE GRADUADOS FACES
MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN DE
EMPRESAS.MENCIÓN: FINANZAS



Author: Yarmila Tovar
Tutor: Oswaldo Gómez
July 2015

SUMMARY

This research emerged in order to propose guidelines Strategic Financial Planning Investment Management aimed at Small and Medium Enterprises in the plastics sector Maracay state Aragua. The research was based on the theories of authors such as: Gitman y Zutter (2012), Ortega, A. (2008), Brealey y Col. (2007). Burbano, J. (2005). Van Horne y Wachowicz (2002), among others. The methodology was based on a descriptive study, field, not experimental and documentary, A sample of (5) companies was established. As a technique for data collection a shaped by (28) formulated items Likert questionnaire, which were validated by (3) experts, also the reliability was calculated by the Alpha Cronbach was used, resulting (0, 77) reliability. Based on the information provided, it concludes that most SMEs make little use of financial planning when making investment decisions, as to use external financing for its operations frequently, also, the indebtedness is little used in planning. On the other hand, investment plans are not taken into account as a strategy. Also, they do not set the level of debt for investment planning. They have defined the mission, vision, goals and strategies in the strategic plan, for its part, with emphasis became apparent that these companies do not realize the cash flow budget as a control investment in financial planning, essential to the projection investment, to finally propose financial guidelines under study sector.

Descriptors: Strategic Guidelines, Financial Planning, Investment, SMEs.

INDICE DE CUADROS

	Pág.
Cuadro 1. Población y Muestra.....	71
Cuadro 2. Valoración de las alternativas de respuestas.....	73
Cuadro 3. Escala de Evaluación del Instrumento.....	74
Cuadro 4. Criterios de Confiabilidad.....	75
Cuadro 5. Operacionalización de Variables.....	78
Cuadro 6. Planificación Financiera.....	80
Cuadro 7. Financiamiento Externo.....	81
Cuadro 8. Financiamiento.....	82
Cuadro 9. Análisis del Entono.....	83
Cuadro 10. Políticas de Crédito.....	84
Cuadro 11. Costo Operativo.....	85
Cuadro 12. Gastos Administrativos.....	86
Cuadro 13. Capital de Trabajo.....	87
Cuadro 14. Nivel de Endeudamiento.....	88
Cuadro 15. Nivel de Rentabilidad.....	89
Cuadro 16. Misión de la empresa.....	90
Cuadro 17. Visión Empresarial.....	91
Cuadro 18. Objetivos de la Empresa.....	92
Cuadro 19. Objetivos de la Empresa.....	93
Cuadro 20. Análisis del Entorno.....	94
Cuadro 21. Competencia de Mercado.....	95
Cuadro 22. Estrategias Empresariales.....	96
Cuadro 23. Estrategias Empresariales.....	97
Cuadro 24. Plan de Inversión.....	98
Cuadro 25. Flujo de Efectivo.....	99
Cuadro 26. Presupuesto de Caja.....	100
Cuadro 27. Fuentes de Ingresos.....	101
Cuadro 28. Fuentes de Egresos.....	102
Cuadro 29. Presupuesto a Corto Plazo.....	103
Cuadro 30. Presupuesto a Largo Plazo.....	104
Cuadro 31. Proyección de Ventas.....	105
Cuadro 32. Proyección de Egresos.....	106
Cuadro 33. Aporte de los Socios.....	107
Cuadro 34. Fase I. Pre-Planificación.....	121
Cuadro 35. Fase II. Conceptual.....	122
Cuadro 36. Fase II. Conceptual (Matriz FODA).....	123
Cuadro 37. Fase II. Procedimental.....	124
Cuadro 38. Fase II. Procedimental (Fuente de Ingresos).....	125
Cuadro 39. Fase II. Procedimental (Presupuesto Flujo de Efectivo).....	126
Cuadro 40. Fase II. Procedimental Control de Inversión.....	127
Cuadro 41. Fase II. Presupuesto de Inversión.....	128

INDICE DE GRÁFICOS

	Pág.
Gráfico 1. Planificación Financiera.....	80
Gráfico 2. Financiamiento Externo.....	81
Gráfico 3. Financiamiento.....	82
Gráfico 4. Análisis del Entono.....	83
Grafico 5. Políticas de Crédito.....	84
Gráfico 6. Costo Operativo.....	85
Gráfico 7. Gastos Administrativos.....	86
Gráfico 8. Capital de Trabajo.....	87
Gráfico 9. Nivel de Endeudamiento.....	88
Gráfico 10. Nivel de Rentabilidad.....	89
Gráfico 11. Misión de la empresa.....	90
Gráfico 12. Visión Empresarial.....	91
Gráfico 13. Objetivos de la Empresa.....	92
Gráfico 14. Objetivos de la Empresa.....	93
Gráfico 15. Análisis del Entorno.....	94
Gráfico 16. Competencia de Mercado.....	95
Gráfico 17. Estrategias Empresariales.....	96
Gráfico 18. Estrategias Empresariales.....	97
Gráfico 19. Plan de Inversión.....	98
Gráfico 20. Flujo de Efectivo.....	99
Gráfico 21. Presupuesto de Caja.....	100
Gráfico 22. Fuentes de Ingresos.....	101
Gráfico 23. Fuentes de Egresos.....	102
Gráfico 24. Presupuesto a Corto Plazo.....	103
Gráfico 25. Presupuesto a Largo Plazo.....	104
Gráfico 26. Proyección de Ventas.....	105
Gráfico 27. Proyección de Egresos.....	106
Gráfico 28. Aporte de los Socios.....	107
Gráfico 29. Estructura de la Propuesta.....	117

INTRODUCCIÓN

Las organizaciones hacen parte de un medio económico en el que predomina la incertidumbre, por ello deben planear sus actividades si pretenden sostenerse en el mercado competitivo, pues cuando mayor sea la incertidumbre, mayor serán los riesgos por asumir. Planificar es anticipar lo que ha de suceder en diferentes escenarios, conocer el camino a seguir, establecer los objetivos deseados por el sector empresarial.

En consecuencia, es de gran importancia que dispongan de una planificación financiera permitiéndoles implementar técnicas y optimizar sus procesos operativos para hacer cada vez más competitivas. Sin embargo, no es tarea fácil, debido que muchas empresas carecen de la planificación en la elaboración de presupuesto de caja, que les permita conocer los recursos disponibles para invertir en nuevos proyectos, siendo esta la principal causa que motivo a la investigadora a realizar el presente trabajo de investigación, que tiene como propósito fundamental Proponer lineamientos estratégicos de la planificación financiera para el manejo de inversiones dirigidos a las Pequeñas y Medianas Empresas del Sector Plástico, en Maracay Edo. Aragua.

En este sentido, la investigación se presenta de la siguiente manera: El Capítulo I se enfoca en plantear los aspectos que dieron origen a la problemática del estudio, el objetivo general y los objetivos específicos y la justificación. El Capítulo II denominado Marco Teórico, expone los aspectos relacionados con los antecedentes del estudio, especificando las bases teóricas sobre la planificación financiera. Del mismo modo, se señala la definición de términos básicos y la definición de las variables de estudio. El Capítulo III, identificado como Marco Metodológico, expone el tipo y diseño del

estudio, la descripción de la población de estudio, y tamaño de la muestra, la técnica del instrumento de recolección de datos, el análisis de la información y el procedimiento seguido en el estudio. El Capítulo IV muestra la presentación y análisis de los resultados. El Capítulo V muestra la presentación de la propuesta. VI, hace mención a las recomendaciones, finalizando con las referencias bibliográficas y los anexos.

CAPITULO I

EL PROBLEMA

Planteamiento del Problema

Actualmente, el mundo empresarial ha experimentado cambios por la incidencia de la globalización en el entorno económico y comercial, donde predomina la incertidumbre, exigiendo una mayor necesidad de mejoras continuas y estar preparadas para sobrevivir en un mercado tan competitivo dentro y fuera del país, es por ello, que las empresas han tenido que hacer uso de la planificación financiera para permanecer en el tiempo y lograr un desarrollo exitoso, pues permite planes estratégicos para la proyección de resultados a futuros.

A partir de lo expuesto, muchos de los inversionistas, dueños de empresas y gerentes financieros, se han visto comprometidos en buscar una mayor efectividad en la producción, tomando en cuenta los retos que les presenta la competitividad y los constantes cambios económicos que les exige cada vez mayor solidez financiera, incrementando la necesidad de administrar eficientemente los recursos disponibles, con el fin de garantizar el buen desarrollo productivo y satisfacer la demanda del mercado.

Por tal razón, es que las empresas están constantemente en la búsqueda de satisfacer a los consumidores, que cada día son más exigentes y tratan la manera de obtener calidad y precios competitivos en los productos y servicios. Esto conlleva, que los empresarios deben disminuir costos y establecer estrategias para obtener eficiencia en las operaciones, mediante la aplicación

de planes financieros para lograr la mejor y mayor productividad en el menor costo posible y de no afectar la calidad de sus productos.

En este sentido, el Parque Industrial Venezolano no escapa a esta situación antes expuesta, debido que enfrentan un gran desafío financiero, por los desequilibrios económicos que se han generado a lo largo de las dos últimas décadas, por los índices inflacionarios y los cambios en políticas económicas en el País; todo esto afecta los costos operativos e influye en los precios de los productos que comercializan, igualmente esta situación repercute en la capacidad de compra de los clientes, porque cada día sus ingresos se ven mermados en forma considerable.

Es de allí, la importancia que el musculo empresarial debe aplicar una adecuada planificación financiera para determinar la evolución y posición del flujo de caja a corto plazo, y el presupuesto de efectivo, con el fin de diagnosticar la situación financiera actual de la empresa, saber si cuentan con suficiente capital de trabajo para realizar nuevas inversiones, caso contrario, sí requieren de financiamiento para la continuidad de las operaciones o realizar nuevas inversiones.

Al respecto Burbano. J. (2005, 297), considera que el "presupuesto de efectivo constituye la información más importante para pronosticar los flujos de efectivo", continúa expresando el autor que la información es parte de la existencia del saldo inicial de cada periodo planificado, esto determina la disponibilidad monetaria, a éste se le suma las entradas establecidas y, posteriormente se estiman las salidas del efectivo y luego se deducen de la disponibilidad calculada previamente.

De acuerdo a lo planteado, por los autores Gitman y Zutter (2012) la planificación financiera en las empresas es un elemento primordial debido que brinda lineamientos que guían, coordinan y controlan las acciones para el logro de los objetivos de la misma. Para Weston (2006) significa la elaboración de proyecciones de ventas, ingresos, para determinar los recursos que se requieren para la ejecución de proyectos emprendidos por las empresas.

Por otra parte, Antonio Francés (2006) considera que la planificación se refiere a los procesos que se realizan de forma sistemática los lineamientos estratégicos, o líneas de acción de la empresa, en guías detalladas para la ejecución, se asignan recursos y se sustenta en documentos. Asimismo, Brealey y Myers, (1994) lo expresa como un proceso de análisis entre las alternativas de inversión y de financiamiento existentes que permita obtener ingresos para cubrir los pasivos adquiridos por la empresa.

En este sentido, las empresas afectadas por las dificultades económicas que se vive actualmente y, la imperante necesidad que éstas tienen para mantener su posición en el mercado, muchas veces han tenido que aumentar su capital, y sin embargo; hay momentos en que la mayoría el dinero no está disponible, acarreando el mal desenvolvimiento en las finanzas de la compañía, viéndose en la necesidad de acudir a las Entidades Financieras para solicitar un crédito bancario.

Es por ello, que las organizaciones han tenido que acudir al financiamiento externo, pues para que lleven a cabo todos sus cambios estratégicos como ser más eficiente, mejorar la rentabilidad, incrementar la productividad, entrar en nuevos mercados, aprovechar nuevas oportunidades comerciales, convirtiéndose en empresas productivas y competitivas, las

cuales necesitan de hacer fuertes inversiones que originan nuevas necesidades de financiamiento.

De esta situación no escapan las Pequeñas y Medianas Empresas (PYMES), las cuales de acuerdo a lo señalado por la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (2013), son de gran relevancia en el sistema económico de cualquier Región, por su heterogeneidad en su acceso a mercados, tecnologías y capital humano, vinculación con otras empresas, por lo tanto los factores antes mencionados afectan su productividad, capacidad de exportación y potencial de crecimiento.

En Venezuela, las pequeñas y Medianas Empresas (Pymes), también son parte fundamental del aparato productivo nacional por representar un porcentaje significativo en el producto interno bruto, la participación del musculo empresarial y la capacidad para generar fuentes de empleo dentro del ámbito laboral.

El sector Pymes, actualmente para iniciar nuevos proyectos que impliquen inversión y por la falta de liquidez, se han visto obligados a solicitar financiamiento externo, para obtener capital de trabajo que les permita cumplir con los pasivos, diversificar su producción, modernizar las instalaciones, dotarse de nuevos equipos y maquinarias que se adapten a los cambios tecnológicos actuales de manera que puedan ser competitivos dentro de las exigencias existente del mercado nacional e internacional. Es allí, la importancia de conocer como están llevando a cabo el proceso de planificación Financiera en el manejo de la Gestión administrativa y operativa.

En este sentido Gitman (1996), el financiamiento representa un conjunto de recursos financieros utilizados para llevar a cabo una actividad económica, con la finalidad obtener ganancias, con la característica de que generalmente se trata de sumas tomadas a préstamo que complementan los recursos propios.

Cabe señalar, que el financiamiento externo en muchas ocasiones, es necesario para aquellas empresas de menor tamaño como son las PYMES, que puedan desarrollar todo su potencial para incrementar su producción y ser más competitivo. Existen algunos factores estructurales y de políticas económicas que ponen de manifiesto dificultades que deben superar los empresarios para darle continuidad al proceso productivo o aquellos nuevos emprendedores que quieran incursionar al sector empresarial.

Dentro de ese contexto, la Banca Venezolana es uno de los organismos, a los cuales las Pymes tienen acceso al financiamiento, pero para ello se deben cumplir una serie de requisitos para poder acceder al crédito bancario. La CEPAL (2010) señala que para acceder a los créditos bancarios las Pymes deben cumplir con una serie de requisitos impuestos por los entes financieros como parte de sus políticas para que los empresarios puedan acceder al financiamiento. Para este tipo de empresas las finanzas son el pilar fundamental para garantizar y constituir una eficiente gestión productiva y rentable para el negocio.

Ahora bien, las Pymes pertenecientes al sector plástico presentan deficiencias en su planificación financiera, y por lo tanto, no contribuyen al mejoramiento de sus procesos a través de los presupuestos, debido a que no se proyecta de manera eficiente estrategias y acciones que coadyuven al

crecimiento de la empresa tomando en consideración el entorno económico y las variables que lo afectan.

Es por ello, que las pymes al presentar debilidades en la planificación financiera efectiva, como una de las razones que podría estar ocasionando los problemas financieros, como disminución en el flujo de caja, insuficiencia de fondos para realizar nuevas inversiones, cubrir gastos administrativos y operativos, desconocimiento de alternativas de financiamiento e inversión, lo cual no contribuiría al logro de los objetivos establecidos y, por ende, se verían en riesgo el funcionamiento operativo, la estabilidad financiera y la permanencia dentro del mercado.

En consecuencia, al aplicarse procedimientos de forma inadecuados en la elaboración del presupuesto y en el flujo de caja, conlleva a la mala planificación de los objetivos en la proyección de ventas y el nivel de endeudamiento para el capital de trabajo, lo cual puede estar generando excedentes o déficit en tesorería, así como elevados gastos financieros por no tener claras las líneas estratégicas de acción, que dificultarían la correcta toma de decisión al momento de realizar inversiones; todo ello pudieran estar ocasionando la disminución en la rentabilidad actual en las Pymes, que no permiten mejorar los procesos operativos, aumentar su producción, elevar los niveles de competitividad que les permitan mantenerse en el tiempo.

Es importante destacar, que las Pequeñas y Medianas Empresas están expuestas a un ambiente competitivo, caracterizado por la entrada de nuevos competidores, inestabilidad financiera y económica, desarrollo de nuevas tecnología, mayor intercambio de mercancía y flujos de inversión, el cual deben contar con unos lineamientos estratégicos de planificación financiera, para obtener recursos financieros para hacer frente a constantes cambios

durante el proceso y desarrollo operativo de las mismas, con el fin de dinamizar la cadena productiva.

En estas condiciones se hace necesaria la investigación, considerando que las Pymes del sector plástico contribuyen en gran medida al desarrollo del País, con un alto grado de pertinencia social en la generación de empleo formal. En este sentido, el estudio va dirigido a Proponer lineamientos estratégicos de planificación financiera para el manejo de inversión dirigidos a estas empresas, con la finalidad de brindarles herramientas que orienten a conocer la situación financiera actual, a través de una planificación financiera con datos factuales y precisos que sirvan como apoyo a los gerentes y/o propietarios de las mismas, a tomar decisiones acerca de la necesidad de financiamiento para la inversión, a fin de coadyuvar el logro del fortalecimiento financiero aumentando la rentabilidad de la empresa. Por todo lo antes expuesto surgen las siguientes interrogantes:

¿Cuál es la situación financiera actual de las PYMES del sector plástico, en Maracay, Estado Aragua, que afectan el capital de trabajo?

¿Cuál es el proceso de la Planificación Financiera de inversiones dirigido a las Pequeñas y Medianas Empresas (Pymes) del Sector Plástico?

¿Cómo debería ser la Planificación Financiera para el manejo de inversiones aplicada por las Pequeñas y Medianas Empresas (Pymes) del Sector Plástico, para el manejo de inversiones?

Objetivos de la Investigación

Objetivo General

Proponer lineamientos estratégicos de la planificación financiera para el manejo de inversiones dirigidos a las (PYMES) del sector plástico en Maracay, Estado Aragua.

Objetivos Específicos

1.- Diagnosticar la situación financiera actual de las PYMES del sector plástico, en Maracay, Estado Aragua, que afectan el capital de trabajo.

2.- Describir el proceso de la planificación Financiera de inversiones dirigido a las Pequeñas y Medianas Empresas (Pymes) del Sector Plástico.

3.- Analizar la Planificación Financiera para el manejo de inversiones aplicada por las Pequeñas y Medianas Empresas (Pymes) del Sector Plástico, para el manejo de inversiones.

4.-Diseñar lineamientos estratégicos de la planificación financiera para el manejo de inversiones dirigidos a las (PYMES) del sector plástico en Maracay, Estado Aragua.

Justificación de la Investigación

En relación al escenario económico en Venezuela, actualmente se encuentra en una situación compleja, debido que en la última década a raíz de

las políticas mal aplicadas y una administración deficiente que ha causado inestabilidad en las principales variables micro y macroeconómicas del país. En razón de esto, el sector empresarial principalmente las PYMES, necesitan contar con lineamientos estratégicos de planificación financiera, que los oriente a pronosticar las metas económicas y financieras tomando en cuenta los medios que se tienen y los que se requieren para lograrlo.

Es de allí, la importancia de la planificación de presupuesto del efectivo, utilidades y los balances contables; todo esto permitiéndoles aprovechar las oportunidades y los recursos financieros con que cuentan y decidir anticipadamente la necesidad de recurrir a las alternativas de financiamiento externo y su correcta aplicación, buscando su mejor rendimiento y su máxima seguridad financiera.

Actualmente y hoy más que nunca las PYMES a nivel mundial y particularmente en Venezuela, vienen cobrando una vigencia e importancia merecida, debido a que parece ser el sector con más futuro dentro de las economías locales, así; la pequeña y mediana empresa, viene generando no sólo aumento en la producción de una multiplicidad de bienes y servicios, sino de calidad y competitividad en todas las áreas y niveles. Es por ello, esta investigación se centra en Proponer lineamientos estratégicos de planificación para el manejo de inversiones, dirigidos a las (PYMES) del sector plástico en Maracay, Estado Aragua.

Así mismo, se estima que cuenten con lineamientos de planificación financiera previa al momento de requerir financiamiento a futuro que contribuya a visualizar la estructura financiera de la empresa para la correcta toma de decisión y, por ende logren un mejoramiento en sus operaciones, lo cual se considera puedan ayudar a la rentabilidad misma, repercutiendo en la

satisfacción del cliente, la calidad de los productos y la consolidación de mercado.

En este contexto, el resultado de las variables estudiadas en el diagnóstico será de gran contribución para cualquier empresa que requiera de financiamiento externo, contando con una anticipada planificación financiera para determinar la demanda de recurso que requiere la empresa, elegir la mejor alternativa de financiamiento externo y las oportunidades en el mercado para la inversión de capital. Igualmente, esta investigación podrá ser utilizada para futuras investigaciones a nivel universitario y formar parte de los valiosos estudios originados de la Universidad de Carabobo.

En cuanto al aporte metodológico, la presente investigación consiste en el diseño de un instrumento que apoya el proceso de recolección de datos, de manera efectiva y veraz, de tal manera que los mismos puedan ser analizados, permitiendo visualizar los resultados que conllevaron al planteamiento de posibles soluciones.

Este trabajo es un aporte a las líneas de investigación de la Universidad de Carabobo, en la Gestión Financiera y Sistema Empresarial Venezolano, que servirá como centro de estudio de las Ciencias Sociales en el área de Finanzas contribuyendo a futuros investigadores a continuar con el proceso de investigación ya iniciado sirviendo como antecedente y/o asumiendo los logros desde el punto teórico, metodológico y práctico.

Para finalizar, la importancia de una adecuada planificación financiera en las organizaciones para conocer las proyecciones de ventas, ingresos y activos, así como la determinación de los recursos que se necesitan para

lograr estas proyecciones, las alternativas de inversión y de financiamiento, que les permitan el mejoramiento de las inversiones operativas, logrando ser más competitivos, rentables y mantenerse en el tiempo dentro del mercado donde este sector pertenece.

CAPITULO II

MARCO TEÓRICO

En el presente capitulo, se presenta el basamento que sustenta la investigación, que conforma antecedente de la situación y del estudio, además de las bases teóricas y legales que la respaldan. Igualmente muestra el

cuadro de operacionalización de las variables que sirve de marco de los objetivos planteados.

Antecedente de la Investigación

En primer término se consideró la investigación de Chourio, Mónica (2013). Titulada “Planificación a corto plazo en Empresas de Producción Social del Estado Zulia”. Universidad del Zulia. Para optar el título de Magister Scientiarum en Gerencia de Empresas. Mención: Gerencia Financiera. El estudio fue de campo de carácter descriptivo no experimental transeccional, mediante la aplicación de un cuestionario, cuyo propósito principal fue analizar la planificación financiera a corto plazo en empresas de producción social del estado Zulia.

Entre los principales hallazgos en la investigación se encontraron que no se identifican todos los factores incidentes el proceso de planificación, ni los elementos se encuentran alineados con los postulados del pensamiento estratégico; las políticas financieras no se utilizan para la administración de la liquidez y para la estimación de los flujos de fondos; y las técnicas de evaluación están basadas en indicadores financieros. Se recomendó implementar el Análisis DOFA y el Cuadro de Mando Integral para determinar los objetivos y diseñar las estrategias financieras.

La investigación de Chourio, Mónica, se vincula directamente con este estudio, debido que ambas están orientadas en los aspectos de la planificación financiera dirigidas a las empresas, para garantizar el buen desarrollo de la gestión operativa y administrativa, asimismo, la metodología aplicada para realizar el estudio tienen pertinencia a la investigación planteada.

Por su parte, Puinche, Franklin (2012) muestra en su trabajo titulado: Estrategias Financieras aplicadas al Sector Privado no Financiero del Estado Zulia 2005-2007, en la Universidad del Zulia, para optar el título de Magister Scientiarum en Gerencia de Empresas, Mención: Gerencia Financiera, se apoyó en las teorías de los autores Suárez (2003), Weston y Coopeland (1999), Satrustegui (2004), Calafell (1970), Santandreu y Santandreu (2000), entre otros.

Con respecto a los resultados de esta investigación se evidenció en el caso de las estrategias financieras a corto plazo, que estas organizaciones las asumen de manera moderada, otorgándole una mayor operatividad hacia el financiamiento espontáneo. Además, en cuanto al hallazgo de mayor relevancia fue las estrategias financieras a largo plazo las mismas se asumen en una categoría baja, con énfasis en el análisis de los costos de las fuentes de financiamiento.

Igualmente, para las estrategias de inversión a corto plazo aplicadas, fueron evidenciadas en alta categoría, destacándose un mayor arraigo en la planificación de los saldos disponibles en tesorería. Por su parte, en cuanto a las estrategias de inversión a largo plazo, las mismas se asumen en una categoría moderada, destacándose la planificación de decisiones de desinversión. La metodología utilizada en este estudio fue descriptivo, de campo con un diseño no experimental, transversal.

La relación que existe entre el estudio descrito y el trabajo aquí emprendido tiene pertinencia en la metodología aplicada para el desarrollo de la investigación, el método aplicado para calcular la confiabilidad, a través del

Coeficiente Alfa Cronbach, y la principal variable estudiada fue Estrategias Financiera.

La siguiente investigación consultada fue realizada por Cefalá, Yilian (2012) titulada: Planificación Financiera en Empresas del sector Eléctrico del Estado Zulia, en la Universidad del Zulia, para optar el título de Magister Scientiarum en Gerencia de Empresas, Mención Gerencia Financiera. De acuerdo a los resultados obtenidos, las empresas objeto de estudio, llevan presupuestos de operación y establecen mecanismos de controles sobre su ejecución, adicionalmente se pudo conocer que tienen establecidas políticas de capital de trabajo enmarcadas a manejar adecuados niveles de liquidez y solvencia, asimismo, se pudo evidenciar que hacen poco uso de fuentes de financiamiento externas a corto y largo plazo, que tienen establecidas políticas por tipos de inversión y consideran métodos de valoración para la elección de las mismas.

Este estudio, tiene conexión con la presente investigación, puesto que la misma se orienta en la Planificación Financiera, algunas teorías que sustentan la investigación, igualmente tienen relación con la metodología aplicada, el método en la recolección de datos por medio del cuestionario de tipo Likert, la confiabilidad fue calculada a través del coeficiente Alfa de Cronbach.

Por otra parte, Brown Eddalia (2012), en su estudio realizado: Plan Estratégico Financiero para la optimización de las cuentas por cobrar de la empresa L. A. Consultores, C.A. Ubicada en Maracay, Estado Aragua, para recibir el título de Magister Scientiarum en Gerencia Mención: Finanzas, en la Universidad Bicentenario. La Autora recomendó el Diseño de un plan estratégico financiero para optimizar las cuentas por cobrar de la citada empresa que incluye: establecer políticas de crédito que definan claramente

las condiciones para otorgarlos, enumerar los pasos para el control y registro efectivo de las cuentas por cobrar y evaluar periódicamente la gestión de cuentas por cobrar.

La investigación anterior guarda relación con el presente estudio, en cuanto al instrumento de recolección de datos y el método de confiabilidad utilizados. Por otra parte, las teorías utilizadas para sustentar las variables desarrolladas en el marco teórico.

Finalmente, Hernández, Aleida (2012). En su estudio: Modelo de Planificación que minimice el riesgo de liquidez para el control eficiente en la gestión financiera de empresa Distribuidora Hergam, S.A. En la Universidad de Carabobo, para optar el título de Magister Scientiarum en Administración de Empresas Mención: Finanzas. El estudio se basó en un proyecto factible, de campo, descriptiva, documental, se aplicó una entrevista y el cuestionario. En los resultados obtenidos, determinan que la Empresa requiere destinar parte de los recursos de la empresa en actualizar al personal y en una adecuada planificación financiera, con el propósito de hacer más eficaz el proceso administrativo, minimizar el riesgo de liquidez y alcanzar las metas establecidas por la organización, lo que permitirá tomar decisiones oportunas y acertadas sin resistirse a los cambios y adaptarse a las exigencias de su región, involucrando a su capital humano, aprovechando eficazmente los recursos con los que cuenta la compañía, y también satisfacer las necesidades presentes y futuras de sus clientes.

Este estudio tiene vinculación con la presente investigación, tiene pertinencia con algunos indicadores desarrollados en la propuesta

fundamental para realizar una adecuada planificación financiera, como fueron la Misión, Visión y aplicar la Matriz DOFA.

Bases Teóricas

Cuando se tiene planteado el problema de estudio y los objetivos definidos para lo cual se han evaluado su relevancia y factibilidad, el siguiente paso consiste en sustentarlo teóricamente. Esto implica en ordenar la información recopilada de acuerdo con uno o varios criterios lógicos y adecuados al tema de la investigación, según Sampieri, Fernández y Baptista (2010).

Administración Financiera:

La administración financiera juega un papel de gran importancia dentro de una organización, debido que es el área que cuida los recursos financieros de la empresa por centrarse en dos aspectos como son la rentabilidad y la liquidez, Gitman y Zutter (2012) la consideran como aquellas tareas que realiza el gerente financiero como son el desarrollo de un plan financiero o presupuestos, y la recaudación de dinero para financiar las operaciones de la compañía.

En este sentido, la administración financiera viene a ocupar las decisiones de inversión, financiamiento y dividendos de la empresa, donde las funciones de los administradores financieros consisten en planear, adquirir y aplicar fondos para obtener el máximo beneficio de las operaciones eficientes de la organización.

Planificación:

En una organización, planificar es imprescindible para los factores productivos a futuros, debido que hay que trazar objetivos y metas que se deseen alcanzar. Para el autor Francés, A. (2006), define la planificación como una forma sistemática y lineamientos estratégicos o normas que establecen una serie de políticas para el desarrollo empresarial, donde se captan recursos financieros asignados a proyectos que se plasman en documentos llamados planes. Según el autor existen dos formas de planificar: la planificación proyectiva y la planificación estratégica.

En relación a la Planificación Proyectiva, representa la forma de iniciación de planificación, la cual no anticipa la presencia de inconvenientes inesperados, y se espera pasar de un evento inicial a la situación objetivo mediante una serie de acciones técnicas para lograr lo previamente establecido. En cuanto a la planificación estratégica, toma en cuenta la incertidumbre mediante la identificación de las oportunidades y amenazas en el entorno, y trata de anticipar lo que otros actores puedan hacer. Es por ello, que es difícil encontrar una empresa importante en el mundo que no tenga algún tipo de planificación estratégica. Esta tendencia es seguida cada vez más por empresas pequeñas.

Para Welsch y otros (2005). La planificación:

Es el proceso de desarrollar objetivos empresariales y elegir un futuro curso de acción para lograrlos. Comprende: a) establecer los objetivos de la empresa: b) desarrollar premisas acerca del medio

ambiente en el cual han de cumplirse, c) elegir un curso de acción para alcanzar los objetivos. pág.145

De lo antes expuesto, puede señalarse la importancia de planificación en una organización que se realiza por el deseo de alcanzar nuevas metas que se plantean los dueños, directores y gerentes que tienen bajo su responsabilidad el futuro de la empresa, los cuales deben garantizar la captación y el adecuado uso de los recursos disponibles en pro de optimizar los beneficios financieros de la misma.

Planificación Financiera

En las organizaciones, la aplicación de un buen plan estratégico es de gran importancia para el buen desarrollo de las actividades que realizan, es por ello, que según Gitman y Zutter (2012) consideran que la planificación financiera viene dada por ser un elemento importante en las operaciones de la empresa porque ofrece líneas que guían, coordinan y controlan las acciones para lograr los objetivos deseados y propuestos por la organización.

Para Ortega, A. (2008) la planificación Financiera constituye una técnica que agrupa un conjunto de métodos, instrumentos y objetivos con el fin de establecer los pronósticos a futuros y metas financieras de la empresa, tomando en consideración los recursos disponibles que se tienen y se requieran para alcanzarlos, con el propósito de minimizar los riesgos y aprovechar las oportunidades y los recursos financieros.

También se considera como un proceso que constituye el análisis de influencia en relación a las opciones de inversión y financiamiento; proyección

de las consecuencias a futuras de las decisiones tomadas para evitar sorpresas y entender el enlace que existe entre las decisiones en tomar hoy, y las que se pueden tomar a futuro; las decisiones de las alternativas a adoptar para su posterior ejecución; y por último, la comparación del comportamiento de las opciones ejecutados con los objetivos establecidos en el plan financiero. Opina Brealey y Col. (2007).

Además, Suárez (2003) expone que la planificación financiera tiene por objeto, fijar objetivos concretos para medir el éxito y establecer incentivos para alcanzar las metas de la organización, vía definición acción- estrategia; diseño de políticas; indicadores financieros de control; diseño de acciones correctivas; y preparación de documentos del plan financiero.

En este sentido, podía señalarse que la planificación financiera es un proceso dinámico que sigue un ciclo de trazar planes, instrumentarlos y revisarlos a la luz de los resultados. El punto de partida es el plan estratégico de la empresa, por ello, la estrategia dirige el proceso de planificación al establecer las directrices del desarrollo global de la compañía y sus objetivos de crecimiento.

En conclusión, se puede definir que la planificación financiera es una herramienta de gran importancia con que cuentan las organizaciones en los procesos de toma de decisiones, debido que trazan planes en los cuales detallan las acciones y las tácticas financieras de la empresa que deberán llevar a cabo para concretar los objetivos, además se hacen previsiones al futuro basado en los diferentes estados contables y financieros de la misma.

Dentro del proceso de planificación financiera se consideran dos aspectos clave como son el efectivo y las utilidades. En la planificación del

efectivo, se realiza al elaborarse el presupuesto de caja o efectivo, su importancia se fundamenta que la existencia de efectivo es un elemento primordial para la ejecución de las operaciones del negocio; en caso de no contar con una cantidad adecuada se perderá solvencia y generaría baja rentabilidad. Gitman y Zutter (2012).

Para la planificación de las utilidades, continua el autor expresando que se obtiene a través de los estados financieros pro-forma que muestra niveles anticipados de utilidades, activo, pasivos y capital. Los presupuestos de efectivo y los estados pro-forma no solo son importantes para la planificación financiera interna de la empresa, sino también para los acreedores actuales y futuros, debido que suelen solicitarlos para conocer el estado financiero en que se encuentra la empresa. (ob.cit).

Por su parte, Ortega C. (2002) expresa que el flujo de efectivo es un estado financiero considerando las entradas y salidas de efectivo, con la finalidad de conocer la cantidad que requiere la empresa para trabajar, la proyección puede ser de semana, mensual, trimestral, semestral o anual.

En concordancia con lo antes expuesto, toda organización puede conducirse a un mejor funcionamiento con la utilización de una buena planificación estratégica, la cual consiste en el poder de anticipación, la iniciativa y la reacción oportuna al cambio, estableciendo estrategias que son acciones planificadas que permiten lograr los objetivos propuestos.

Toda empresa diseña planes estratégicos para el logro de sus objetivos y metas planteadas, dichos planes pueden ser a corto y a largo plazo, según la amplitud y magnitud de la empresa. De este modo Gitman y Zutter (2012).

Contemplan acciones financieras planeadas de una empresa y el efecto anticipado de esas acciones durante periodos que van desde dos años a diez años. En cuanto a los planes a corto plazo (operativos) estos describen las acciones financieras que son a corto plazo.

Lo antes expuesto, es una forma de pensar sistemáticamente en el futuro y prever posibles problemas antes de que se presenten, considerados datos financieros, como son presupuestos operativos, el presupuesto de caja los estados financieros proforma; es decir, es la declaración de lo que se pretende hacer en el futuro.

Financiamiento

Un aspecto importante para los empresarios es contar con liquidez financiera, que les permitan cubrir las necesidades de las empresas de forma inmediata. Para Lerman y col. (2007) consideran: el financiamiento consiste en facilitar recursos financieros para cumplir con la planificación de inversión de la empresa, la cual estos recursos deben ser devueltos al plazo y aun interés fijo o variable previamente preestablecido.

Según, artículo de González, Jorge Iván (2003), relacionado a la teoría del financiamiento de Modigliani - Merton Miller (1958), estos autores fueron los primeros en desarrollar un análisis teórico de la estructura financiera de las empresas cuyo objetivo central es estudiar sus efectos sobre el valor de la misma.

Los autores (M.M) concluyen, que las alternativas de financiamiento obedecen, simplemente, a razones técnicas, bajo ciertas condiciones

(competencia perfecta, transparencia del mercado de capitales, arbitraje entre otras. Cabe destacar, que esta teoría se adapta en aquellos mercados donde la oferta y la demanda determinan el precio de bienes y servicio; este no es el caso del mercado Venezolano por ser un mercado imperfecto.

Asimismo, Modigliani y Miller (1958), consideran el equilibrio entre los costos y las ventajas del endeudamiento que una empresa o un sector económico puede tener; esto permitirá fundamentar los valores de apalancamiento, amortización de pasivos a plazos, que se utilizarían para acrecentar los niveles de capital en la empresa, y serían utilizados en diferentes operaciones económicas, de índole operativa, financiera u otra, con el fin de elevar dicho nivel al máximo posible, aportando los recursos económicos necesarios para la constitución de una empresa, el desarrollo de un proyecto o el mejoramiento de una unidad productiva.

Financiamiento a corto plazo

Para Van Horne y Wachowicz (2002), se pueden clasificar dependiendo de si su fuente es espontánea o no, considerando como espontáneos aquellos financiamientos que se generan de forma natural de las transacciones diarias básicas de las actividades de la empresa, estos recursos se utilizan generalmente para financiar parte de la acumulación de los activos.

Para Gitman y Zutter (2012), las cuentas por pagar son las fuentes principales de financiamiento a corto plazo sin garantía para las empresas de negocio, son aquellas que se derivan de transacciones en las que se adquiere una mercancía, pero no se firma ningún documento formal, ocurre de forma espontánea.

Según, Van Horne y Wachowicz (2002), consideran los gastos acumulados como una fuente espontanea de financiamiento. Entre los gastos comunes son los salarios y los impuestos, es aquel dinero aún se debe, pero que aún no se paga por la empresa.

Según los autores antes mencionados, existen algunos financiamientos a corto plazo.

1. Letra de cambio

Consiste en una orden firmada y escrita mediante la cual el girador ordena a la otra parte a pagar determinada cantidad de dinero a una tercera.

2.- Papel comercial

Se refiere a la emisión de pagarés a corto plazo, sin garantía, por lo general se emiten pagares corporativos por grandes empresas.

3.- Cartas de crédito

Consiste en una promesa de pago de un tercero, por lo general es una institución bancaria, en caso que no se cumplan algunas condiciones, en ocasiones se utiliza para garantizar el pago de una obligación.

4.- Línea de crédito

Es un acuerdo entre un banco comercial y una empresa que especifica el monto del financiamiento, sin garantía, que el banco tendrá disponible para la compañía durante un período determinado.

5.- Aceptación bancaria

Se refiere a pagares comerciales a corto plazo por los que un banco después de aceptarlos se compromete a pagar al tenedor su valor nominal al vencimiento.

6.- Cuentas por cobrar

De acuerdo a Gitman y Zutter (2012), el uso de las cuentas por cobrar de una empresa como fianza o colateral para obtener un crédito a corto plazo. Las cuentas por cobrar por lo regular son convertibles en dinero fácil, lo cual constituye una forma atractiva de colateral de préstamo.

Es importante destacar, cuando una empresa solicita un préstamo con respaldo de una cuenta por cobrar, el prestamista evalúa primero la garantía que ofrece la empresa para determinar su conveniencia como instrumento colateral. Las cuentas por cobrar representan uno de los activos más valioso de la empresa.

7.- Inventarios

Gitman y Zutter (2012) consideran que los inventarios se ubican en el segundo lugar después de las cuentas por cobrar, como garantía de financiamiento a corto plazo. Por otra parte, su valor de mercado es mayor

que su valor en libros, el cual se toma en consideración para establecer su valor como colateral.

Es importante señalar, que unas de las características del inventario es que se evalúa como colateral de un préstamo, es su capacidad de comercialización, además el inventario se podrá vender por el valor de libro, si el prestatario no cumple con sus obligaciones a la fecha y en las condiciones establecidas.

Financiamiento a largo plazo

A continuación, se describe algunas fuentes de financiamiento a largo plazo.

1. Bonos

Para Van Horne y Wachowicz (2002), es un instrumento de deuda a largo plazo emitido por una corporación o gobierno, generalmente con una vigencia de 10 años o más, en el cual el prestatario se compromete a pagar una suma de dinero en específico en una fecha futura establecida; decir, pagar el capital del préstamo y el interés en las fechas preestablecidas.

En consecuencia, para la empresa representa un instrumento financiero de deuda que es utilizado tanto por entidades privadas como gubernamentales con el propósito de buscar financiamiento, se considera un compromiso por escrito de quien recibe un crédito y debe cumplir las condiciones del préstamo.

2.- Acciones

Según, Gitman y Zutter (2012), las acciones consisten en el capital de los accionistas de una empresa, en la cual ellos pertenecen. Una empresa puede obtener capital patrimonial por medio de las ventas de acciones comunes o preferentes, éstas comienzan emitiendo acciones comunes para recaudar capital y posteriormente emiten acciones adicionales o preferentes para recaudar más capital.

En este sentido, los accionistas comunes son los dueños o propietarios de las empresas, los cuales se llaman propietarios residuales, una vez que satisfagan todos los demás derechos sobre el ingreso y los activos de la empresa. Además la acción común da a sus propietarios derechos tanto sobre el activo de la empresa como sobre las utilidades que esta genere, así como a opinar y votar sobre las decisiones que se tomen.

Por otra parte, las acciones preferentes le dan a sus tenedores algunos privilegios que les dan prioridad sobre los accionistas comunes, estos tienen la oferta de recibir un dividendo periódico fijo, fijando con una parte o un monto establecido, así como la distribución de los activos en caso de quiebra de la empresa.

3.- Obligaciones

Para una empresa las obligaciones representan valores que son emitidos como un mecanismo que permite captar recursos del público y financiar sus actividades productivas. Van Horne y Wachowicz (2002) expresan: son instrumentos que constituyen una deuda a largo plazo no garantizados con determinadas propiedades de la empresa, por lo general sólo las empresas bien establecidas y solventes pueden emitir estas obligaciones.

De tal manera, que las obligaciones son valores representativos de una deuda, que el emisor reconoce o crea, y que son exigibles según las condiciones de la emisión, siendo un título de crédito de derecho al cobro de intereses y a la recaudación del capital, para lo cual podrán contener cupones.

4.- Arrendamiento Financiero

Es un acuerdo en que el arrendador conviene con el arrendatario en percibir una suma única de dinero o una serie de pagos o cuota por cederle el derecho de usar un activo . Van Horne y Wachowicz (2002) enfatiza: es un contrato, donde el arrendador cede el derecho al arrendatario exclusivo de usar el activo, en un determinado tiempo y espacio.

En síntesis, el arrendamiento es un contrato que se negocia entre el propietario de los bienes y la empresa, la cual se le permite el uso de los activos durante un periodo determinado y mediante el pago de una renta. específica, el contrato puede variar según las necesidades de las partes al momento del arrendamiento.

5.- Hipoteca

Es una garantía que se otorga para respaldar una obligación adquirida. Para Gitman y Zutter (2012). Son financiamientos respaldados con hipotecas, la cual representa el valor que consiste en concesiones sobre flujos de efectivo originados por un grupo de hipotecas. Esta puede ser adquirida por inversionistas individuales, fondos de pensiones, fondos de inversión o cualquier otro inversionista.

Entorno económico

El entorno económico es un factor que puede afectar a la empresa en función al sector en que actúan. Tanto las grandes empresas como las pequeñas sienten el impacto de las distintas medidas de políticas económicas nacional, pues variables como es el crecimiento de la producción y del ingreso, la inversión, la deuda pública y el gasto público, el crédito, la devaluación de la moneda, las tasas de interés, el comportamiento de los distintos precios (inflación), los salarios, entre otros, son aspectos que todos los distintos agentes económicos perciben, y ante los cuales deben saber tomar decisiones adecuadas.

Para Francés, A. (2005) el entorno económico representa los escenarios mediante un conjunto de variables establecidas, que vienen dadas como resultados de las políticas económicas adoptadas, de la manera más o menos exitosas en que hayan sido implementados como son: tasa de cambio, tasa de inflación y tasas de intereses activas y pasivas, balanzas de pago, crecimiento PIB, entre otros.

En resumen, el éxito de una empresa depende cómo está relacionada con el medio externo, pues allí, la importancia del estudio y análisis que se debe realizar con cierta periodicidad, de manera que se pueda tener elementos de juicio sobre las condiciones económicas, ya que el estudio debe generar conclusiones propias, con el fin de conocer las oportunidades y amenazas existentes en el mercado, éste permitirá desarrollar estrategias con propuesta de creación de valor y sostenibilidad de la empresa.

Costo operativo

Costo es la suma de erogaciones en que incurre una empresa para la adquisición de un bien o de un servicio, con la intención de que genere ingresos en el futuro. Welsch y col. (2005). Consiste en el desembolso que se registra en su totalidad como un activo y se convierte en un gasto cuando rinde sus beneficios en el futuro.

En este sentido, en toda actividad productiva de una empresa al fabricar un producto o prestar un servicio se generan costos, las cuales son desembolsos monetarios de fabricación ya sea en forma directa o indirecta, como son la mano de obra directa e indirecta, costo de materiales.

✓ Costo de mano de obra directa

Para Burbano, J. (2005) expone: que son costo que asumirá la empresa para cumplir con el plan de producción previamente planificado. Para la empresa la mano de obra está representada por aquellas personas que están involucradas directamente con la producción; es decir, encargados de la transformación de la materia prima al producto terminado.

En este orden de idea, el costo operativo en relación a costo de la mano de obra directa suele superar a todos los demás costos que manejan las empresas, por lo tanto, es sumamente importante conocerlos en detalle, para su estudio, planificación y control minucioso; ya que se trata de una partida contable de mayor valor con respecto a otros costos que incurre la empresa.

✓ Costo de materiales

Son aquellos elementos que se utilizan en la fabricación de un producto. En cuanto a lo expresado por Burbano (ob.cit), la empresa considera en el proceso de planificación la adquisición de la materia prima de acuerdo a la estimación en la fabricación de los artículos; es decir, se debe contemplar los requerimientos de insumos estipulados en los estándares y los pronósticos de producción.

Cuando una empresa realiza una estimación de materiales, esta contiene información de las cantidades de insumos directos que se van consumir, con las exigencias del producto para cuantificar los costos unitarios y la posterior fijación de precio, con cada elementos o componente utilizado en el bien terminado. El costo operativo en cualquier periodo de tiempo representa lo que le cuesta a una compañía hacer negocio.

Un costo puede tener diferentes características en diferentes escenarios, de acuerdo el producto que elabore, como es el costo activo: cuando se incurre en un costo cuyo potencial de ingresos va más allá del potencial de un periodo; por ejemplo la adquisición de un edificio, maquinarias. El costo gasto: es la porción de activo o el desembolso de efectivo que ha contribuido al esfuerzo productivo de un periodo y el costo pérdida es la suma de erogaciones que se efectuó pero que no generó los ingresos esperados.

✓ Costo indirectos

Son todos aquellos costos que están relacionados con gastos de ventas generales y de administración. Contemplan aquellos aspectos como el uso de materiales indirectos en la reparación de equipos, remuneración del personal,

cancelación de servicio, depreciación y los suministros generales. Burbano (ob.cit).

En resumen, los costos indirectos de una empresa, se debe desarrollar en un presupuesto de gasto para cada área o centro de responsabilidad en la organización, estos presupuestos se recomiendan elaborarse por meses o trimestres, y debe contener todos los costos de producción para cada producto y sean identificados.

Gastos administrativos

Al efecto Welsch y col. (2005) expresan: los gastos administrativos son aquellos generados directamente con la administración de la empresa, es decir, que no sean de producción ni de distribución, estos gastos se incurren en las áreas de responsabilidad que proveen supervisión y servicios de todas las funciones de la organización.

Visto de esta manera, los gastos administrativos se originan del control y la dirección de una organización, pero no directamente identificables con la financiación, la comercialización, o las operaciones de producción. Además son gastos relacionados con cada departamento que integran la empresa y están involucrados en cada actividad que ejecuta la misma.

Por otra parte, las empresas elaboran el presupuesto de egresos que está constituido por todos los conceptos de gastos y costo que representa una disminución de los recursos financieros de la empresa, es importante pues de esta forma se conoce del desembolso que tienen que hacer durante determinado periodo.

Para Welsch y col. (2005) el presupuesto de gastos debe involucrar a todos los niveles de la administración, los gastos de ventas y distribución, constituyen todos a aquellos gastos referentes con el proceso de vender y a los canales de distribución de productos, para muchas empresas representan un porcentaje del total de los gastos incurridos, éstos gastos no pertenecen a los costos de producción ni se le aplica al producto terminado.

En conclusión, las fuentes de egresos son reflejadas en el presupuesto de gastos los cuales representan todos lo relacionado con los gastos administrativos, gastos de ventas y distribución de las mismas, a efectos de la planificación es importante desarrollar un plan de gastos donde se incluyan las fuentes de donde provienen los egresos de la empresa.

Capital de Trabajo

Para las empresas hoy en día tener un capital de trabajo disponible es Indispensable debido que representa el recurso para invertir o darle continuidad a sus operaciones. De acuerdo a lo manifestado por Gitman y Zutter (2012). Representa los activos corrientes que constituyen la parte de la inversión que se convierte en efectivo para la conducción de la empresa.

Por lo tanto, permite dilucidar la transición continua del efectivo a los inventarios, a las cuentas por cobrar y, de nuevo al efectivo. Igualmente como sustitutos del efectivo, los valores negociables se consideran parte del capital del trabajo. Asimismo, sostienen los autores que el capital de trabajo neto contempla la diferencia entre los activos corrientes de la empresa y sus pasivos corriente.

A su vez, cuando los activos corrientes exceden a los pasivos corrientes, el negocio posee un capital de trabajo neto positivo. Por su parte los pasivos corrientes representan el financiamiento a corto plazo de la empresa que integran todas las deudas de la empresa que se vence en un año o menos.

Por otra parte, para Gitman (2007) los activos corrientes denominados comúnmente capital de trabajo: “representan la parte de la inversión que circula de una forma a otra en la conducción ordinaria del negocio”. Son varias las definiciones al respecto, pero en términos generales puede decirse, que el capital de trabajo es la cantidad de recursos necesarios de una empresa para mantener un adecuado nivel de operaciones.

Así pues, constituye el excedente del activo circulante que comprende el efectivo y otros activos líquidos que se supone pueden convertirse en dinero sobre el pasivo circulante, o sea aquellas obligaciones que deben cubrirse durante un año fiscal en curso.

El capital de trabajo, según refieren Van Horne y Wachowicz (2002) se compone del capital de trabajo neto y el capital de trabajo bruto. En cuanto al capital neto viene dado por el activo circulante menos el pasivo circulante y el capital de trabajo bruto, no es más que la inversión de las empresas en activo circulante (como efectivo y valores comerciables, cuentas por cobrar e inventarios).

Como complemento, Ortega C. (2002) el capital de trabajo representa para las organizaciones la parte financiera con la que éstas realizan sus operaciones, a medida que el capital de trabajo sea menor, mayor será la

rentabilidad de la empresa y sus riesgos financieros. El capital de trabajo incluye la administración del activo corriente, como el efectivo y valores negociables, cuentas por cobrar e inventarios, así como el manejo de las obligaciones o pasivos corrientes.

En función de lo expuesto, el capital de trabajo es primordial en la estructura financiera de cualquier empresa y de los resultados de la misma, debido a que tiene relación directa con la capacidad de generar el flujo de efectivo y, es éste el encargado de mantener o de incrementar el capital de trabajo. Este recurso debe estar disponible a corto plazo para cubrir las necesidades de la empresa a tiempo.

Elementos del Capital de Trabajo.

✓ Efectivo

El efectivo se genera de las variaciones de la entrada y salida de las operaciones realizadas por las empresas. Para Gitman y Zutter (2012), es considerado como la parte vital de la empresa, es el elemento principal en cualquier modelo de valuación financiera, el cálculo del flujo de efectivo es el factor relevante en el proceso de administración de una empresa.

En este contexto, Van Horne y Wachowicz (2002) sostiene que la administración del efectivo implica el cobro, desembolso e inversión de efectivo en forma eficiente, es por ello, que el presupuesto de entradas y salidas de efectivo, indispensables en el proceso que permite saber la cantidad de efectivo que se tendrá, el momento que eso sucederá, y durante cuánto tiempo.

En síntesis, la administración del efectivo es uno de los pilares fundamentales en la administración del capital de trabajo, pues la caja representa el activo más líquido que poseen las empresas, lo cual el objetivo principal es minimizar los saldos ociosos y lograr la obtención del equilibrio entre los beneficios y los costos de la liquidez.

✓ **Cuentas por cobrar**

Las cuentas por cobrar es otra de las partidas que integran el capital de trabajo de una empresa, provienen de las operaciones comerciales de ventas de bienes o servicios. En muchas empresas representan un gran porcentaje bastante alto de los activos circulante que estas poseen. Al efecto los autores (ob.cit.) enfatizan que las cuentas por cobrar es la sumatoria de dinero que deben los clientes a una empresa por haber adquiridos mercancía u otros servicios a plazo.

✓ **Inventarios**

Para Burbano, J. (2005) los inventarios representan un stop de productos en almacén entre la cantidad de productos a vender y el volumen a comprar. Refiere Moreno y Rivas (2003) que los inventarios conforman los bienes de una empresa destinados a las ventas o a la fabricación para luego ser colocado en el mercado para su consumo, como son las materias primas que posterior son transformadas en productos terminados para su venta.

En tal sentido, los inventarios son los diferentes bienes y productos que conforma el patrimonio de la empresa, es decir, constituye las partidas del activo corriente que están listas para la venta, es toda aquella mercancía que

posee una empresa en el almacén valorada al costo de adquisición, para la venta o actividades productivas.

Valores negociables

Los valores negociables representan aquellas herramientas financieras del mercado monetario que fácilmente se pueden convertir en efectivo, los cuales originan intereses a muy corto plazo. Gitman y Zutter (2012; 571), enfatizan” que son instrumentos del mercado de dinero, acorto plazo, que devengan intereses y pueden convertirse con facilidad en efectivo”.

Además, los valores negociables son considerados como una fuente importante de liquidez inmediata para las empresas, éstos puede usarse en distintas forma a manera para obtener recursos financieros que en algún momento dado, la empresa necesite obtener fondos para sus operaciones.

✓ Pasivos corrientes

Para la empresa los pasivos corrientes representan el financiamiento a corto plazo de la empresa. Debido que conforman todas las deudas que se vencen, es decir, deben pagarse en menos de un año. De acuerdo con lo expresado por Gitman y Zutter (2012) refieren que las cuentas por pagar son la fuente principal del financiamiento a corto plazo, sin garantía para las empresas de negocios, estas cuentas se originan a través de la compra de mercancía, pero no se firma ningún documento legal que establezca el compromiso del comprador ante el vendedor.

En este sentido, las cuentas por pagar son las principales cuentas con las que opera las empresas debido a que son ellas las que controlan las deudas y suministro para la operación de las empresas tales como proveedores, prestadores de servicios, entre otros, ya que sin ella la entidad no tuviera operación debido a las grandes sumas de dinero en las que incurren.

Nivel de endeudamiento

Nivel o índice de endeudamiento, permite identificar el riesgo asumido por los acreedores, el riesgo de los propietarios del ente económico y la conveniencia o inconveniencia del nivel de endeudamiento presentado. Altos índices de endeudamiento sólo pueden ser admitidos cuando la tasa de rendimiento de los activos totales es superior al costo promedio de la financiación. De acuerdo con Gitman y Zutter (2012; 72). “mide la proporción de los activos totales que financian los acreedores de la empresa”.

Rentabilidad

Una empresa es rentable cuando genera suficiente utilidad o beneficio, es decir, cuando sus ingresos son mayores que sus gastos, y la diferencia entre ellos es considerada como aceptable. Para los autores Gitman y Zutter (2012), consideran que la rentabilidad, vienen hacer la relación entre los ingresos y los costos resultantes por el uso de los activos del negocio, tanto como los activos corriente como los activos fijos.

Evidentemente, que la rentabilidad representa la capacidad que tiene una empresa para generar suficiente utilidad o ganancia; por ejemplo, un negocio es rentable cuando genera mayores ingresos que egresos, un cliente

es rentable cuando genera mayores ingresos que gastos, un área o departamento de empresa es rentable cuando genera mayores ingresos que costos.

Plan financiero

Plan financiero es la parte más importante del plan de negocio, pues allí se recoge toda la información desarrollada y cuantificada en unidades monetarias de cada uno de los planes de actuación, que corresponden a cada una de las áreas funcionales de la empresa. Para welsch y col (2005).

El plan financiero cuantifica los resultados financieros de implantar los objetivos, las estrategias planificadas, planes y las políticas de la alta administración. El plan financiero representa, así, una traducción, a términos financieros, de los objetivos, las metas y las estrategias para periodos específicos en el tiempo. pág.155.

A lo expuesto por el autor, se puede inferir que el plan financiero viene hacer una herramienta necesaria de usar a la hora de analizar la viabilidad económica y financiera, a corto, mediano y a largo plazo, de un proyecto empresarial, tanto en una empresa de creación como en aquellas que están en funcionamiento y deben seguir con su trayectoria de expansión y consolidación.

Planificación Estratégica

En las empresas u organizaciones la planificación estratégica es de vital importancia ya que en sus objetivos, estrategias se resume el rumbo, la

directriz que todo negocio debe seguir, teniendo como objetivo final, el alcanzar las metas fijadas, mismas que se traducen en crecimiento económico de la misma. De acuerdo con Francés, A. (2006). El plan estratégico conforma un conjunto de iniciativas que integran los recursos que permitirán a la empresa alcanzar la visión establecida.

Por lo tanto, la planificación estratégica declara en resumen, como aquel proceso mediante el cual una organización establece misión, visión, objetivos y estrategias, sobre la base del análisis del entorno, donde las estrategias estarán basadas en el aprovechamiento de los recursos y capacidades de la organización.

A lo antes expuesto, planeación estratégica permite a la empresa a lograr sus objetivos para mantenerse vigente, estando siempre al pendiente de sus competencias tanto externas como internas. Todas las empresas micro, pequeña, mediana o grande deben saber lo que acontece a su alrededor, echando mano de la creatividad, para generar en el cliente eso que otras empresas no han logrado brindar.

Misión

Cuando una empresa establece la misión viene a representar su razón de ser. Esto permite orientar las decisiones y acciones de todos los miembros de la empresa en función de ésta; es decir, lograr que se establezcan objetivos, formulen estrategias y ejecuten tareas de forma adecuadas y coherentes en la organización.

Desde la perspectiva de David, F. (2008) expresa que la declaración de la misión en una empresa es la “razón de ser”, ésta conforma una expresión

constante en el tiempo con la finalidad que dinamiza a la empresa y la diferencia de otras similares a su naturaleza en el entorno que se encuentra posicionada.

Para Francés, A. (2006), sostiene: que define la integración de las aéreas de actividades de la empresa, como también de la identidad del personal con sus funciones y oficios asignados. Además el autor considera que la misión proporciona elementos que ayudan a las aéreas que integran la empresa a ubicarse en las actividades a ejecutar.

Para concluir, Kaplan y Norton (2004) refieren que la misión es una manifestación de la existencia de la empresa, el propósito básico por el cual se direcciona las actividades y los valores que guían las tareas realizadas por los empleados que conforman la organización, además definen el alcance del negocio en términos de productos, mercados, obertura geográfica y forma de competir.

Como se puede inferir, la misión declara a que se dedica la empresa en la actualidad, y hacia qué negocios o actividades puede encaminar su futuro, definiendo la necesidad a satisfacer, los clientes a alcanzar, productos y servicios a ofertar y factor motivador para sus empleados.

Visión

Señala Francés, A. (2006), las empresas requieren un gran objetivo hacia dónde dirigir sus esfuerzos, dicho de otra forma, es un elemento que impulsa y dinamiza las acciones que se llevan a cabo, ayudando éstas a que el propósito estratégico se cumpla.

Reforzando lo expresado por el autor, la visión de una empresa es una declaración o manifestación que indica hacia donde una organización o que es aquello en lo que desea convertirse en el largo plazo, asimismo, permite enfocar los esfuerzos de todos los miembros de la empresa hacia una misma dirección.

Objetivos

Según, Francés, A. (2006) los objetivos organizacionales “son utilizados para describir situaciones concretas que se desea alcanzar”. Por su parte, Welsch y col. (2005), los objetivos son declaraciones que expresan la misión, visión y el carácter ético de la empresa. Además se fundamenta en la identidad, lo que se espera lograr y por qué la compañía está en el negocio.

En concordancia con los autores antes expuesto, los objetivos expresan claramente donde la empresa pretende alcanzar o a los que desea llegar, en un periodo de tiempo determinado, que a su vez sirven de guía para la formulación de estrategias.

Análisis del entorno

El análisis del entorno de una empresa es el marco contextual de la planificación estratégica, se analizan en detalle unas series de variables, situaciones o condiciones externa que afectan o puede impactar positivamente o negativamente el desarrollo de la empresa en el presente o futuro.

Según, Francés, A. (2006) considera que el análisis interno de una empresa ayuda conocer las fortalezas y debilidades de la organización con

respecto a sus competidores y, a partir de ellas, evaluar sus capacidades para aprovechar las oportunidades y hacer frente a las amenazas.

Continúa señalando Francés, A. (2006), que la planificación estratégica considera la incertidumbre a través de la identificación de las oportunidades y amenazas en el entorno, y trata de anticipar lo que otros representantes pueden hacer. En cuanto a las oportunidades y amenazas se identifican teniendo en cuenta los objetivos de la empresa, por otro lado, las fortalezas y debilidades se identifican por medio de las oportunidades y amenazas.

En la planificación estratégica, una de las herramientas más usadas es la matriz FODA (debilidades, oportunidades, fortalezas, amenazas). La matriz permite sintetizar los resultados del análisis externo e interno, y sirve de base para establecer las estrategias de la empresa. A continuación se desarrollan los elementos que constituyen la matriz FODA.

Las oportunidades y amenazas

Para Francés, A. (2006), constituyen factores del entorno que afectan a favor o en contra de la empresa y, al sector donde ésta pertenece, Además las oportunidades representan tendencias o situaciones externas que ayudan al logro de la visión empresarial. Por su lado, las amenazas se refieren a tendencia o situaciones externas que obstaculizan alcanzar los objetivos establecidos por la empresa.

Fortalezas y debilidades

Francés, A. (2006), señala que las fortalezas es una herramienta donde la empresa puede utilizar para aprovechar las oportunidades o hacer frente

aquellas situaciones que represente una amenaza para la empresa. En relación a las debilidades, pueden ser un factor de la empresa que dificultan aprovechar las oportunidades o lidiar con las amenazas existente para el negocio.

Con base a lo expuesto, el análisis de entorno es una herramienta que ayuda a constituir un cuadro de la situación actual de la empresa u organización, permitiendo de esta forma coadyuve a un diagnóstico preciso que permita en función de ello tomar decisiones de acuerdo con los objetivos y políticas formulados. Cabe destacar, si el análisis se lleva a cabo con el cuidado necesario, debería dar como resultado una lista exacta de debilidades, oportunidades, peligros y potencialidades, fundamentales para la planeación.

Estrategias

Las estrategias empresariales representan las acciones que una empresa realiza con el fin de alcanzar sus objetivos. Para Welsch y col. (2005).” Las estrategias especifican el “como”, detallan el plan de ataque a emplearse en la persecución operacional de las metas”, son los medios a través de los cuales pretende alcanzar los objetivos.

Así mismo, el autor plantea que las estrategias se refieren al impulso, las vías y las tácticas fundamentales que se usarían para cumplir los objetivos y metas planificadas, puede ser de corto o largo plazo. Además, las estrategias son aplicadas para encontrar las mejores alternativas para alcanzar los objetivos.

Bajo esta óptica, las estrategias se centran en el cómo, por lo tanto, delinean un plan de acciones anticipadamente, cuyo objetivo es alinear los recursos y potencialidades de una empresa para el logro de sus metas y objetivos de expansión y crecimiento, de esta manera lograr lo propuesto en un tiempo específico.

Plan de inversión

Un plan de inversión representa un modelo sistemático, que las empresas deben seguir pasos para el logro de los objetivos de las inversiones (actuales o futuras) hacia un camino más seguro. El plan de inversiones es fundamental para reducir riesgos a la hora de invertir.

Según, Francés, A. (2006) el plan o proyecto de inversión se realiza utilizando el flujo de caja es estimado bajo el escenario más factible. Las fuentes de ingresos en primer lugar provienen de los aportes de capital y deuda, en segundo lugar se consideran la emisión de acciones y de papeles comerciales, para las cuales se requiere que el negocio haya producido resultados.

Estado de flujos de efectivo

El flujo de efectivo es el estado financiero básico que muestra el efectivo generado y utilizado en las actividades de operación, inversión y financiación. Para Gitman y Zutter (2012) sostiene que proporciona una síntesis de los flujos de efectivo operativos, de inversión y financieros de la empresa. Continúa expresado el autor, que el flujo de efectivo de una empresa se divide

en flujos operativos, de inversiones y de financiamiento, los cuales representan la principal fuente de ingresos.

a.- Flujos operativos

Los flujos de efectivo se encuentran ligados con la producción y venta de los bienes y servicios de la empresa, son actividades que constituyen la primera fuente principal de ingreso para la empresa, como son la adquisición de venta y entrega de bienes para la venta, así como el suministro de servicios.

b.- Flujos de inversión

Son los flujos de efectivo relacionados con la compra y venta de activos fijos (propiedades, plantas y equipos) e inversiones patrimoniales en otras empresas. Las actividades de inversión conforman las transacciones relacionadas con préstamos de dinero y el cobro de los mismos.

c.- Flujo de financiamiento

Esta partida se origina en las operaciones de financiamiento con deuda y capital, incluyen contraer y reembolsar pasivos, la entrada de efectivo por la venta de acciones, y las salidas de efectivo para pagar dividendos en efectivo o volver a comprar acciones, además transacciones relacionada con el aporte de recursos por parte de sus propietarios y de proporcionar ingresos a cambio de un pago sobre la inversión.

Así mismo, el autor explica que existe el flujo de efectivo libre de la empresa, el cual representa el monto disponible para los inversionistas, es

decir, los proveedores de deuda que son los acreedores y propietarios, una vez que la empresa haya cumplido con los pagos hechos con los activos fijos netos y corrientes netos.

Presupuesto de caja

Para Gitman y Zutter (2012) expresa: es un estado de entrada y salida del efectivo proyectado por la empresa. Es utilizado para el cálculo del efectivo a corto plazo, tomando en consideración a la planificación del efectivo excedente y del faltante. Por otra parte, el presupuesto se planifica para cubrir un periodo de un año, se puede realizar en periodo trimestral o anual.

En cuanto al autor Burbano, J. (2005) señala: que el presupuesto es la estimación programada, de manera sistemática, de las condiciones de operación y de los resultados a obtener por un organismo en periodo determinado. Es decir, que el presupuesto es simplemente que una empresa se encargue de planificar lo que quiere hacer en el futuro y expresarlo en dinero.

Así mismo, la importancia de los presupuestos es que nacen como herramienta actual de la planificación y del control al proyectar el comportamiento de indicadores económicos y, la relación con los diferentes aspectos administrativos, contables y financieros con la empresa.

Hoy en día, las empresas se encuentran bajo incertidumbre económica, por ello deben planear sus actividades si desean sostenerse en el mercado competitivo, puesto que cuanto mayor sea la incertidumbre, mayores serán los

riesgos por asumir; es allí la importancia de elaborar presupuestos de flujo de efectivo, ya que permiten minimizar riesgos en las organizaciones.

En consecuencia a lo antes expuesto, una empresa que no elabora presupuesto, no sabe hacia dónde puede dirigir sus objetivos, además no puede saber las oportunidades de inversión y como financiarlo, ni cómo administrar los recursos financieros; es decir, la empresa no podrá fijar planes generales de acción para el futuro. Los presupuestos se clasifican según el periodo de tiempo.

✓ **Presupuesto a corto plazo**

Para Burbano (2005), refiere aquellos que se realizan para cubrir la planificación de la organización en el ciclo de operaciones de un año, permitiendo establecer acciones dirigidas a cumplir objetivos expresados en valores y términos financieros en un terminado tiempo. Por otra parte, ayuda a planear los resultados de la organización en dinero y volúmenes y controla el manejo de ingresos y egresos de la empresa.

En definitiva, los presupuestos a corto plazo son de gran importancia para las empresas por representar la estimación o predicción de lo que verdaderamente se busca o se desea, es de apoyo para cuantificar en términos financieros las transacciones planificadas, minimiza el riesgo en las operaciones y sirve como mecanismo para la revisión de políticas y estrategias de la empresa.

✓ Presupuesto a largo plazo

Se planifican con el fin de cubrir un período extenso de tiempo, y tienen en cuenta factores económicos tales como empleo, seguridad, infraestructura, entre otros. Burbano, J. (2005), refiere que los presupuestos a largo plazo, son adoptados por las grandes empresas cuando inician planes de inversión como en tecnología, ampliación de la capacidad instalada, integración de intereses accionarios y expansión de los mercados.

18.- Presupuesto de ventas

El plan financiero de una empresa comienza con el presupuesto de ventas, ya que las ventas constituyen la principal fuente de ingresos de la organización. Es de allí, la importancia que para una empresa el presupuesto de ventas es la base de casi todas las decisiones comerciales que éstas toman. Todos los empresarios de pequeñas empresas emplean alguna clase de pronóstico de ventas, aunque sea de modo inconsciente o intuitivo, como punto de partida para todos los planes a emprender.

Según, Gitman y Zutter (2012) refieren a la predicción de las ventas del negocio durante un determinado tiempo, tomando en cuenta el análisis de entorno, como fuente de información para el proceso de la planificación financiera a corto plazo que elabora una empresa, además representa una guía para el cálculo de flujo de efectivo mensuales generados por dichas ventas.

Burbano, J. (2005) lo explica como el cálculo del nivel de ventas que se espera alcanzar una empresa, depende del análisis de sus capacidades y

debilidades, y con base en el programa de mercadotecnia realizado por la empresa.

De acuerdo con los autores antes señalados, para una empresa los pronósticos son bases de información para proyectar las ventas a futuro, y el comportamiento de las mismas en un determinado tiempo establecido, esto permite saber la cantidad destinada a vender y los niveles de inventarios necesarios para cubrir dicha proyección.

En una empresa, sin un pronóstico de ventas confiable no se podrá elaborar un presupuesto de ventas adecuado, no se logrará ofrecer calidad de servicio ajustada a los clientes, y se provocará grandes pérdidas a la organización, debido que no se podrá determinar el requerimiento de activos fijos y el monto de financiamiento, en caso de ser necesario para apoyar el nivel de proyección de las ventas y producción.

Sistema Financiero Venezolano

En cualquier País el sistema financiero cumple un papel fundamental en las finanzas de cada empresa que hace vida en la producción nacional, Según, Gonzalo (2007) expresa que es un conjunto de instituciones, mercados e instrumentos financieros con el objeto de canalizar el ahorro financiero del país a otros sectores productivo de la economía.

En acuerdo con lo expresado por el autor, los sistemas financieros vienen a realizar funciones en conjuntos con los agentes económicos que desean invertir sus excedentes en instrumentos financieros, que son ofrecidos a empresas o individuos que necesitan de recursos para financiar sus gastos e

invertir en insumos y otros bienes de capital para ser utilizados en sus actividades productivas.

Mercado Financiero

El mercado financiero es fuente primordial para la búsqueda rápida de activos financieros para las organizaciones que se encuentren habidas de obtener recursos para invertir, Garay, (2005) considera que los mercados financieros están constituido por el conjunto de operaciones que realizan los oferentes y demandantes de fondos, donde se compran y se venden activos financieros entre los distintos participantes. Acotando a lo expuesto por Garay, las instituciones financieras actúan como intermediarios financieros entre las unidades superavitarias y las unidades deficitarias de fondos

La Pequeñas y Medianas Empresas (Pymes)

En el mundo empresarial, existen las pequeñas y medianas empresas que cumplen un importante papel en la economía de todos los países. Según la Ley de Promoción y Desarrollo de las Pequeñas y Medianas Empresas, las define como "Empresas establecidas jurídicamente con la finalidad de desarrollar un modelo económico productivo mediante actividades de transformación de materia prima en insumos, en bienes industriales elaborados o semielaborados, dirigidas a satisfacer las necesidades de la comunidad".

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

Mediana Industria a aquéllas 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 UT).

Reforzando la definición que establece la Ley, las Pymes en el contexto económico mundial se ha demostrado que poseen ciertas ventajas que le permiten adaptarse favorablemente a los cambios estratégicos relacionados con su desarrollo, lo cual justifica que cualquier inversión que realicen los gobiernos en proyectos de apoyo dirigido a este sector, tiene la mayor justificación económica y social.

Bases Legales

A continuación se mencionaran las bases legales que sustenta la presente investigación, iniciando con lo dispuesto en la carta magna como es la Constitución de la República Bolivariana de Venezuela (1999) que, establece los derechos económicos, artículo 112:

Todas las personas pueden dedicarse libremente a la actividad económica de su preferencia, sin más limitaciones que las previstas en esta Constitución y las que establezcan las leyes, por razones de desarrollo humano, seguridad, sanidad protección del ambiente u otras de interés social.

En efecto, la Constitución establece el derecho de los individuos de ejercer la actividad económica de su preferencia, con las limitantes que la ley imponga sobre la base del desarrollo humano, seguridad, sanidad, protección del ambiente u otras de interés social. El papel del Estado es claro en este caso, pues debe orientarse al estímulo de la inversión privada y a la planificación económica y del desarrollo.

Asimismo, el marco legal que sustenta las Pequeñas y Mediana Empresas (Pymes), es la Ley de Promoción y Desarrollo de la Pequeñas y Mediana Empresa, en el Decreto 1547. En su artículo 1, esta ley tiene como objeto regular el desarrollo integral de las Pymes, con la promoción y financiamiento con recursos de terceros, con la finalidad de garantizar la producción, la administración y el adecuado uso de los recursos utilizados para el desarrollo de sus actividades.

Por otra parte, esta ley tiene la finalidad de apoyar, fomentar, promocionar, expandir y recuperar a las Pymes, para el fortalecimiento de la unidad productiva, prestando asistencia técnica, capacitación integral, desde su creación y colocación de los productos al consumidor final, así mismo, apoyar la participación de las Pymes, en la adquisición de bienes, servicios , garantizarles a las Pymes el financiamiento a través de las entidades financieras públicas o privadas, bancarias y no bancarias, a través de convenios, líneas de crédito, contratos de provisión de fondos, fideicomisos.

De esta forma se crea el Instituto Nacional de Desarrollo de la Pequeña y Mediana Industria (INAPYMI) como instrumento de ejecución de las políticas, planes, programas y proyectos del Ejecutivo Nacional, con una estructura dinámica, operativa y eficiente que permita dar cumplimiento a las disposiciones existentes y aquellas otras que se propongan en beneficio de la pequeña y mediana industria.

Garantías recíprocas para la Pequeñas y Mediana Empresa

Según la Ley del Sistema Nacional de Garantía Recíprocas, (G.O. No.5.372), contempla la cooperación para el desarrollo de sistemas eficaces de garantías, facilitando el acceso al crédito del sistema financiero y entes crediticios, públicos y privados, mediante el otorgamiento de garantías que avalen los créditos que las Pymes requerían para financiar sus proyectos, mejorando de esta manera las condiciones de financiamiento para este sector, así mismo, contribuyendo al desarrollo, estabilidad y seguridad del sistema financiero nacional.

Fondo Nacional de Garantías Recíprocas para la Pequeña y Mediana (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.

Ley General de Bancos y otras Instituciones Financieras (2001).

De acuerdo, artículo 1. La actividad de intermediación financiera se basa en la captación de recursos, las operaciones de mesa de dinero, con la finalidad de otorgar créditos o financiamientos, e inversiones en valores; y sólo podrá ser realizada por bancos, entidades de ahorro y préstamo y demás instituciones financieras reguladas por este Decreto Ley.

Definición de términos básicos

Activos corrientes: activos a corto plazo que se espera que se conviertan en efectivo en un periodo de un año o menos. Gitman y Zutter (2012)

Administración financiera: es la adquisición, financiamiento y administración de activos con algún propósito general en mente. Van Horne y Wachowicz (2002).

Arrendamiento: contrato bajo el cual una de las partes, el arrendador de un activo, acepta permite el uso de dicho activo a la otra parte, el arrendatario, a cambio del pago periódico de una renta. Van Horne y Wachowicz (2002).

Capital de trabajo: activos corrientes que representan la parte de la inversión que pasa de una forma a otra en la conducción normal del negocio. Gitman y Zutter (2012).

Competitividad: la capacidad de generar la mayor satisfacción de los consumidores al menor precio, o sea con producción al menor costo posible.

Créditos: contrato por el cual una persona física o jurídica obtiene temporalmente una cantidad de dinero con el compromiso de devolución más un cargo por intereses y comisiones preestablecidas en un determinado plazo.

Fianzas: es el arte y la ciencia de administrar dinero (Gitman y Zutter (2012).

Productividad: cociente entre la cantidad producida y un factor de producción, con lo que se obtiene la cantidad de producto por unidad de factor.

Liquidez: disponibilidad de efectivo que debe asegurarse para satisfacer las condiciones cuantitativas y de oportunidad propia de los compromisos asumidos por la empresa. Burbano, J. (2005).

Rentabilidad: relación entre los ingresos y los costos generados por el uso de los activos de la compañía (tanto corrientes como fijos) en actividades productivas. Gitman y Zutter (2012).

CAPITULO III

MARCO METODOLÓGICO

Dentro de una investigación, la búsqueda del conocimiento y la comprensión de la realidad, orientan a muchos investigadores, para abordar un tema de un problema determinado, es oportuno que en el ámbito del conocimiento, que son, en primer lugar, el ámbito ontológico, que explica la naturaleza de la realidad en forma racional a investigar

Tipo de Investigación

La investigación desarrollada tiene un enfoque cuantitativo, no experimental en virtud que se recogieron y analizaron estadísticamente datos cuantificables, definido en Hernández, Fernández y Baptista. (2010; 4) como, " la recolección de datos para probar hipótesis, con base a la medición numérica y el análisis estadísticos, para establecer patrones de comportamiento y probar teorías"

En cuanto a la investigación no experimental. Al respecto Fernández, Hernández y Baptista (2010; 149), contemplan que son " estudios que se

realizan sin manipulación deliberada de variables y en lo que sólo se observan los fenómenos en su ambiente natural para después analizarlo".

Cabe destacar, que lo expresado por los autores en las secciones anteriores, parten del principio de la observación de los hechos que ocurren en la realidad, que éstos se repitan y, que puedan ser verificados y comparados; es decir, del principio de que lo que no se puede medir no es digno de credibilidad.

Nivel de investigación

El presente estudio se ubicó en la modalidad de proyecto factible, basado en una investigación de campo de tipo descriptivo con apoyo documental, es decir, de acuerdo a la naturaleza del problema y la profundidad del análisis que se quiere abordar, resulta conveniente la selección del modelo de investigación denominado proyecto factible.

De acuerdo al Manual de Trabajos de Grado de Especialización y Maestría y Tesis Doctorales de la UPEL. Considera que un proyecto factible en la investigación, comprende en la elaboración y desarrollo de una propuesta de un modelo operativo viable para solucionar problemas; como formulación de políticas, programas, tecnologías, métodos o procesos.

En cuanto a la investigación descriptiva, de acuerdo a lo expuesto Arias F. (2006; 24) define: "consiste en la caracterización de un hecho, fenómeno o grupo, con el fin de establecer su estructura o comportamiento". Por otra parte, Palella y Martins (2012) señala que la investigación descriptiva consiste en interpretar la realidad de los hechos ocurridos.

Al respecto, se describieron los elementos y características de las variables investigadas referente los procedimientos financieros para el mejoramiento de inversiones, aplicados por las Pymes Sector Plástico del Estado Aragua, Se realizó un Diagnóstico acerca de la situación financiera actual de las mismas, con la finalidad de obtener los resultados de la población estudiada para analizar los resultados obtenidos del estudio, posteriormente proponer lineamientos estratégicos que oriente a establecer procedimientos al momento de elaborar la planificación financiera.

Según el diseño, es de campo debido que el estudio se realizó, en forma directa a las Pymes Sector el Plástico, ubicadas en el Estado Aragua; Arias (2006; 31) expone: " consiste en la recolección de datos directamente de los sujetos investigados, o de la realidad donde ocurren los hechos (datos primarios), sin manipular o controlar variable alguna; es decir el investigador obtiene la información pero no altera las condiciones existentes".

Por otra parte, la investigación se basó en una revisión documental o bibliográfica, por cuanto se consultarán textos, documentos formales, revistas, página Web y artículos especializados en planificación financiera, a través de las cuales se adquirieron conocimientos suficientes sobre las variables de la investigación.

Área de investigación

La presente investigación está dirigida a las pequeñas y medianas empresas (PYMES) en Venezuela, la misma se desarrollara en una muestra representativa de las que conforman en la ciudad de Maracay Estado Aragua, considerando toda la

información relacionada con la planificación financiera para el manejo de inversión de éstas.

Población

Palella y Martins (2012; 105) señala bajo el enfoque cuantitativo que, población "es un conjunto de unidades de las que se desean obtener información y sobre las que se van a generar conclusiones". Por otra parte, el universo de estudio lo conformaron cinco (05) gerentes de las Pymes Sector el plástico, ubicadas en Maracay Edo. Aragua, que fueron seleccionadas del directorio del Instituto de Desarrollo de la Pequeña y Mediana Industria (INAPYMI).

Muestra

Según Hernández, Fernández y Baptista (2010; 173), define muestra, "subgrupo de la población del cual se recolectan los datos y debe ser representativo de ésta. La muestra fue de tipo no probabilística o dirigida, donde la muestra depende del criterio del investigador y las características de la investigación. En cuanto al tamaño de la muestra no es necesario el cálculo de formula o de algún método para obtenerla, debido que el tamaño de la muestra puede ser igual al tamaño de la población por ser pequeña y manejable por el investigador. Por otra parte, las unidades que conforman la población, serán el total de la muestra por ser pequeña y finita, lo cual indica que la muestra es de tipo censal y queda conformada de la siguiente manera:

Cuadro 1
Población y Muestra

No.	Empresa	Cargo	Cantidad
1	Deco Glass, C.A.	1	1

2	Pavco de Venezuela, S.A.	1	1
3	Fábrica de Plástico Regional, C.A. (Fraveca)	1	1
4	Polibag de Venezuela, C.A.	1	1
5	Fábrica de Plástico Regional, C.A. (Fraveca)	1	1
TOTAL			5

Fuente: Tovar (2014)

Técnica e instrumento de Recolección de Datos

Tomando en cuenta el propósito de la investigación y los objetivos planteados se hizo necesario definir las técnicas empleadas para recolectar la información. Como técnica de recolección de datos para Palella y Martins (2012; 115), "son las distintas formas o maneras de obtener la información. En el presente estudio para la recolección de la información se aplicó una encuesta mediante un cuestionario. Donde la encuesta la define "como una técnica que pretende información que suministra un grupo o muestra de sujetos acerca de sí mismos, o en relación con un tema en particular" (ob.cit.).

Palella y Martins (ob. cit.), señala que, "un instrumento de recolección de datos es cualquier recurso, dispositivo o formato en papel o digital, que se utiliza para obtener, registrar o almacenar información". Igualmente expresa que el cuestionario "es un instrumento de investigación que forma parte de la técnica de la encuesta".

El diseño de cuestionario estuvo conformado por 28 ítems con preguntas tipo Likert. Según, Fernández, Hernández y Baptista (2010; 245), las preguntas de escalamiento tipo Likert, "conjunto de ítems que se presentaran en forma de afirmaciones para medir la reacción del sujeto cinco categoría".

Los ítems del cuestionario están contruidos en forma afirmativa, dirigidos a las Pymes, para ser aplicado a los sujetos de las unidades de información del presente estudio. Cada Ítem presenta cinco (5) alternativas de respuesta Siempre, Casi Siempre, A Veces, Casi Nunca y Nunca. Ver cuadro No. 2 (Ver anexo)

Cuadro No. 2
Valoración de las alternativas de respuestas

Opción de Respuesta	Valoración de Ítems
Siempre	4
Casi Siempre	3
A Veces	2
Casi Nunca	1
Nunca	0

Fuente: Tovar 2015)

Validación y Confiabilidad del Instrumento

Validación

La validez se refiera al grado en que un instrumento mide la variable que pretende evaluar. Según Méndez (2003; 196) es “el grado en que una prueba mide lo que se propone medir. Dicho de otra manera, establecer la validez de una prueba implica descubrir lo que una prueba mide”. Para hacer de los instrumentos una fuente de información objetiva y asegurar la veracidad del mismo, se sometieron a la técnica de juicio de tres (03) expertos en metodología, diseño y contenido del instrumento, de acuerdo con los objetivos planteados en la investigación, logrando de esta manera perfeccionar y adecuar el instrumento a los mismos. Los criterios a evaluar por cada uno de los expertos son:

- **Pertinencia:** Relación estrecha entre la pregunta, los objetivos a lograr y el aspecto o parte del instrumento que se encuentra desarrollado.
- **Redacción:** Es la interrelación univoca del enunciado de la pregunta a través de la claridad y precisión en el uso del vocabulario técnico.
- **Coherencia:** Es la correspondencia del contenido de la pregunta con el nivel de preparación o desempeño del entrevistado.

La escala de valoración de a la revisión de los ítems se consideró bajo la siguiente escala:

Cuadro 3
Escala de Evaluación Utilizada

Apreciación	Puntaje
Excelente	4 Puntos
Bueno	3 puntos
Regular	2 Puntos
Deficiente	1 Punto

Fuente: Tovar (2014)

Confiabilidad

En relación al cálculo de la confiabilidad del instrumento se utilizó el coeficiente Alfa de Cronbach, es una de las técnicas que permite establecer el nivel de confiabilidad que en conjunto con la validez, es un requisito mínimo de un buen instrumento de medición presentado por la escala tipo de Likert. Paella y Martins (2012).

Por su parte, el Cronbach, mide la confiabilidad a partir de la consistencia interna de los ítems, los cuales se correlacionan entre sí. El coeficiente

Cronbach se utiliza para evaluar la confiabilidad a partir de la consistencia interna de los ítems. El alfa de Cronbach varía entre 0 y 1 (0 es ausencia total de consistencia y 1 es consistencia perfecta. (ob. cit). En cuanto, Su fórmula se expone a continuación:

A partir del coeficiente, el alfa de Cronbach se calculó así:

$$\alpha = \left[\frac{k}{k-1} \right] \left[1 - \frac{\sum_{i=1}^k S_i^2}{S_t^2} \right],$$

Donde:

- S_i^2 es la varianza del ítem i ,
- S_t^2 es la varianza de los valores totales observados y
- k es el número de preguntas o ítems.
-
- $\alpha = \frac{28}{(28-1)} \left[1 - \frac{7,60}{39,84} \right]$
- $\alpha = 0,77$

Por lo tanto, una vez aplicado la varianza respectiva, el resultado es comparado con los rangos y significados para nivel de confiabilidad, según el siguiente cuadro:

Cuadro No. 4
Criterios de Confiabilidad

Rango	Significado
0,81 – 1	Muy alta
0,61 – 0,80	Alta
0,41 – 0,60	Moderada
0,21 – 0,40	Baja
0,01 – 0,20	Muy baja

Fuente Hernández y otros (2006).

En tal sentido, el resultado obtenido de la aplicación de la prueba piloto del coeficiente del alfa de cronbach fue de 0,77, lo cual de acuerdo a lo señalado en el cuadro No. 4 es una confiabilidad alta, lo que significa que por cada 100 veces que sea aplicado el instrumento en condiciones iguales a la aplicada a la muestra estudiada se obtendrá en aproximadamente 77 oportunidades la misma respuesta. (Ver anexo).

Técnicas de procesamiento y análisis de datos.

Luego de recolectado los datos a través del cuestionario aplicado a la población de estudio, se elaboró una tabla de doble entrada indicando en la parte superior el número de ítems respondidos y, en la parte lateral el número de los sujetos, con el objeto de facilitar el análisis de los datos obtenidos; primeramente se visualizó las respuestas a las preguntas que evidencio la información de las variables de procedimientos financieros aplicados por las pymes. Los resultados se plasmaron a través de un gráfico de barras.

Según, Arias (2012), en las técnicas de procedimiento se describen las distintas operaciones a las que serán sometidos los cuales los datos que se obtengan: clasificación, registro, tabulación y tabulación si fuere el caso. En cuanto al análisis, se definieron las técnicas lógicas (inducción, deducción - síntesis), o estadísticas (descriptivas o inferenciales), que fue empleadas para descifrar lo que revelaron los datos recolectados.

El análisis de datos cuantitativos es definido por Sabino (1992; 172) como un tipo de operación que “se efectúa, naturalmente, con toda la información numérica resultante de la investigación. Ésta, luego del procedimiento sufrido, se presentaron como un conjunto de cuadros, tablas y medidas, a las cuales se les han calculado sus porcentajes y presentado convenientemente” De acuerdo con lo antes expuesto, los datos provenientes de la encuesta fueron

procesados y analizados, siguiendo los parámetros de la estadística descriptiva, cuyo objeto es la clasificación y agrupación de los datos en función a las tendencias de respuestas y exponerlos en tablas de frecuencias absolutas y relativas, asociado con a una representación gráfica que permita suministrar una información clara y entendible.

El análisis de datos e información en términos cualitativos, se realizó a través del análisis e interpretación del contenido de los datos e informaciones recolectadas a través del instrumento. En consecuencia, el análisis cualitativo sirvió de marco para evidenciar los cambios sustanciales en el objeto de estudio y que, junto con el análisis cuantitativo, dio cabida a las conclusiones y recomendaciones.

En cuanto a la operacionalización de las variables, de acuerdo con Paella, Martins (2012,73) viene hacer el procedimiento mediante el cual se determina los indicadores que caracterizan o tipifican a las variables de investigación, con la finalidad de hacerlas observables y medibles con ciertas precisión y facilidad.

Cuadro No. 5
OPERACIONALIZACION DE VARIABLES

OBJETIVOS ESPECIFICOS	VARIABLES	DIMENSIÓN	INDICADORES	INSTRUMENTO	ITEMS
Diagnosticar la Situación Financiera actual de las PYMES del sector plástico, en Maracay, Estado Aragua, que afectan el capital de trabajo.	Situación Financiera (Pymes)	Administración Financiera	Planificación Financiera Financiamiento Entorno Económico Costos Operativos Gastos Administrativos Capital de Trabajo Nivel de Endeudamiento Rentabilidad	Cuestionario	1 2,3 4,5 6 7 8 9 10
Describir el proceso de la planificación Financiera de inversiones, dirigido a las Pequeñas y Medianas Empresas (Pymes) del Sector Plástico.	Planificación Financiera	Procesos	Misión Visión Objetivos Análisis del Entorno Estrategias	Cuestionario	11 12 13,14 15,16 17,18
Analizar la Planificación Financiera para el manejo de inversiones aplicada por las (Pymes) del sector Plástico, en Maracay, Estado Aragua.	Manejo de Inversiones	Inversión	Plan de inversión Flujo de efectivo a C/P Flujo de efectivo a L/P Fuente de Ingresos Fuente de Egresos Presupuesto a C/P Presupuesto a L/P Proyección de Ventas Proyección de Egresos Aportes de Socios	Cuestionario	19 20 21 22 23 24 25 26 27 28

CAPITULO IV

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LOS RESULTADOS

En este capítulo se plasmaron los datos recogidos a través del instrumento de medición aplicado a la población seleccionada para esta investigación, la cual se recolectó información acerca del proceso de la planificación Financiera de inversiones de las Pequeñas y Medianas Empresas (Pymes) del Sector Plástico. Dichos datos se presentaron en tablas y gráficos que muestra la distribución de frecuencia absoluta y relativa de las respuestas obtenidas, agrupadas de acuerdo a los objetivos planteados.

Por otra parte, se hizo uso de la estadística descriptiva y las técnicas porcentuales, además se completó este proceso con un análisis e interpretación de los datos en función de las bases teóricas que sustentaron la investigación, en relación a la planificación financiera, de acuerdo a Gitman y Zutter (2012), Ortega (2008), Brealey y col (2007), Suárez (2003).

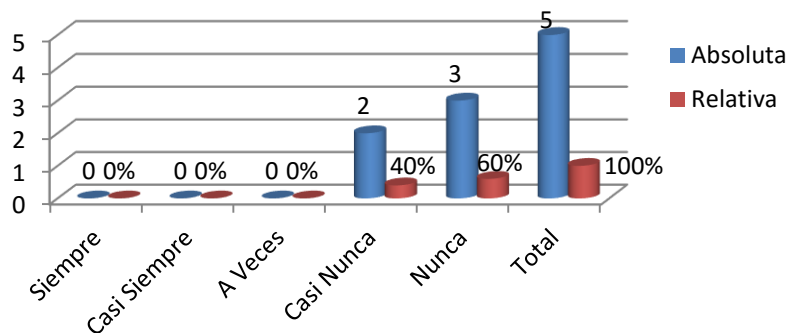
Ítem No. 1: La Planificación Financiera se utiliza como una herramienta en la toma de decisiones para la inversión.

Cuadro No. 6
Planificación Financiera

Alternativas	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
Siempre	0	0%
Casi Siempre	0	0%
A Veces	0	0%
Casi Nunca	2	40%
Nunca	3	60%
Total	5	100%

Fuente: Yarmila Tovar 2015

Grafico No. 1



Fuente: Tovar (2015)

Análisis: con relación a los resultados obtenidos, se observó que el 60% de los encuestados respondieron que la empresa nunca, utiliza la Planificación Financiera como una herramienta en la toma de decisiones para la inversión, y el 40% contestaron que casi nunca, de esto se puede deducir, que la empresa para el momento de tomar decisiones para la inversión no establecen los pronósticos a futuros, con el propósito de minimizar los riesgos y aprovechar las oportunidades y los recursos financieros.

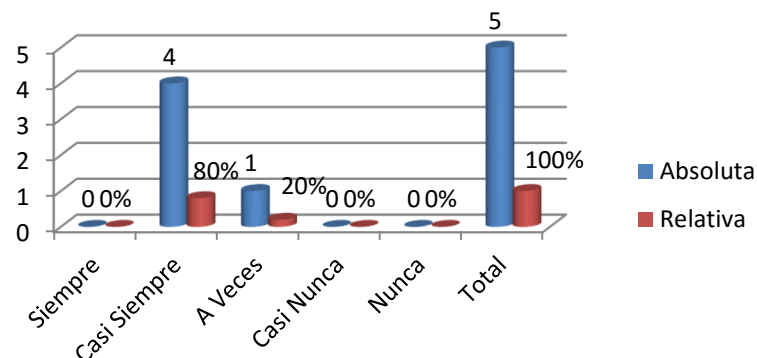
Ítems No. 2: El financiamiento externo se utiliza con frecuencia por la empresa para obtener los recursos financieros.

Cuadro No. 7
Financiamiento Externo

Alternativas	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
Siempre	0	0%
Casi Siempre	4	80%
A Veces	1	20%
Casi Nunca	0	0%
Nunca	0	0%
Total	5	100%

Fuente: Tovar (2015)

Grafico No. 2



Fuente: Tovar (2015)

Análisis: de acuerdo con los resultados reflejados en el gráfico, el 80% de los encuestados contestaron que casi siempre la empresa utiliza con frecuencia el financiamiento externo para obtener los recursos financieros, y el 20% dijeron que no lo utiliza con frecuencia. Según los resultados se evidencia que las empresas obtienen recursos financieros de entes externos para financiar el capital de trabajo, necesario para el desarrollo de sus actividades y operaciones que realizan en las mismas.

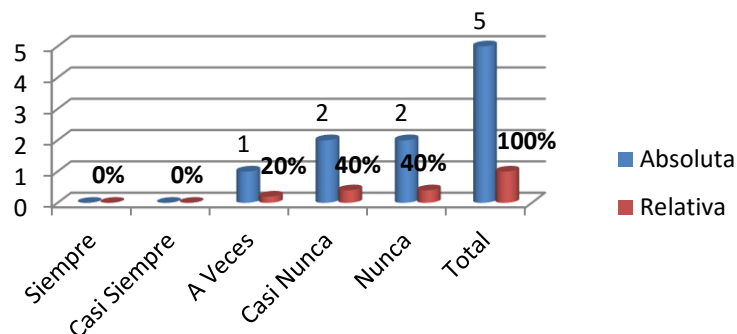
Ítem No. 3: Los financiamientos externos son planificados por la empresa como medida de control en la inversión.

Cuadro No. 8
Financiamiento Externo

Alternativas	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
Siempre	0	0%
Casi Siempre	0	0%
A Veces	1	20%
Casi Nunca	2	40%
Nunca	2	40%
Total	5	100%

Fuente: Tovar (2015)

Gráfico No. 3



Fuente: Tovar (2015)

Análisis: se aprecia en el grafico 03, que las alternativas (Casi Nunca) y (Casi Siempre) cada una se ubicó en un 40%, según los encuestados, mientras que para la alternativa A Veces su valoración fue del 20%. Las demás opciones no obtuvieron valoraciones. Se puede interpretar que las empresas no toman en consideración el financiamiento externo al momento de planificar financieramente como medida de control en la inversión.

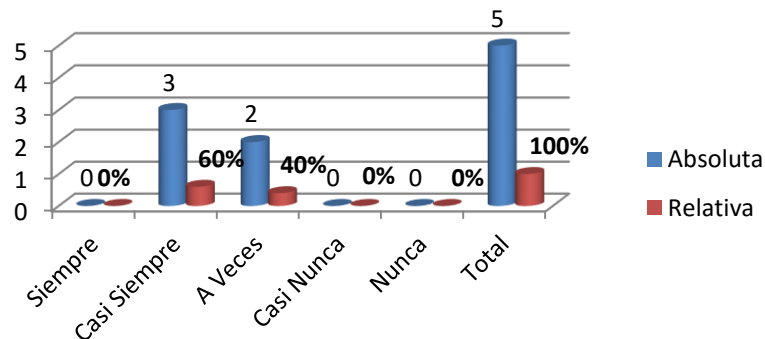
Ítem No. 4: La empresa toma en consideración el análisis del entorno económico como herramienta al momento de realizar la planificación financiera.

Cuadro No. 9
Análisis del Entono

Alternativas	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
Siempre	0	0%
Casi Siempre	3	60%
A Veces	2	40%
Casi Nunca	0	0%
Nunca	0	0%
Total	5	100%

Fuente: Tovar (2015)

Gráfico No. 4



Fuente: Tovar (2015)

Análisis: en lo que respecta al ítem No. 4, se puede observar que la alternativa (Casi Siempre) el 60% de los encuestados respondieron que se considera el análisis del entorno económico en la planificación financiera por las empresas estudiadas, y en cuanto a la alternativa (A veces) fue valorada en un 40% por los encuestados. Se puede inferir que las empresas toman en cuenta el escenario económico en su planificación financiera como medida para la toma de decisiones con relación a las acciones a ejecutar.

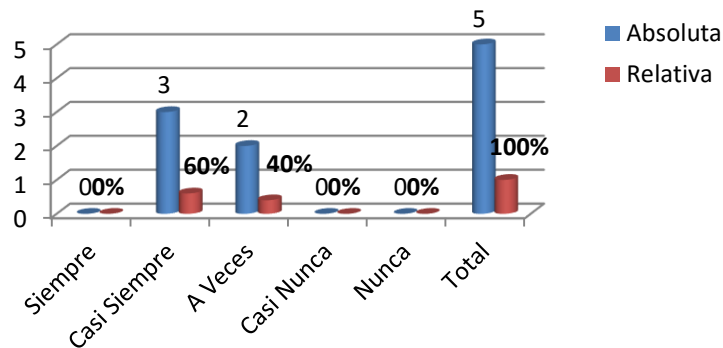
Ítem No. 5: Las políticas de créditos, la empresa las considera en la planificación de capital de trabajo.

Cuadro No. 10
Políticas de Crédito

Alternativas	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
Siempre	0	0%
Casi Siempre	3	60%
A Veces	2	40%
Casi Nunca	0	0%
Nunca	0	0%
Total	5	100%

Fuente: Tovar (2015)

Gráfico No. 5



Fuente: Tovar (2015)

Análisis: se observa en la representación de la gráfica, que el 60% de los encuestados respondieron la opción (Casi Siempre), y el 40% contestaron la opción (A Veces). Considerando las repuestas se puede deducir que las empresas estudiadas en gran medida se ocupan de considerar en la planificación políticas de créditos; estándares y métodos que les permita la toma de decisiones de cómo deben otorgar los créditos a sus clientes.

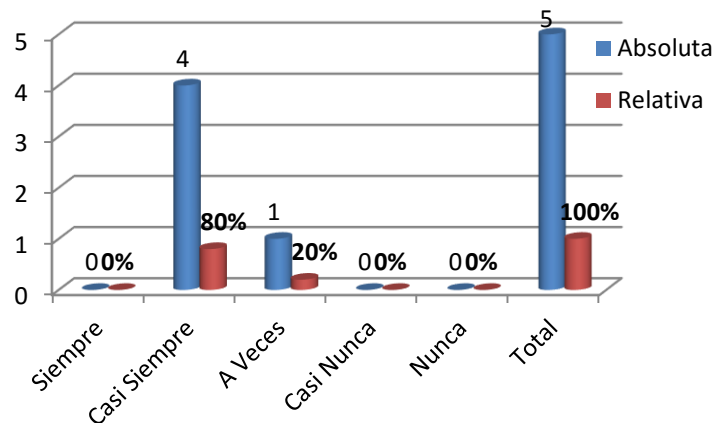
Ítem No. 6: En la planificación financiera de inversión la empresa toma en cuenta los costos operativos.

Cuadro No. 11
Costo Operativo

Alternativas	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
Siempre	0	0%
Casi Siempre	4	80%
A Veces	1	20%
Casi Nunca	0	0%
Nunca	0	0%
Total	5	100%

Fuente: Tovar 2015.

Gráfico No. 6



Fuente: Tovar (2015)

Análisis: según los resultados se evidencia que la alternativa (Casi Siempre), se ubicó en una valoración del 80% de acuerdo a la respuesta de los encuestados, y la alternativa (A Veces), se situó en el 20%. Se puede decir, que la empresa toma en serio los costos operativos al momento de planificar la inversión, lo cual permite conocer las erogaciones que se incurran para cumplir con proyectos, adquisición de bienes y productos para el logro de los objetivos establecidos.

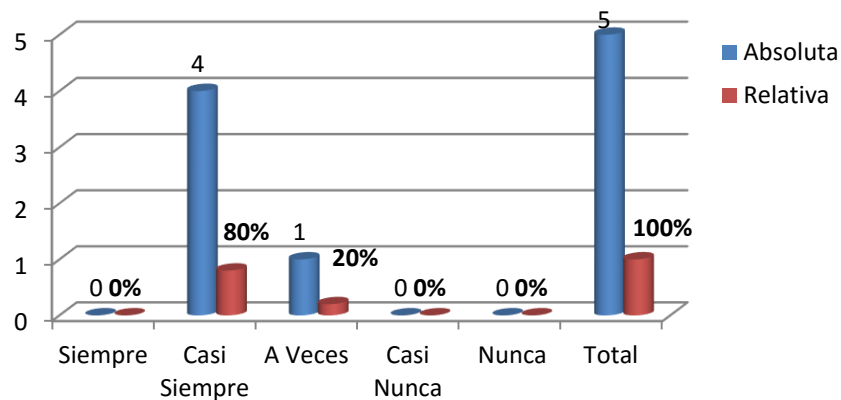
Ítem No. 7: Los gastos administrativos son previamente establecidos en la planificación financiera por la empresa.

Cuadro No. 12
Gastos Administrativos

Alternativas	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
Siempre	0	0%
Casi Siempre	4	80%
A Veces	1	20%
Casi Nunca	0	0%
Nunca	0	0%
Total	5	100%

Fuente: Tovar (2015)

Gráfico No. 7



Fuente: Tovar (2015)

Análisis: de acuerdo a los resultados obtenidos de la encuesta, se observa que el 80% de los encuestados respondieron que (Casi Siempre) la empresa establece previamente los Gastos en la planificación Financiera, y el 20% contestaron que (A Veces). Lo cual quiere decir, que las empresas del sector Plásticos planifican los gastos administrativos que se incurren en la administración de la empresa para cumplir con las responsabilidades y tareas asignadas al personal de ésta.

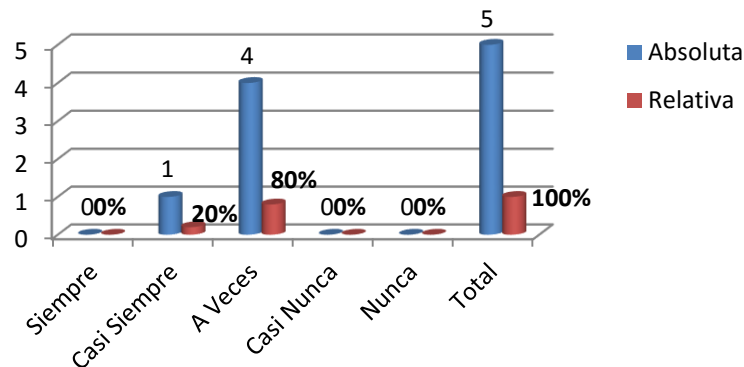
Ítem No. 8: En la planificación financiera se establece el uso del Capital de Trabajo para la toma de decisiones.

Cuadro No. 13
Capital de Trabajo

Alternativas	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
Siempre	0	0%
Casi Siempre	1	20%
A Veces	4	80%
Casi Nunca	0	0%
Nunca	0	0%
Total	5	100%

Fuente: Tovar (2015)

Gráfico No.8



Fuente: Tovar (2015)

Análisis: en lo que respecta el ítem 8, se puede observar que el 80% de los encuestados respondieron que (A veces) las empresas establecen en su Planificación Financiera el uso del capital de trabajo para la toma de decisiones, y el resto contestaron que Casi Siempre. Se puede dilucidar, que las empresas hacen poco uso de la planificación financiera con respecto al capital del trabajo, recurso necesario para invertir o darle continuidad a sus operaciones.

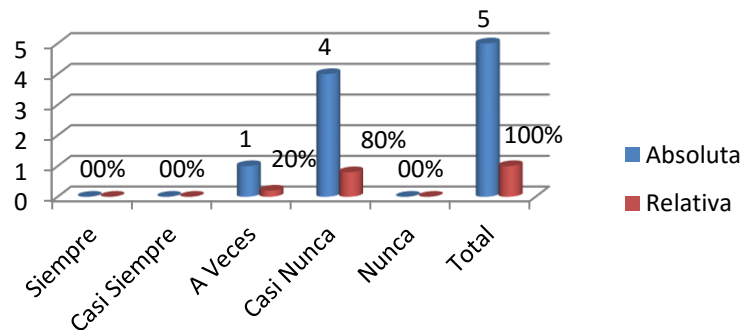
Ítem No. 9: El nivel de endeudamiento es establecido en la planificación financiera de capital de trabajo para la toma de decisiones sobre las inversiones

Cuadro No. 14
Nivel de Endeudamiento

Alternativas	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
Siempre	0	0%
Casi Siempre	0	0%
A Veces	1	20%
Casi Nunca	4	80%
Nunca	0	0%
Total	5	100%

Fuente: Tovar (2015)

Gráfico No. 9



Fuente: Tovar (2015)

Análisis: partiendo de los resultados obtenidos de los encuestados, la alternativa (Casi Nunca) se ubicó en un 80%, y la alternativa (A Veces) obtuvo un 20% de puntuación. Se puede inferir que la población estudiada no considera el nivel de endeudamiento en la planificación financiera, lo cual significa que no miden el riesgo de crédito de los acreedores o conocer cuánta solvencia económica tienen en un determinado lapso de tiempo (capacidad de pago).

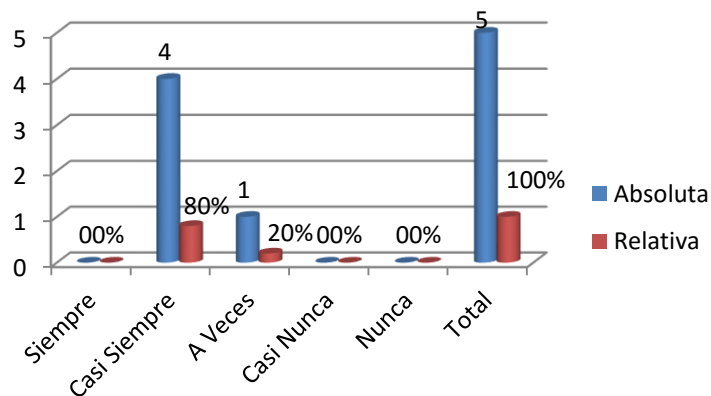
Ítem No.10: La empresa analiza el nivel de rentabilidad al momento de establecer los planes financieros de capital de trabajo.

Cuadro No. 15
Nivel de Rentabilidad

Alternativas	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
Siempre	0	0%
Casi Siempre	0	0%
A Veces	1	20%
Casi Nunca	4	80%
Nunca	0	0%
Total	5	100%

Fuente: Tovar (2015)

Gráfico No. 10



Fuente: Tovar (2015)

Análisis: considerando los resultados obtenidos por los encuestados, donde el 80% contestaron que la empresa (Casi Nunca) analiza el nivel de rentabilidad al momento de establecer los planes financieros de capital de trabajo, y el 20% manifestaron que (A Veces). En este escenario se puede inferir que no se analiza la relación entre los ingresos y los gastos generados por las actividades operativas y administrativas, al momento de realizar nuevas planificación para las futuras inversiones.

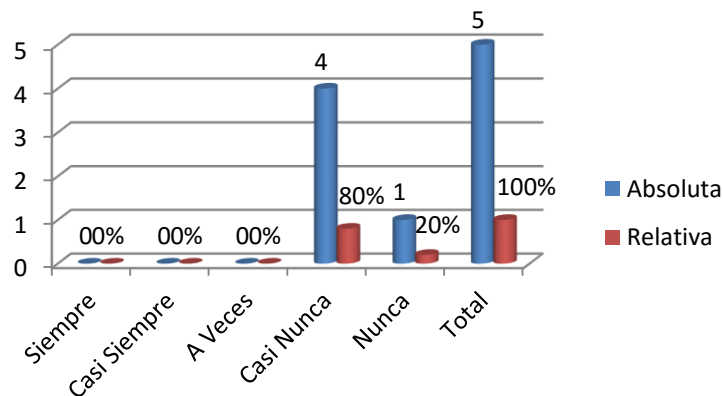
Ítem No. 11: La misión de la empresa es establecida como una herramienta en la planificación financiera.

Cuadro No. 16
La Misión de la empresa

Alternativas	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
Siempre	0	0%
Casi Siempre	0	0%
A Veces	0	0%
Casi Nunca	4	80%
Nunca	1	20%
Total	5	100%

Fuente: Tovar (2015)

Grafico No. 11



Fuente: Tovar (2015)

Análisis: de acuerdo a los resultados obtenidos, se puede observar que el 80% de los encuestados dijeron que la empresa (Casi Nunca) establece la misión como una herramienta en la planificación, y el resto del 20% dijeron que (Nunca). En relación a éstos resultados se puede deducir que es poco posible que se logren establecer objetivos, formulen estrategias y ejecuten tareas de maneras adecuadas y coherentes en la organización, debido que la misión es la razón de ser de toda empresa.

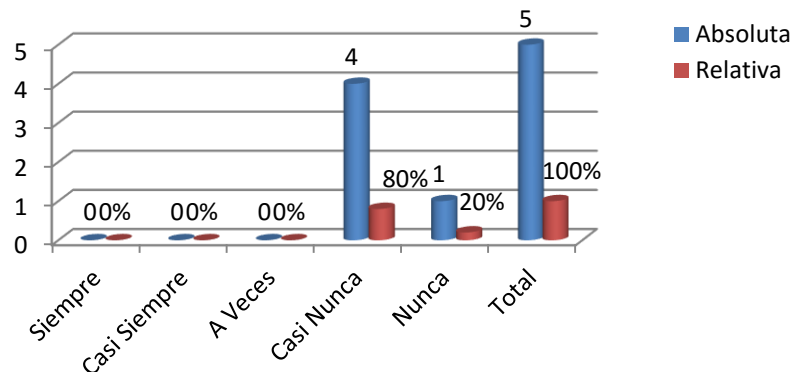
Ítem No. 12: La visión empresarial la empresa la establece como un instrumento en la planificación financiera.

Cuadro No. 17
Visión Empresarial

Alternativas	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
Siempre	0	0%
Casi Siempre	0	0%
A Veces	0	0%
Casi Nunca	4	80%
Nunca	1	20%
Total	5	100%

Fuente: Tovar (2015)

Gráfico No. 12



Fuente: Tovar (2015)

Análisis: con relación a la encuesta aplicada, se obtuvo que el 80% de los encuestados contestaran que (Casi Nuca) se establece la visión empresarial como un instrumento en la planificación financiera y el 20% manifestaron que (Nunca). Considerando los resultados obtenidos se puede inferir que la empresa no establece objetivos que guíen hacia donde enfocar los esfuerzos de todos los miembros de la empresa hacia una misma dirección y, en lo que se quiere convertir a largo plazo.

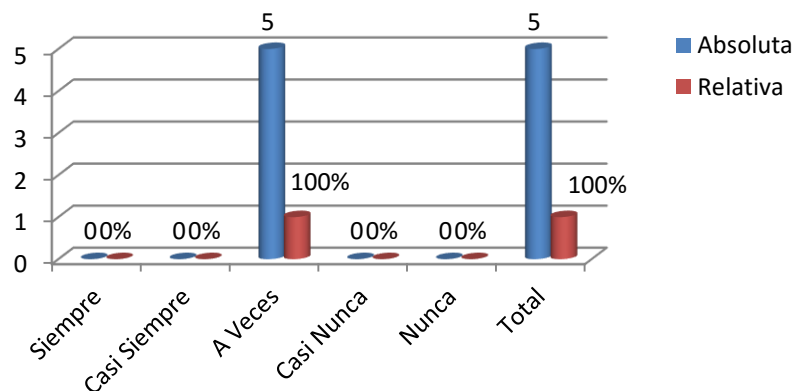
Ítem No. 13: En la planificación financiera se establece claramente el propósito de los objetivos en cada departamento de la empresa.

Cuadro No. 18
Objetivos de la Empresa

Alternativas	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
Siempre	0	0%
Casi Siempre	0	0%
A Veces	5	100%
Casi Nunca	0	0%
Nunca	0	0%
Total	5	100%

Fuente: Tovar (2015)

Gráfico No. 13



Fuente: Tovar (2015)

Análisis: partiendo de los resultados obtenidos de los encuestados, la alternativa (A veces) se ubicó en un 100%. De acuerdo al resultado obtenido se puede observar en baja medida que las empresas no establecen en la planificación financiera claramente el propósito de los objetivos en cada departamento que la compone. Lo cual significa que no se expresa claramente los objetivos de cada departamento en un periodo de tiempo determinado, que a su vez sirven de guía para la formulación de estrategias.

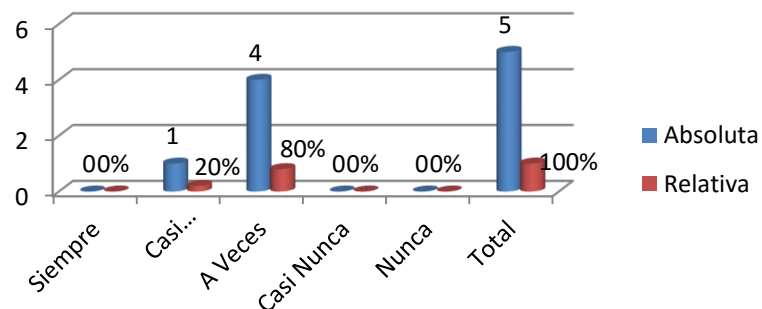
Ítem No. 14: Las decisiones en la planificación financieras se toman en base a los objetivos de la empresa

Cuadro No. 19
Objetivos de la Empresa

Alternativas	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
Siempre	0	0%
Casi Siempre	1	20%
A Veces	4	80%
Casi Nunca	0	0%
Nunca	0	0%
Total	5	100%

Fuente: Tovar (2015)

Gráfico NO. 14



Fuente: Tovar (2015)

Análisis: en lo que respecta el ítem 14, se puede observar que el 80% de los encuestados respondieron que (A veces) las decisiones en la planificación financieras se toman en base a los objetivos de la empresa y el 20% respondieron que (Casi Siempre). Se puede deducir que en baja medida que las empresas sus decisiones se toman en base a los objetivos establecidos que toda organización debería establecer para definir lo que se quiere alcanzar en un tiempo estipulado.

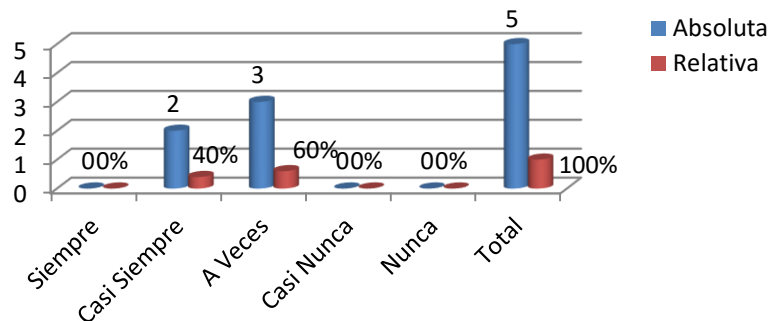
Ítem No. 15: La empresa hace el análisis del entorno para conocer las tendencias económicas al momento de realizar la planificación financiera.

Cuadro No. 20
Análisis del Entorno

Alternativas	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
Siempre	0	0%
Casi Siempre	2	40%
A Veces	3	60%
Casi Nunca	0	0%
Nunca	0	0%
Total	5	100%

Fuente: Tovar (2015)

Gráfico No. 15



Fuente: Tovar (2015)

Análisis: partiendo de los resultados de la encuesta aplicada, se obtuvo que el 60% de los encuestados contestaron que la (A veces) se hace el análisis del entorno para conocer las tendencias económicas al momento de realizar la planificación financiera y el 40% dijeron que (Casi siempre) lo analizan. Se puede pensar que las empresas medianamente consideran algunas variables, situaciones o condiciones externas que pudieran afectar el desarrollo de la empresa.

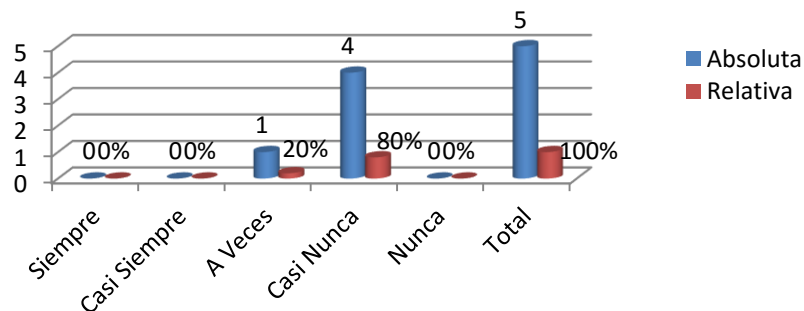
Ítem No. 16: La competencia de mercado, la empresa la considera para establecer el análisis del entorno en la planificación financiera.

Cuadro No. 21
Competencia de Mercado

Alternativas	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
Siempre	0	0%
Casi Siempre	0	0%
A Veces	1	20%
Casi Nunca	4	80%
Nunca	0	0%
Total	5	100%

Fuente: Tovar (2015)

Gráfico No. 16



Fuente: Tovar (2015)

Análisis: como se puede observar el 80% de los encuestados afirman que (Casi Nunca) se considera la competencia de mercado al momento de establecer el análisis del entorno en la planificación financiera. Se evidencia que las empresas al no tomar en cuenta sus competidores de su misma naturaleza no conocen cuáles son sus debilidades y pueden ser un factor que dificultad para aprovechar las oportunidades o lidiar con las amenazas existente para el negocio.

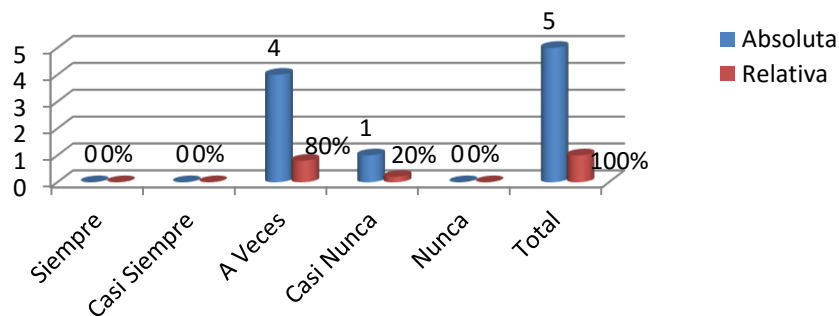
Ítem No. 17: La empresa establece las estrategias empresariales en función a los objetivos financieros planteados en la planificación financiera.

Cuadro No. 22
Estrategias Empresariales

Alternativas	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
Siempre	0	0%
Casi Siempre	0	0%
A Veces	4	80%
Casi Nunca	1	20%
Nunca	0	0%
Total	5	100%

Fuente: Tovar (2015)

Gráfico No. 17



Fuente: Tovar (2015)

Análisis: de acuerdo a los encuestados el 80% expresan que (A veces) la empresa establece las estrategias empresariales en función a los objetivos financieros planteados en la planificación financiera y el resto que (Casi Nunca), lo cual quiere decir, que las empresas no buscan alternativas o vías que les permitan alcanzar algunos objetivos que se plantean a lograr en un momento o tiempo específico.

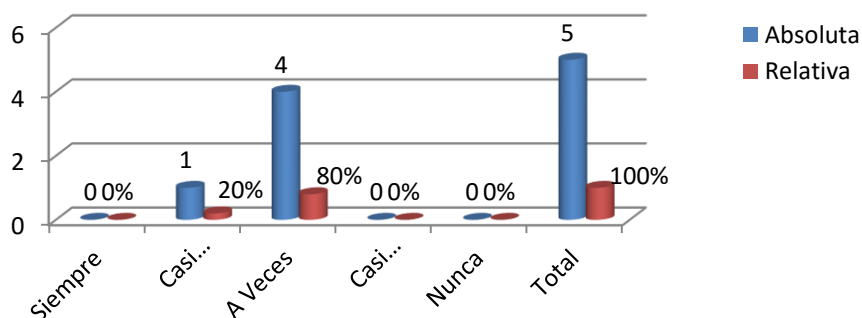
Ítem No. 18: En las estrategias diseñadas por la empresa establecen las acciones a seguir en pro de los objetivos financieros planteados.

Cuadro No. 23
Estrategias Empresariales

Alternativas	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
Siempre	0	0%
Casi Siempre	1	20%
A Veces	4	80%
Casi Nunca	0	0%
Nunca	0	0%
Total	5	100%

Fuente: Tovar (2015)

Gráfico No. 18



Fuente: Tovar (2015).

Análisis: en el gráfico anterior se observa que el 80%, manifiesta que (A veces) se establecen en las estrategias diseñadas por la empresa las acciones a seguir en pro de los objetivos financieros planteados y un 20%, expresa que (Casi Siempre). Esto demuestra que la población encuestada refleja que le dan poca importancia en diseñar estrategias que les permita visualizar un plan de acción para obtener recursos financieros que coadyuve el crecimiento y desarrollo de la empresa.

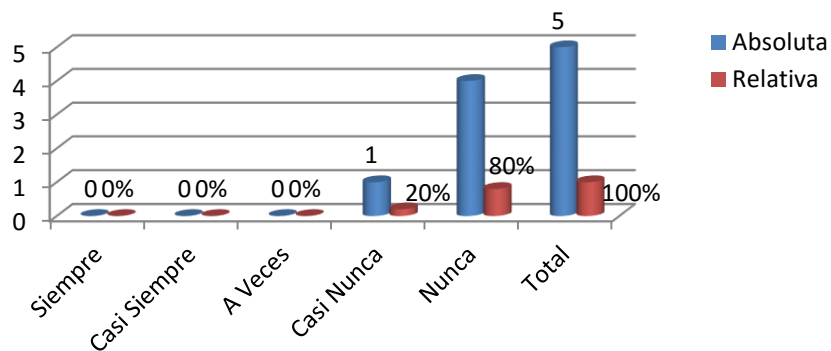
Ítem No.19: El plan de inversión se realiza como una herramienta estratégica por la empresa.

Cuadro No. 24
Plan de Inversión

Alternativas	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
Siempre	0	0%
Casi Siempre	0	0%
A Veces	0	0%
Casi Nunca	1	20%
Nunca	4	80%
Total	5	100%

Fuente: Tovar (2015)

Gráfico No. 19



Fuente: Tovar (2015).

Análisis: en los resultados que se visualizan en el gráfico, se puede observar que el 80% de los encuestados dijeron que (Nunca), se realiza el plan de inversión como una herramienta estratégica por la empresa, y el resto del 20% expresaron que (Casi Nunca), esto demuestra que la mayoría de la población encuestada no cuenta con un estimado de flujo de caja que les permita conocer los movimientos de entradas y salidas de dinero; además saber con cuanto recursos financieros cuenta la empresa a la hora de realizar alguna inversión o cumplir con compromisos de pagos.

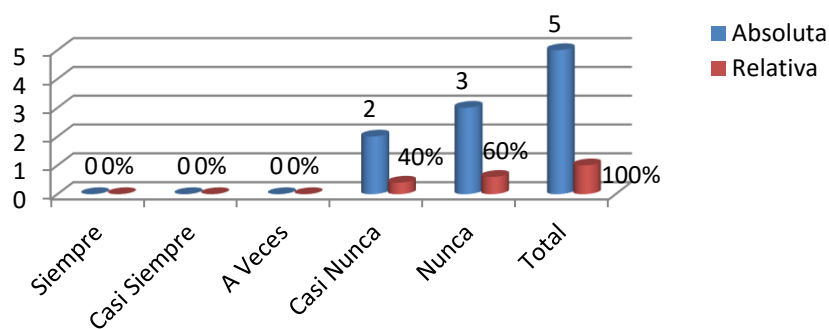
Ítem No. 20: La empresa elabora un estado de flujo de efectivo como un control de inversión en la planificación financiera.

Cuadro No. 25
Flujo de Efectivo

Alternativas	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
Siempre	0	0%
Casi Siempre	0	0%
A Veces	0	0%
Casi Nunca	2	40%
Nunca	3	60%
Total	5	100%

Fuente: Tovar (2015)

Gráfico No. 20



Fuente: Tovar (2015)

Análisis: en lo que se refiere al ítem No. 20, se puede observar que el 60% de los participantes contestaron que (Nunca), se elabora un estado de flujo de efectivo como un control de inversión en la planificación financiera, y el 40%, expresaron que (Casi Nunca). Tomando en cuenta los resultados se puede deducir, que las empresas no cuentan con un estado de flujo de efectivo básico como un control de inversión; es decir, se hace imposible llevar un control de los ingresos y erogaciones por concepto de las inversiones realizadas.

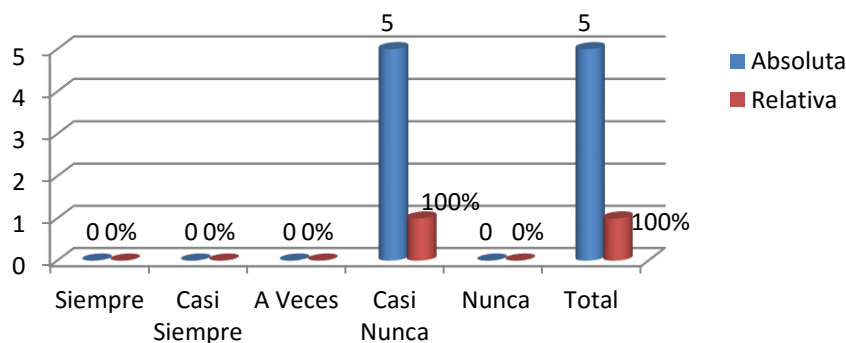
Ítem No.21: La empresa realiza un presupuesto de caja basado en las estrategias de inversiones.

Cuadro No. 26
Presupuesto de Caja

Alternativas	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
Siempre	0	0%
Casi Siempre	0	0%
A Veces	0	0%
Casi Nunca	5	100%
Nunca	0	0%
Total	5	100%

Fuente: Tovar (2015)

Gráfico No. 21



Fuente: Tovar (2015)

Análisis: partiendo de los resultados de la encuesta aplicada, el 100% de los encuestados respondieron que (Casi Nunca), las empresas realizan un presupuesto de caja basado en las estrategias de inversiones, lo cual se puede pensar, que las empresas no proyectan la entrada y salida de efectivo, no consideran la planificación del excedente y del faltante, esto puede dificultar al momento de realizar desembolsos monetarios de las obligaciones adquirida de proveedores, administrativos y de operaciones, es por ello, la importancia de realizar un presupuesto, a fin de pronosticar el flujo de efectivo.

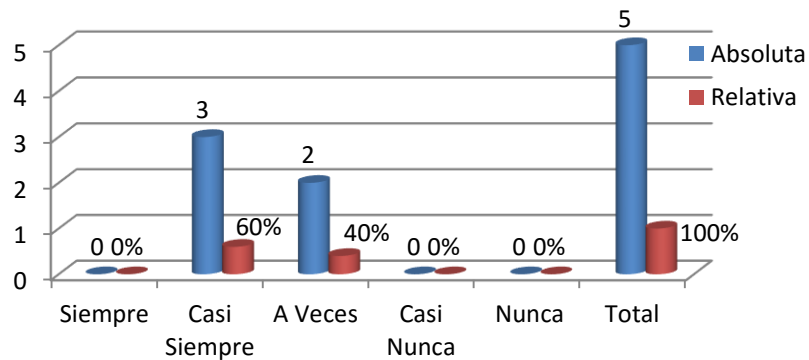
Ítem No. 22: Las fuentes de ingresos son establecidas en la planificación financiera de la empresa.

Cuadro No. 27
Fuentes de Ingresos

Alternativas	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
Siempre	0	0%
Casi Siempre	3	60%
A Veces	2	40%
Casi Nunca	0	0%
Nunca	0	0%
Total	5	100%

Fuente: Tovar (2015)

Gráfico No. 22



Fuente: Tovar (2015).

Análisis: de acuerdo con los resultados de los encuestados, el 60% respondieron que (Casi Siempre), son establecidas las fuentes de ingresos en la planificación financiera por las empresas y el 40%, expresaron que (A veces). Esto da que pensar, que generalmente las empresas toman en cuenta los ingresos al momento de realizar la planificación.

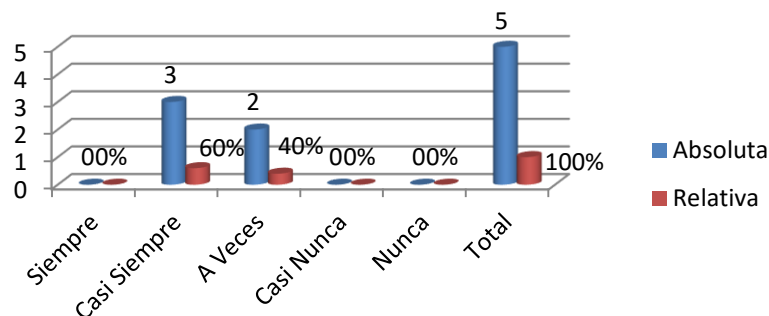
Ítem No. 23: Las fuentes de egresos se establecen de acuerdo a los requerimientos de los departamentos en la planificación financiera.

Cuadro No. 28
Fuentes de Egresos

Alternativas	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
Siempre	0	0%
Casi Siempre	3	60%
A Veces	2	40%
Casi Nunca	0	0%
Nunca	0	0%
Total	5	100%

Fuente: Tovar (2015)

Gráfico No. 23



Fuente: Tovar (2015).

Análisis: del resultado de la encuesta se puede evidenciar que el 60% de los encuestados expresaron que (Casi Siempre), se establecen las fuentes de egresos de acuerdo a los requerimientos de los departamentos en la planificación financiera y el 40% manifiestan que (A Veces), en base a estos resultados obtenidos se puede decir, que estas empresas encuestadas los egresos se establecen de acuerdo a las necesidades de cada departamento que están involucradas en las actividades que se realizan en las empresas.

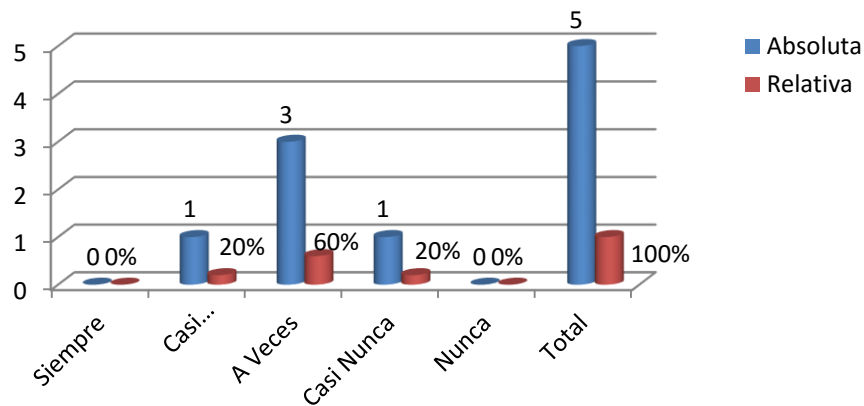
Ítem No. 24: El presupuesto a corto plazo es considerado en el plan de inversión como parte integral de la planificación financiera.

Cuadro No. 29
Presupuesto a Corto Plazo

Alternativas	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
Siempre	0	0%
Casi Siempre	1	20%
A Veces	3	60%
Casi Nunca	1	20%
Nunca	0	0%
Total	5	100%

Fuente: Tovar (2015)

Gráfico No. 24



Fuente: Tovar (2015).

Análisis: según los encuestados como se observa en la tabla No. 27, que el 60% respondieron que (A veces), es considerado el presupuesto a corto plazo en el plan de inversión como parte integral de la planificación financiera, el 20% contestaron que (Casi Siempre) y, el otro 20% manifestaron que (Casi Nunca), lo que significa que las empresas presentan debilidades en términos financieros y no pude cuantificar los riesgos en las operaciones que realizan las empresas.

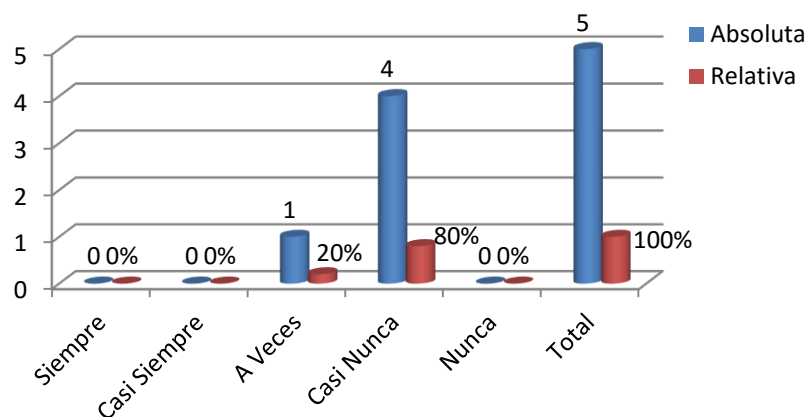
Ítem No. 25: El presupuesto a largo plazo contiene de manera integral el Plan de inversión.

Cuadro No. 30
Presupuesto a Largo Plazo

Alternativas	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
Siempre	0	0%
Casi Siempre	0	0%
A Veces	1	20%
Casi Nunca	4	80%
Nunca	0	0%
Total	5	100%

Fuente: Tovar (2015)

Gráfico No. 25



Fuente: Tovar (2015).

Análisis: de acuerdo con los resultados reflejados en el gráfico anterior, el 80% de los encuestados respondieron que (Casi Nunca), el presupuesto a largo plazo contiene de manera integral el Plan de inversión y el 20% contestaron que A veces, se puede inferir que las empresas no realizan presupuesto a largo plazo, por ser empresas pequeñas, ya que esta modalidad son adoptados por las grandes empresas, según Burbano, J. (2005).

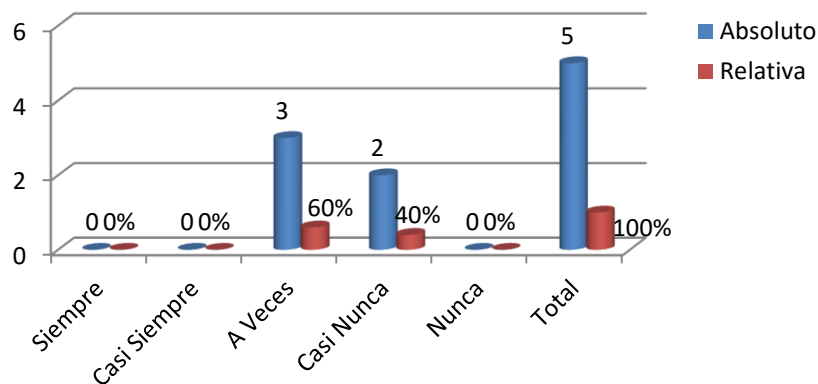
Ítem No. 26: La empresa proyecta las ventas en función al plan de inversión como parte de las fuentes de ingresos y egresos.

Cuadro No. 31
Proyección de Ventas

Alternativas	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
Siempre	0	0%
Casi Siempre	0	0%
A Veces	3	60%
Casi Nunca	2	40%
Nunca	0	0%
Total	5	100%

Fuente: Tovar (2015)

Gráfico No. 26



Fuente: Tovar (2015)

Análisis: de acuerdo a los resultados obtenidos el 60% de los encuestados contestaron que (A Veces), se proyectan las ventas en función al plan de inversión como parte de las fuentes de ingresos y egresos y el 40% respondieron que (Casi Nunca). Según los resultados se puede decir, que las empresas al no realizar una proyección de ventas desconocen la cantidad destinada a vender y los niveles de inventarios necesarios para cubrir lo requeridos por sus clientes.

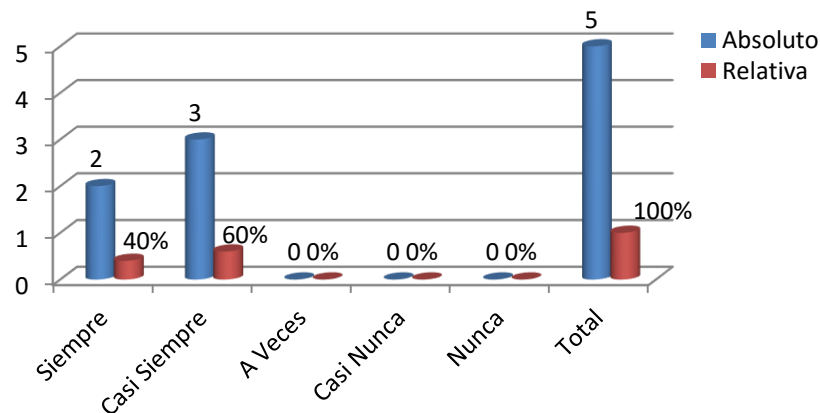
Ítem No. 27: La proyección de egresos ayuda a la empresa a conocer los gastos operativos incurridos en el plan de inversión como una herramienta de gestión.

Cuadro No. 32
Proyección de Egresos

Alternativas	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
Siempre	2	40%
Casi Siempre	3	60%
A Veces	0	0%
Casi Nunca	0	0%
Nunca	0	0%
Total	5	100%

Fuente: Tovar (2015)

Gráfico No. 27



Fuente: Tovar (2015).

Análisis: con respecto a los resultados obtenidos el 60% de los participantes afirmaron que (Casi Siempre), la proyección de egresos ayuda a la empresa a conocer los gastos operativos incurridos en el plan de inversión como una herramienta de gestión y el 40% respondieron que (Siempre). Se puede dilucidar que las empresas realizan una estimación de aquellos gastos incurridos por las ventas generales y de administración contemplados en las actividades que realizan.

Ítem No. 28: La empresa utiliza el aporte de los socios para financiar el plan de inversión.

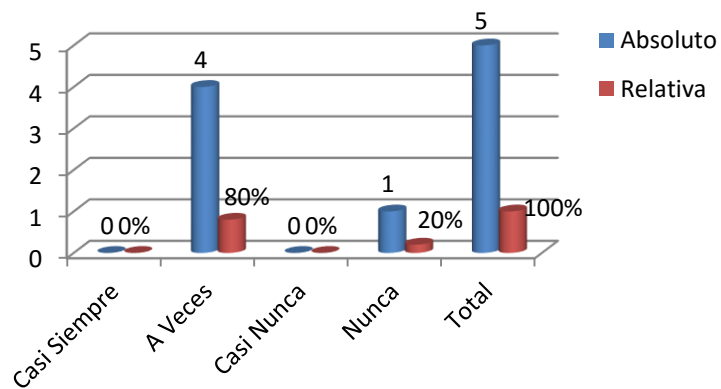
Cuadro No. 33

Aporte de los Socios

Alternativas	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
Siempre	0	0%
Casi Siempre	0	0%
A Veces	4	80%
Casi Nunca	0	0%
Nunca	1	20%
Total	5	100%

Fuente: Tovar (2015)

Gráfico No. 28



Fuente: Tovar (2015).

Análisis: según se evidencia el gráfico anterior, el 80% de los encuestados contestaron que (A Veces), se utiliza el aporte de los socios para financiar el plan de inversión y el 20% respondieron que (Nunca). En base a los resultados se puede deducir, que las empresas hacen uso de los recursos provenientes de fuentes externas para el financiamiento de las operaciones e inversiones que éstas ejecutan.

CONCLUSIONES DEL DIAGNÓSTICO

La planificación financiera Gitman y Zutter (2012), la expresa como un instrumento importante en las operaciones de la empresa porque ofrece líneas que guían, coordinan y controlan las acciones para lograr los objetivos deseados y propuestos por la organización. Es una acción empresarial que permite el desempeño adecuado del manejo de las finanzas de la empresa, tales como Plan financiero, planificación estratégica, presupuesto de caja a corto plazo, estado de flujo de efectivo, plan de inversión, financiamiento y presupuesto de ventas.

Tomando en consideración la información recabada a nivel documental a través de las fuentes secundarias bibliográficas, y de fuentes primarias como el cuestionario, se realizó un análisis que permitió a la investigadora obtener datos necesarios para exponer algunas conclusiones obtenidas durante el desarrollo de los objetivos planteados en este estudio.

En relación al objetivo específico que perseguía diagnosticar la situación financiera de las Pymes del Sector Plástico del Estado Aragua, se pudo constatar que estas empresas en su mayoría hacen poco uso de la planificación financiera a la hora de tomar decisiones sobre las inversiones. De acuerdo con Ortega, A. (2008) la planificación Financiera constituye para las empresas una técnica que agrupa un conjunto de métodos, instrumentos y objetivos con el fin de establecer los pronósticos a futuros, considerando los recursos disponibles que se tienen y se requieran para alcanzarlos, a fin de minimizar los riesgos y aprovechar las oportunidades del entorno.

Por otra parte, se pudo evidenciar, que las empresas en gran parte, hacen uso del financiamiento externo con la finalidad de obtener recursos financieros como capital de trabajo. Como lo explican Modigliani y Miller, que el financiamiento se utiliza para incrementar los niveles de capital, aportando los recursos económicos para el desarrollo de un proyecto o el mejoramiento de una unidad productiva. Adicionalmente, se pudo demostrar que en estas empresas en gran medida consideran el análisis del entorno económico en la planificación, esto les permite conocer las oportunidades y amenazas existentes en el mercado, para desarrollar nuevas estrategias en la creación del valor empresarial y sostenibilidad de la empresa en el tiempo, según lo expresado por Francés (2006).

Así mismo, se pudo constatar que las políticas de crédito, costos operativos, y gastos administrativos, se consideran en la gestión financiera al momento de realizar las operaciones de ventas y actividades administrativas, debido que representan erogaciones e ingresos financieros para las empresas. De igual manera, se determinó que las Pymes del Sector Plástico poco consideran el capital de trabajo en la planificación, lo cual es primordial en la estructura financiera de cualquier empresa, ya que tiene relación directa con la capacidad de generar el flujo de efectivo y es éste el encargado de mantener o de incrementar el capital de trabajo a corto plazo. Van Horne y Wachowichz (2002)

Por otra parte, se pudo comprobar que estas empresas poco toman en cuenta el nivel de endeudamiento para la planificación de inversiones, lo cual representa un riesgo crediticio financiero, por no conocer el riesgo asumido por los acreedores, el riesgo de los propietarios (capacidad de pago), así lo manifiesta Gitman y Zutter (2012). Asimismo, se pudo evidenciar que las Pymes,

casi nunca analizan la rentabilidad de la empresa a la hora de planificar, lo cual se considera de alto riesgo financiero, por considerarse que es el pilar fundamental de cualquier organización, debido que se debe manejar la relación entre la utilidad e inversión sí es positivo o negativo.

En lo concerniente al objetivo específico que consistía en describir los procesos de la planificación Financiera, se pudo evidenciar que los indicadores como son la Misión, Visión, Objetivos y las Estrategias, escasamente no se establecen en el plan estratégico, lo cual no permite identificar, orientar a los individuos cual es la razón de ser de estas empresas y, hasta donde desean llegar a largo plazo, que se logra a través de los esfuerzos en equipo de todos los miembros de la empresa dirigidos hacia una misma dirección, en opinión de Francés (2006). Es por ello, que es importante que toda organización por pequeña que sea debe formular y colocar en un lugar visible público, cual es la misión, visión y objetivos de las empresas, a fin de que los empleados puedan saber la razón de ser y hasta donde desean llegar estas empresas.

En cuanto, al objetivo específico que se orientó en analizar la planificación financiera para el manejo de inversiones, se pudo conocer que las empresas no realizan plan de inversión en la planificación financiera. Para Francés (2006), es de importancia elaborar un plan de inversión, por ser un modelo sistemático que se deben seguir paso a paso para el logro de los objetivos de las inversiones (actuales o futuras) hacia un camino más seguro.

Así mismo, se pudo verificar que las empresas no elaboran un estado de flujo de efectivo de los ingresos percibidos por los flujos operativos, de inversión y de financiamiento. Para Gitman y Zutter (2012), estos flujos

representan la fuente principal de ingresos, razón por la cual deben ser tomados en cuenta al momento de realizar la planificación financiera. Adicionalmente, se pudo demostrar que las Pymes, no realizan presupuesto de caja como estrategias para la inversión, desconocen si la empresa refleja déficit o excedente en su flujo de efectivo, lo cual les impide realizar nuevas inversiones, o por lo contrario saber si requieren de algún financiamiento externo.

Otro hallazgo demostrado fue, que las Pymes generalmente establecen las fuentes de ingresos en la planificación financiera, esto les permite conocer la suma de dinero proveniente de las ventas de cualquier activo, por flujos de inversiones y flujos de financiamiento que pudieran realizar estas empresas en un momento dado, en opinión de Gitman y Zutter (2012). En relación a los egresos, se pudo constatar que casi siempre se toman en cuenta en concordancia con las necesidades de las unidades administrativas, que para Welsch y col. (2005) representan aquellos gastos se incurren en las áreas de responsabilidad que proveen supervisión y servicios de todas las funciones de la organización.

Además, se pudo demostrar que las empresas objeto de estudio, generalmente no realizan proyección de ventas, todo esto hace que estas empresas desconozcan cual es el stock de productos en los inventarios que deben producir o comercializar en un tiempo determinado. De igual manera, no les permite realizar una proyección de los ingresos a percibir por ventas realizadas. Según, Gitman y Zutter (2012) contempla que las organizaciones deben realizar predicción de ventas del negocio durante un determinado tiempo.

También, se pudo evidenciar que las Pymes del sector plástico, habitualmente se apoyan en la proyección de egresos para conocer aquellos

gastos operativos incurridos en el plan de inversión como una herramienta de gestión. Finalmente, se pudo conocer que estas empresas hacen poco uso de aporte de los socios para financiar sus inversiones, los cuales se presume que hacen usos de financiamientos externos para financiar las actividades operativas y administrativas.

Como aporte de esta investigación se presentan lineamientos financieros dirigidos a la Pymes del Sector Plástico en Maracay Estado Aragua, que faciliten mejorar el manejo de inversión, por ser un medio de ingresos de importancia para estas empresas, debido que no cuentan con una Planificación Financiera, donde se considere el entorno de la empresa, el capital de trabajo, el flujo de efectivo, a fin que determinen cual es la situación financiera de este sector; todo esto le permite conocer las debilidades y oportunidades que afecten la actividad económica, la disponibilidad monetaria, en cuanto sí presenta déficit o excedente, y sí la empresa tienen capacidad de pago antes terceros.

En este sentido, lo antes mencionado es indispensable establecerlo en la planificación, ya que las empresas puedan tomar decisión más certera de invertir en capital de trabajo y cómo hacerlo bien sea con recursos propios o con financiamiento externo, y minimizar riesgos financieros. Es allí, la importancia de la propuesta que pueda contribuir a la generación de flujo de efectivo, el cual coadyuven el estímulo a la competitividad empresarial, la eficiencia administrativa, la productividad y la toma de decisiones en el uso eficiente de los recursos disponible.

CAPITULO V

PROPUESTA DE LINEAMIENTOS ESTRATÉGICOS

Presentación de la propuesta:

En este capítulo, se presenta la propuesta de lineamientos financieros, con la finalidad de mejorar la necesidad de establecer bases para la toma de decisiones de inversión por parte de las empresas del sector plástico en Maracay del Estado Aragua, éstos lineamientos contienen las pautas a seguir para ejecutar los procesos necesarios para la presentación de la información financiera de las actividades económicas de este sector. La propuesta se basó en los resultados del instrumento aplicado a la unidad de información de las Pymes, y la investigación se fundamentó en un estudio de campo de tipo descriptivo con apoyo documental,

A esta situación se pretende dar solución mediante la siguiente propuesta en diseñar lineamientos financieros, en miras de fortalecer los procedimientos internos de las empresas, lo cual conlleve al mejoramiento de las inversiones, y a su vez, una adecuada toma de decisiones, evitar déficit que originen riesgo en el desarrollo de las actividades y en caso de excedentes aprovecharlo en las oportunidades de inversiones existentes.

Cabe destacar, que las pymes representan una parte fundamental del aparato productivo y social de la región, debido que éstas poseen mayor flexibilidad para adaptarse a los cambios de mercado y emprender proyectos o inversiones que generan fuentes de empleos a la población y contribuyen al producto interno bruto del País.

Objetivo General

Diseñar Lineamientos estratégicos de la planificación financiera para el manejo de inversiones dirigidos a las (PYMES) del sector plástico en Maracay, Estado Aragua

Objetivos específicos

Establecer lineamientos financieros de pre-planificación orientados a la inversión de las Pymes.

Presentar lineamientos financieros estratégico para el plan de inversión que mejore el flujo de efectivo de las Pymes.

Justificación de la Propuesta

La propuesta presentada será de vital importancia debido que las Pymes representan un gran aporte al desarrollo productivo de la región y se hace necesario Diseñar lineamientos financieros que les permita mejorar la toma de decisión en el manejo de inversiones. Esta propuesta surge como resultado del cuestionario aplicado a éste sector, donde se demostró que presentan debilidad a la hora de planificar las inversiones para el capital de trabajo.

La propuesta, suministra información como pilar fundamental que es de ayuda para evaluar la capacidad que tiene la empresa para generar efectivo, así como la necesidad de liquidez y conocer la disponibilidad de efectivo al finalizar cada periodo establecido que se debe considerar en la planificación, todo esto contribuirá a que las empresas realicen comparaciones entre lo presupuestado y los resultados obtenidos, lo cual ofrece datos analizables,

para la toma de decisiones a futuro, pues el valor de una empresa vale por su capacidad de generar flujo de caja.

Fundamentación de la Propuesta

La propuesta se fundamentó en los resultados obtenidos a través del instrumento de recolección de datos aplicado a las unidades de información de las Pymes, el cual permitió conocer que presentan debilidades en la planificación Financiera, debido que no consideran la Misión, Visión, Estrategias y objetivos en la misma, además le restan importancia al entorno que rodea las rodea, por lo cual, carecen de información fundamental para la toma de decisiones a la hora de planificar el flujo de caja y sus inversiones. En base a estos resultados, se llegó a la conclusión de Diseñar lineamientos financieros para la planificación del presupuesto de inversión, presentándoles unas series de estrategias a cumplir para la aplicación correcta de los lineamientos establecidos.

La propuesta se sustenta en teorías de la planificación financiera y su importancia de que toda organización dependiendo de su estructura que tengan es esencial la planificación Financiera, ya que les brinda información de todas las actividades que realizan las empresas y aquellos factores que están relacionados con las mismas. Para los autores como: Gitman y Zutter (2012), Ortega, A. (2008), Brealey y Col. (2007), Burbano J. (2005) y Suárez (2003) contempladas en las bases teóricas en el capítulo II de la presente investigación.

Además, la propuesta se fundamenta en dar lineamientos y pautas que contribuyan que las empresas obtengan liquidez, con es indispensable para

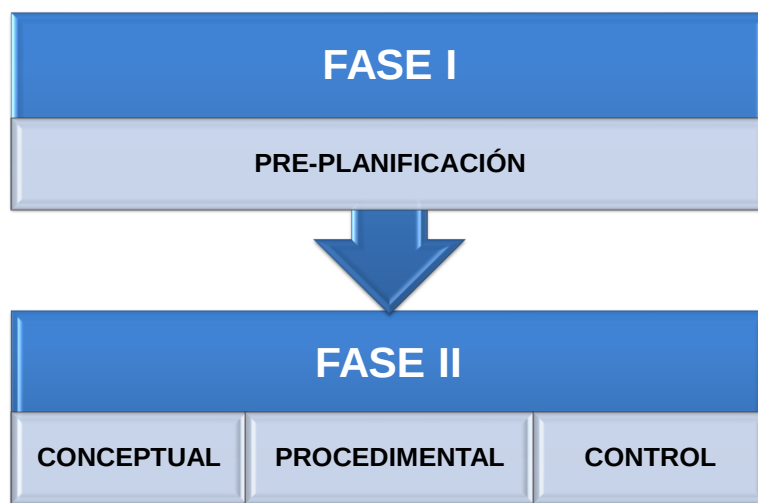
hacer frente a los incrementos inesperados de los costos operativos y de los gastos administrativos, producto de las políticas económicas inestables que existen en el País, escenario que afecta considerablemente al desarrollo de las operaciones de las Pymes, ya que les exige cada vez mayor solidez financiera para cubrir con las obligaciones monetarias necesarias para mantener el proceso productivo y mantenerse en el mercado a las cuales pertenecen.

Estructura de la Propuesta

La estructura de la propuesta presentada tiene como base las Pequeñas y Medianas Empresas del Sector Plástico en Maracay del Estado Aragua y su contenido brindará información necesaria para un mejor aprovechamiento de los recursos financieros de la organización, logrando con esto dar un seguimiento a las estimaciones establecidas para dicha actividad.

Los lineamientos financieros, se basan en cumplir fines, que les permitirá a las pymes concretar acciones a seguir para el logro de los objetivos propuestos en la planificación, en la cual deben convergir acciones bien definidas para la conducción y ejecución de la puesta en marcha de la propuesta.

GRAFICO NO. 29
ESTRUCTURA DE LA PROPUESTA



Fuente: Tovar (2015)

Desarrollo de la propuesta.

Para cumplir con el desarrollo de la propuesta es necesario que se dé respuesta a cada uno de los objetivos específicos planteados, en relación a los resultados que se quiera tener al respecto, asimismo, dichos resultados deben dar solución al problema identificado a las Pymes del sector plástico, a continuación se presenta detalladamente la respuesta a cada uno de estos objetivos específicos:

FASE I. Pre-planificación:

Contempla las fases previas a la planificación, es lo que se establece con antelación la cual consiste en definir las áreas de responsabilidad encargadas de ejecutar la labor presupuestal. Asimismo, realizar un cronograma de actividades, determinar las pautas y líneas de acción a seguir en el desarrollo de cada etapa de la planificación y establecer un tiempo prudente en cada una del proceso en el desarrollo de cada una de ellas, las cuales deben plantearse políticas, estrategias y objetivos para los fines que persiguen las organizaciones, en concordancia con lo expresado por Francés, A. (2006). A continuación se plasman las estrategias a seguir para el logro del objetivo.

FASE II. Conceptual:

Para el cumplimiento de esta fase, de acuerdo a lo expuesto por el Autor Francés, A. (2006), es importante realizar un estudio del Análisis del Entorno acerca de las variables, situaciones o condiciones externa que afectan el desarrollo de la empresa en el presente o futuro como son: las Debilidades y Fortalezas, Oportunidades y Amenazas, representan una herramienta que permite visualizar la situación que se encuentra la empresa, conlleva a un

diagnóstico preciso que ayuda a tomar decisiones de acuerdo con los objetivos.

Igualmente, las empresas deben definir la Misión, donde establezcan la razón de ser, es decir, el norte a seguir por los miembros que la componen, considerando lo manifestado por David F. (2008). Adicionalmente, se debe precisar el alcance y hacia donde deben dirigirse las estrategias y objetivos, como es la Visión, según Francés, A. (2006). Asimismo, se deben trazar los objetivos que se quieren alcanzar o lo que se desea lograr en el periodo de tiempo estipulado.

Fase II. Procedimental:

Es vital para que el logro de esta fase, que las empresas deben elaborar un formato donde se registren todas las fuentes de entradas y salidas de los ingresos por concepto de las operaciones que se realizan en el departamento de ventas y los gastos operativos y administrativos. Para Gitman y Zutter (2012), es considerado como la parte vital de la empresa, ya que se puede conocer al término de cada periodo cuales son los ingresos y egresos generados por las actividades ejecutadas.

Por otra parte, según el autor, es importante elaborar un presupuesto de flujo de efectivo, donde se registren y se desglosen en periodo mensuales los flujos operativos, de inversión y de financiamiento, los cuales representan la principal fuente de ingresos. De esta manera, los empresarios o dueños de empresas, están en la capacidad de evaluar con cuántos recursos cuentan y poder así, hacer un plan de inversión utilizando el flujo de caja estimada bajo escenarios más factibles. Francés, A. (2006)

Una vez cumplido todo lo anterior expuesto, las empresas están en capacidad de manejar toda la información financiera, que les permita lograr la Fase II del Control, donde pueden efectuar una evaluación mensual de todo el comportamiento financiero, tomando en cuenta cada ingreso y egreso que se registra, con el objeto de saber la disponibilidad monetaria con relación a si presenta déficit o excedentes. En caso que existan excedentes de efectivo, considerar realizar inversiones de capital de trabajo para el incremento de recursos financieros a futuros, o por lo contrario, la necesidad de recurrir al financiamiento externo para el desarrollo o ampliación de la estructura operativa y administrativa de la empresa.

Cuadro No.34
FASE I. PRE-PLANIFICACIÓN

Lineamientos Financieros para el Plan de Inversión				
OBJETIVO	ESTRATEGIAS	ACTIVIDADES	BENEFICIOS	RESPONSABLES
Establecer lineamientos financieros de planificación orientados a la inversión de las Pymes.	1.-Políticas	1.1.-Establecer líneas de acción para guiar las actividades a desempeñar en la elaboración del plan.	Las estrategias establecidas, permiten orientar a los miembros de la empresa, como desarrollar la pre iniciación de una planificación, las cuales deben fijar las bases sólidas para la elaboración de un proyecto de inversión o de capital se requiera.	Dpto. Contabilidad
	2.-Estrategías	2.1.-Recopilar información sustancial de la empresa.(pasado, presente y futuro) 2.2.-Garantizar que el personal involucrado, tenga un amplio conocimiento de para qué, el cómo y el cuándo, lo relacionado con el desarrollo e implementación de la propuesta.		
	3.-Objetivos	2.3-Establecer la responsabilidad y la distribución de las tareas de cada etapa del plan, a la persona capacitada para tal fin. 3.1.-Definir que se quiere y en qué tiempo lograr los objetivos, generar organización, coordinación y control		
Aporte: Lineamientos para cumplir con las premisas antes de la planificación.				

Fuente: Tovar (2015)

Cuadro No.35
FASE II. Conceptual

Fuente: Tovar (2015)

Lineamientos Financieros para el Plan de Inversión				
OBJETIVO	ESTRATEGIAS	ACTIVIDADES	BENEFICIOS	RESPONSABLE
Presentar lineamientos financieros estratégico para el plan de inversión que mejore el flujo de efectivo de las Pymes.	1.-Análisis del Entorno. 2.-Definir: - Misión - Visión - Objetivos	1.1-Identificar al equipo de trabajo capacitado, para efectuar un estudio, para recabar información de las variables inmersas en el entorno que rodea a la organización. (Debilidades, oportunidades, fortaleza y amenazas. (Ver Formato) 2.2- Establecer con claridad la Misión: la razón de ser, de la empresa, a fin de definir los objetivos y formular estrategias. Visión: establecer la permanencia a largo plazo.	1.1-Las estrategias presentadas, contribuirá a conocer las condiciones del entorno que puedan afectar o beneficiar la actividad económica de la empresa, como las debilidades convertirlas en fortalezas y las amenazas y oportunidades, para el logro de los objetivos. 2.2-Ayudará al logro de los objetivos planteados, ya que orienta a los empleados hacia una misma dirección, y cuáles son los objetivo que la empresa desea alcanzar	-La gerencia de la empresa -Los miembros que la conforman
Aporte: Formato de la Matriz DOFA. Y lineamientos.				

Cuadro No.36
Fase II. Conceptual (Matriz DOFA)

PYMES DEL SECTOR PLÁSTICO	DEBILIDADES	FORTALEZAS
OPORTUNIDADES	ESTRATEGIA DO	ESTRATEGIA FO
AMENAZAS	ESTRATEGIA DA	ESTRATEGIA FA

Fuente: Tovar (2015)

Cuadro No. 37

FASE II. PROCEDIMENTAL

Lineamientos Financieros para el Plan de Inversión				
OBJETIVO	ESTRATEGIAS	ACTIVIDADES	BENEFICIOS	RESPONSABLE
Presentar lineamientos financieros estratégico para el plan de inversión que mejore el flujo de efectivo de las Pymes.	3.-Fuentes de ingresos 3.1-Fuentes de Egresos. 4.-Presupuesto flujo de efectivo 5.-Plan de Inversión	3.-Departamento de contabilidad, se encargará de registrar las entradas de efectivo por concepto de operaciones normales, suministradas por el dpto. De Ventas. (Ver anexo). 3.1.-Calcular y registrar las erogaciones monetarias de las operaciones realizadas en la empresa. (Ver anexo). 4.1. Contemplar los Ingresos y Egresos, producto de las operaciones, e inversiones de financiamiento, (Ver anexo). 5.-Definir el proyecto de inversión -Estudio de Mercado. -Análisis técnico. -Definir origen de los recursos económicos a disponer -Estimar la rentabilidad del proyecto. (VAN Y TIR)	-Las estrategias Propuestas, apoyará a obtener la información financiera, de las entradas y salidas del efectivo, que sirve como base para el flujo de efectivo, y realizar el plan de inversión. 5.1-Contribuye a conocer los distintos factores relacionados con la actividad que realiza el sector, de los cuales dependerá la factibilidad del proyecto.	Dpto: Ventas y Contabilidad
Aporte: Se proponen Formatos con la estructura para presentar la información financiera.				

Fuente: Tovar (2015)

Cuadro No. 38

FASE II. PROCEDIMENTAL

Planificación Fuente de Ingresos

[illegible]

Fuente: Tovar (2015)

Fuente: Tovar (2015)

Cuadro No.39
Fase II. PROCEDIMENTAL
Presupuesto de Flujo de Efectivo.

CONCEPTO	Enero	Febrero	Marzo	Abril		Noviembre	Diciembre
Saldo Inicial	X						
Ingresos de efectivo (flujos de entradas)							
Ventas de contado	(+) X						
Cuentas por cobrar	(+) X						
Descuento por cobrar	(+) X						
Otros Ingresos	(+) X						
Venta de acciones en tesorería	(+) X						
TOTAL DE INGRESOS DE EFCTIVO	XXX						
EFFECTIVO TOTAL DISPONIBLE	(XXX)						
Pagos de efectivo (Flujos de salida)							
Compras de Mercancías	(-) X						
Cuentas por Pagar	(-) X						
Documentos por Pagar	(-) X						
Gastos	(-) X						
Dividendos	(-) X						
Bonos	(-) X						
Otros gastos	(-) X						
Impuesto sobre la renta	(+) X						
Total de desembolsos de Efectivo	(-) XXX						
Saldo Final de Caja (antes del financiamiento)	=XX						
Financiamiento Provisional	(+) X						
Saldo Final (Después del financiamiento)	XX						

Cuadro No.40

FASE II. CONTROL DE INVERSIÓN

Fuente: Tovar (2015)

Lineamientos Financieros para el Plan de Inversión				
OBJETIVO	ESTRATEGIAS	ACTIVIDADES	BENEFICIOS	RESPONSABLES
Presentar lineamientos financieros estratégico para el plan de inversión que mejore el flujo de efectivo de las Pymes.	6.-Evaluación Mensual: -Ingresos -Egresos -Disponibilidad monetaria -Inversión Externa de los excedentes -Financiamiento Externo	-La gerencia debe basarse en el presupuesto de Flujo de Efectivo, que contenga toda la información financiera de la empresa, -Elaborar el Proyecto de inversión (Ver anexo)	Contribuye a medir, comparar los resultados obtenidos con los planificados, permitiendo conocer si los objetivos se lograron de acuerdo a lo establecido, o por lo contrario realizar los correctivos pertinentes, a fin de evitar riesgos financieros que comprometan las operaciones de la empresa.	Gestión Administrativa
Aporte: Formato de Proyecto de Inversión				

Cuadro No.41
Fase II. CONTROL DE INVERSIÓN
Presupuesto de Inversión

Información Financiera	Pronósticos Financieros anual						
	1	2	3	4	5	6.....N	CT
Recursos Demandados							
Financiación exigencias de efectivo							
Financiación de cartera de inversión							
Crédito concedido a compradores							
Inventario de materias primas							
Inventarios de envases							
Inventario de productos terminados							
Recursos proporcionados por proveedores							
De materia prima							
De envases							
Inversión acumulada							
Inversión requerida							

Fuente: Tovar (2015).

INVERSIÓN REQUERIDA EN CAPITAL DE TRABAJO

Factibilidad de la Propuesta.

El diseño de lineamientos estratégicos para la planificación financiera de la Pequeña y Mediana Empresa (PyMEs) del sector plástico, proporcionará beneficios relacionados con obtener conocimientos en cuanto a utilizar todos los elementos que conforma la elaboración de un plan de inversión, que le permitan

a la gerencia la mejorar el manejo de inversiones. Estas estrategias son factibles de aplicar siempre y cuando que la gerencia esté consciente de las oportunidades de mejora que representan para éste sector.

Factibilidad humana

Las Pequeñas y Medianas Empresas del Sector Plástico, en Maracay del Estado Aragua, cuenta con un recurso humano capacitado para atender y aplicar los lineamientos y estrategias presentadas, debe existir un equipo de trabajo en las distintas aéreas responsables involucrados en cada proceso del desarrollo de la propuesta, con el fin de crear afinidad con los objetivos deseados para el logro en común, esto permite el estímulo a la eficiencia en el desempeño de cada tarea asignada, y el sentido de pertenencia hacia la organización.

Factibilidad económica

Para las Pequeñas y Medianas Empresas del Sector Plástico, en Maracay del Estado Aragua; la propuesta encierra una series de lineamientos y estrategias que contribuirá al beneficio de estas empresas, en caso de su aceptación como estrategia, el costo que implica la implementación de la propuesta justificara el beneficio que representa al darle respuesta y solución a la problemática que presentan las Pymes, demostrado en los resultados de este estudio

Factibilidad técnica

Esta propuesta, permitirá a de las Pequeñas y Medianas Empresas del Sector Plástico en Maracay del Estado Aragua, contar con un sistema

administrativo automatizados, los cuales deben adaptarlo a las exigencias tecnológicas del existentes, ya que los hace más competitivos dentro del mercado productivo, contando con las herramientas y equipos tecnológicos básicos necesarios y precisos para la puesta en marcha de la propuesta.

En virtud a lo expuesto, se considera que la propuesta es factibilidad en relación con los elementos inmersos para la implementación de la misma, desde el punto de vista, técnico, económico y humano, con relación a los beneficios que le aporta la planificación financiera a las Pymes, dándole un valor empresarial.

RECOMENDACIONES.

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

- Aplicar los lineamientos financieros para la planificación de Inversión expuestos en el presente trabajo de grado por parte de las PyMES.
- Capacitación continua al personal de las áreas relacionadas a los puestos determinados en el plan de la organización.
- Dirigir y motivar a la gente de manera que actúe de acuerdo a la filosofía, políticas, procedimientos y normas para realizar los planes de la organización.
- Las Pymes, deben contar con asesores externo como apoyo en la toma de decisiones en la planificación financiera.
- Las pymes, debe contar con personal desvinculado del núcleo familiar, a fin de que al momento de la toma de decisiones se produzcan de forma objetiva, en miras del beneficio de la organización.
- Que la gerencia asigne funciones y responsabilidades, que corresponde a cada grupo o persona dentro de la empresa, y que haga seguimiento y evaluaciones periódicas de los objetivos y metas alcanzadas.
- Las Pymes deben estar dispuestos a asumir una actitud de apertura para aceptar y entender los cambios que están ocurriendo en su entorno y enrumbar a toda la organización a una nueva concepción del negocio.
- Cumplir con los procedimientos y normas contables, en cuanto a cumplir con la elaboración de los Estados Financieros, Flujo de efectivo, a fin de conocer la información financiera de todas las actividades de la empresa.
- Establecer indicadores financieros que permitan evaluar la gestión en materia de inversión, además de calcular periódicamente las razones, financieras que comprueben la situación económica a fin de alertar a la gerencia de posibles desviaciones, y tomar los correctivos necesarios.

LISTAS DE REFERENCIAS

Alonso Ortega Castro, (2002). **Introducción a las Finanzas**. Universidad Nacional Autónoma de México. Edición MCGRAW'HILL/INTERNACIONAL EDITORES, S.A. DE C.V.

Antonio Francés (2006). **Estrategia y planes para la empresa. Con el Cuadro de Mando Integral**. Primera edición. Editorial Pearson Educación de México S.A. de C.V.

Arias, (2006). **El proyecto de Investigación**. Introducción a la Metodología Científica. 5ta. Edición. Editorial Espíteme.

Burbano, J. (2005). **Presupuestos. Enfoque de gestión, planeación y control de recursos.** Editorial Mc Graw Hill. Edición tercera.

Brealey, R. y S. Myer, (1994) **Fundamento de Financiación Empresarial.** Tercera Parte, cuarta edición, México, Editorial McGraw Hill.

Brown Eddalia (2012) **Plan Estratégico Financiero para la optimización de las cuentas por cobrar de la empresa L. A. Consultores, C.A. Ubicada en Maracay, Estado Aragua.** Universidad Bicentenaria de Aragua.

Cefalá, Yilian (2012) titulada: **Planificación Financiera en Empresas del sector Eléctrico del Estado Zulia.** Universidad del Zulia. Documento en Linea. (Consultada: 2015, Marzo 05).

CEPAL (2010) **.Políticas de apoyo a las pymes en América Latina.** Disponible:<http://www.eclac.org/ddpe/publicaciones/xml/7/41837/LBC107.pdf>. Consulta: 2013, octubre 03).

CEPAL (2013). **Perspectivas económicas de América Latina 2013.** (Políticas de Pymes Para El Cambio Estructural). Disponible: http://www.eclac.org/publicaciones/xml/4/48374/LEO_2013.pdf. (Consulta: 2013, octubre 03).

Chourio, Mónica (2013). Realizó una investigación titulada “Planificación a corto plazo en Empresas de Producción Social del Estado Zulia”. Universidad del Zulia. Documento en línea. (Consultada: 2015, febrero 22).

David, Fred R. (2008). **Conceptos de Administración Estratégica.** Decimoprimer Edición. Pearson Educación. México.

Financiamiento para las Pymes. Disponible: http://www.veneconomia.com/site/files/articulos/artEsp76_65.(Consulta. 2013, Marzo 12).

Gitman, L y Zutter, C. (2012). **Principios de Administración Financiera.** Pearson Educación. Decimosegunda Edición.

Gitman, L. (2007). **Principios de Administración Financiera.** Décima primera edición. México. Pearson Adison Wesley.

Gitman, Lawrence J., y McDaniel, Carl (2007). **El futuro de los negocios**. 5ta. Edición. Cengage Learning Editores, S.A. México. Dirección Web: <http://books.google.es/books?id=28nfi2713l0c&printsec=frontcover&hl=es#v=false>. (Consulta. 2015, febrero 06).

Gonzalo Bello R. (2007). **Operaciones Bancarias en Venezuela: Teoría y Práctica**. Disponible en línea. Universidad Católica Andrés Bello. Caracas. 2da. Edición (Consulta: 2013, Marzo 25).

González, Jorge Iván. “**La financiación de las empresas en las perspectivas de Modigliani-Miller y Williamson**”, Cuadernos de Economía, v. XXII, n. 39, Bogotá, 2003, páginas 85-98. Modigliani – Miller (1958). Disponible: <http://www.revistas.unal.edu.co/index.php/ceconomia/article/viewFile/9126/9774>. (Consulta: 2013, febrero 18).

Hernández, Aleida. (2012). **Modelo de planificación que minimice el riesgo de liquidez para el control eficiente en la gestión financiera de la empresa Distribuidora Hergam, S.A. Universidad de Carabobo**. Documento en línea. (Consultada: 2015, Julio 3).

Hernández, Fernández y Baptista (2010). **Metodología de la Investigación**. Quinta Edición. Editorial. Mc Graw Hill.

Kaplan, Robert S. Norton, David P. (2004). Mapas Estratégicos. Convirtiendo los activos intangibles en resultados Tangibles. Gestión 2000. España.

Lerma Kirchner, Alejandro E.; Martin Granados, Ma. Antonieta; Castro Martínez, Antonio V.; Flores Becerril, Ma. Elena, del Valle, Ma. Del Coral E.; Castro, Arturo; Olivares Chapas, Alejandro; Rangel Jiménez, Miguel Ángel; Raya Sánchez; Ma. Angélica, Valdés Hernández, Luis Alfredo (2007). Liderazgo Emprendedor. Como ser un emprendedor de éxito y no morir en el intento. Cengage Learning Editores, S.A. México. Dirección Web: <http://books.google.es/books?id=qXCUjeSKhAqC&printsec=frontcover&hl=es#v=onepage&q&f=false> (Consulta, 2014, noviembre 25).

Ley General de Bancos y Otras Instituciones Financieras. Disponible: <http://www.bcv.org.ve/c3/leybancos.pdf>. (Consulta, 2013, Marzo ,25).

Ley Orgánica del Sistema Financiera Nacional. Disponible: [http://www.tsj.gov.ve/legislación/Leyes Orgánicas/33.-GO_39578.pdf](http://www.tsj.gov.ve/legislación/Leyes%20Orgánicas/33.-GO_39578.pdf).

(Consulta, marzo 26 2013).

Ley Sistema Nacional de Garantías Recíprocas para La Pequeña y Mediana Empresa .**Gaceta Oficial N° 5.372 Extraordinario de fecha 11 de agosto de 1999.** (Consulta: 2013, Marzo 30).

Moreno Fernandez, Joaquin A., Rivas Merino, Sergio (2003).**La administración financiera del capital de trabajo.** Primera Reimpresión. Segunda edición. Compañía Editorial Continental. México

Namakforoosh, (2007). **Metodología de la Investigación.** Editorial Limusa.

PAÉZ, T. (2004). **Observatorio PYME.** Venezuela: Ediciones Ceatpro.

Palella y Martins (2012). **Metodología de la Investigación Cuantitativa.** Fedupel.

Puinche, Franklin (2012) muestra en su trabajo titulado; Estrategias Financieras aplicadas al Sector Privado no Financiero del Estado Zulia 2005-2007. Universidad del Zulia. Documento en línea. (Consultada: 2015, Marzo 05).

Rudolf Buitelaar (2010). **La situación de las PYMES en América Latina.** El enfoque y el aporte de CEPAL. Disponible: http://www.sela.org/attach/258/EDOCS/SRed/2010/07/T023600004285-0-i_9_Situacion_PYMES_en_America_Latina_Enfoque_aporte_CEPAL.pdf.

Suárez (2003). Planificación Financiera. EADA Gestión, Ediciones 2000, S.A. México.

Urbi Garay (2005). **Mercados de Capitales aplicados al Mercado Venezolano.** Disponible: <http://webdelprofesor.ula.ve/economia/mendezm/MercadodeCapitales.pdf>.(Consulta, Marzo, 01 2013). Nota de estudio. IESA.

Universidad Pedagógica Experimental Libertador UPEL, (2006). **Manual de trabajos de grado de especialización y maestría y tesis doctorales.** Caracas FEDUPEL. Reimpresión (2011).

Van Horne y Wachowicz (2002). **Fundamentos de Administración Financiera.** Editorial Prentice Hall. Undécima Edición.

Welsch y col. (2005). **Presupuestos, planificación y control**. Editorial Pearson Prentice Hall. Sexta edición.

Weston, T., (2006). **Fundamentos de Administración Financiera**. Vol II y III, La Habana, Editorial Félix Varela.

http://www.inapymi.gob.ve/http://www.fonpyme.gob.ve/index.php?option=com_content&view=article&id=54&Itemid=66



UNIVERSIDAD DE CARABOBO
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y SOCIALES
DIRECCIÓN GENERAL DE POSTGRADO
MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
MENCIÓN: FINANZAS
CAMPUS LA MORITA



ANEXOS

Instrucciones:

- Responda la pregunta que considere correcta.
- Marque con una X en la casilla que corresponda a la pregunta seleccionada.
- No borre la respuesta una vez contestada.
- Utilice lápiz grafito.

- La nomenclatura del presente cuestionario es:
S: Siempre, CS: Casi Siempre, AV: A veces, CN: Casi Nunca y N: Nunca

Diagnosticar la Situación Financiera actual de las PYMES del sector plástico, en Maracay, Estado Aragua, que afectan el capital de trabajo.

ÍTEMS	DESCRIPCIÓN	S	CS	AV	CN	N
1	La Planificación Financiera se utiliza como una herramienta en la toma de decisiones para la inversión.					
2	El financiamiento externo se utiliza con frecuencia por la empresa para obtener los recursos financieros.					
3	Los financiamientos externos son planificados por la empresa como medida de control en la inversión.					
4	La empresa toma en consideración el análisis del entorno económico como herramienta al momento de realizar la .planificación financiera					
5	Las políticas de créditos, la empresa las considera en la planificación de capital.					
6	En la planificación financiera de inversión la empresa toma en cuenta los costos operativos.					
7	Los gastos administrativos son previamente establecidos en la planificación financiera por la empresa.					
8	En la planificación financiera se establece el uso del Capital de Trabajo para la toma de decisiones					
9	El nivel de endeudamiento es establecido en la planificación financiera de capital para la toma de decisiones sobre las inversiones					
10	La empresa analiza el nivel de rentabilidad al momento de establecer los planes financieros de capital					

Describir el proceso de la planificación Financiera de inversiones, dirigido a las Pequeñas y Medianas Empresas (Pymes) del Sector Plástico.

ÍTEMS	DESCRIPCIÓN	S	CS	AV	CN	N
11	La misión de la empresa es establecida como una herramienta en la planificación financiera.					

12	La Visión Empresarial la empresa la establece como un instrumento en la Planificación Financiera					
13	En la planificación Financiera se establece claramente el propósito de los objetivos en cada departamento de la empresa.					
14	Las decisiones en la planificación financieras se toman en base a los objetivos de la empresa					
15	La empresa hace el análisis del entorno para conocer las tendencias económicas al momento de realizar la planificación financiera.					
16	La competencia de mercado, la empresa la considera para establecer el análisis del entorno en la planificación financiera					
17	La empresa establece las estrategias empresariales en función a los objetivos financieros planteados en la planificación financiera.					
18	En las estrategias diseñadas por la empresa establecen las acciones a seguir en pro de los objetivos financieros planteados					
Analizar la Planificación Financiera para el manejo de inversiones aplicada por las (Pymes) del sector Plástico, en Maracay, Estado Aragua.						
ÍTEMS	DESCRIPCIÓN	S	CS	AV	CN	N
19	El plan de inversión se realiza como una herramienta estratégica por la empresa.					
20	La empresa a corto plazo elabora el flujo de efectivo como un control de inversión en la planificación financiera.					
21	La empresa realiza el flujo de efectivo a largo plazo basado en las estrategias de inversiones					



UNIVERSIDAD DE CARABOBO
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y SOCIALES
DIRECCIÓN GENERAL DE POSTGRADO
MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS



		MENTIÓN: FINANZAS				
		CAMPUS LA MORITA				
22	Las fuentes de ingresos se establecen en la planificación financiera por la empresa					
23	Las fuentes de egresos se establecen de acuerdo a los requerimientos de los departamentos en la planificación financiera					
24	El presupuesto de Flujo de Efectivo a corto plazo es considerado en el plan de inversión como parte integral de la planificación financiera.					
25	El presupuesto de Flujo de Efectivo a largo plazo contiene de manera integral el Plan de inversión					
26	La empresa proyecta las ventas en función al plan de inversión como parte de las fuentes de ingresos y egresos.					
27	La proyección de egresos ayuda a la empresa a conocer los gastos operativos incurridos en el plan de inversión como una herramienta de gestión.					
28	La empresa utiliza el aporte de los socios para financiar el plan de inversión.					

MATRIZ DE VALIDACIÓN DEL CUESTIONARIO

Instrucciones: En la presente matriz se muestra un renglón de cada de las proposiciones señaladas en el cuestionario al igual que una escala de evaluaciones que va desde 3 hasta 1, indique con una equis (X) la opción que considere correcta de acuerdo al grado de pertinencia, coherencia y redacción de cada ítems, con respecto a los objetivos y el cuadro de operacionalización de variables.

Escalas: 4= Excelente 3 = Bueno 2=Regular 1=Deficiente

Ítems	PERTINENCIA				COHERENCIA				REDACCIÓN			
	4	3	2	1	4	3	2	1	4	3	2	1
1												
2												
3												
4												
5												

6												
7												
8												
9												
10												
11												
12												
13												
14												
15												
16												
17												
18												
19												
20												
21												
22												
23												
24												
25												
26												
27												
28												

Nombre y Apellido: _____

C. I. No.: _____

Firma: _____

MATRIZ BASE DE DATOS (ALFA DE CRONBACH)

Empresas /Items																															
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	Total	X	(X-X)
1	1	3	2	3	3	3	3	3	2	3	1	4	1	3	3	2	2	3	1	1	1	3	3	3	2	2	3	2	46	9,40	88,36
2	1	3	1	3	3	3	3	2	1	3	1	4	1	2	3	1	2	2	1	1	1	3	3	2	1	2	3	2	40	3,40	11,56
3	0	3	1	3	3	3	3	2	1	3	1	3	1	2	2	1	2	2	0	0	1	3	2	2	1	2	3	2	36	-0,60	0,36
4	0	3	0	2	2	3	3	2	1	3	1	4	1	2	2	1	2	2	0	0	1	2	2	2	1	1	4	2	34	-2,60	6,76
5	0	2	0	2	2	2	2	2	1	2	0	4	0	2	2	1	1	2	0	0	1	2	1	1	1	1	4	1	27	-9,60	92,16
X	0,4	2,8	0,8	2,6	2,6	2,8	2,8	2,2	1,2	2,8	0,8	3,8	0,8	2,2	2,4	1,2	1,8	2,2	0,4	0,4	1	2,6	2,2	2	1,2	1,6	3,4	1,8	36,6		39,84
S ₂	0,3	0,2	0,7	0,3	0,3	0	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,3	0,2	0,2	0,2	0,3	0,3	0	0,3	0,7	0,5	0,2	0,3	0,3	0,2	7,60		



UNIVERSIDAD DE CARABOBO
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y SOCIALES
DIRECCIÓN GENERAL DE POSTGRADO
MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
MENCIÓN: FINANZAS
CAMPUS LA MORITA



CONSTANCIA DE VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO DE
INVESTIGACIÓN POR JUICIO DE EXPERTOS

Por medio de la presente, hago constar de que el Instrumento de recolección de datos elaborado para desarrollar el Trabajo de Grado Titulado: **LINEAMIENTOS ESTRATÉGICOS DE LA PLANIFICACIÓN FINANCIERA PARA EL MANEJO DE INVERSIONES, DIRIGIDOS A LAS PYMES DEL SECTOR PLÁSTICO EN MARACAY EDO. ARAGUA.** Presentado por la Lcda. YARMILA TOVAR DE SÁNCHEZ, titular de la Cédula de Identidad No. 10.701.765, quien aspira al Título de **MAGISTER SCIENTIARUM EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS MENCIÓN: FINANZAS**, cumple con los requisitos para cubrir los objetivos de la investigación que pretende desarrollar.

IDENTIFICACION DEL EXPERTO

Nombres y Apellidos: Consuelo Carrera
C.I.: 4613674
Nivel Académico: Msc. Gerencia Educ.
Fecha: 12 - 5 - 2015

Firma



UNIVERSIDAD DE CARABOBO
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y SOCIALES
DIRECCIÓN GENERAL DE POSTGRADO
MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
MENCIÓN: FINANZAS
CAMPUS LA MORITA



**CONSTANCIA DE VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO DE
INVESTIGACIÓN POR JUICIO DE EXPERTOS**

Por medio de la presente, hago constar de que el Instrumento de recolección de datos elaborado para desarrollar el Trabajo de Grado Titulado: **LINEAMIENTOS ESTRATÉGICOS DE LA PLANIFICACIÓN FINANCIERA PARA EL MANEJO DE INVERSIONES, DIRIGIDOS A LAS PYMES DEL SECTOR PLÁSTICO.**, presentado por la Lcda. YARMILA TOVAR DE SÁNCHEZ, titular de la Cédula de Identidad No. 10.701.765, quien aspira al Título de **MAGISTER SCIENTIARUM EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS MENCIÓN: FINANZAS**, cumple con los requisitos para cubrir los objetivos de la investigación que pretende desarrollar.

IDENTIFICACION DEL EXPERTO

Nombres y Apellidos:

Malva Burgos

C.I.:

7162354

Nivel Académico:

Dra Tecnología Int a Distancia

Fecha:

19 de mayo 2015

Firma



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



**CONSTANCIA DE VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO DE
INVESTIGACIÓN POR JUICIO DE EXPERTOS**

Por medio de la presente, hago constar de que el Instrumento de recolección de datos elaborado para desarrollar el Trabajo de Grado Titulado: **LINEAMIENTOS ESTRATÉGICOS DE LA PLANIFICACIÓN FINANCIERA PARA EL MANEJO DE INVERSIONES, DIRIGIDOS A LAS PYMES DEL SECTOR PLÁSTICO.**, presentado por la Lcda. YARMILA TOVAR DE SÁNCHEZ, titular de la Cédula de Identidad No. 10.701.765, quien aspira al Título de **MAGISTER SCIENTIARUM EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS MENCIÓN: FINANZAS**, cumple con los requisitos para cubrir los objetivos de la investigación que pretende desarrollar.

IDENTIFICACION DEL EXPERTO

Nombres y Apellidos: Annelin Díaz
C.I.: 9.436.391
Nivel Académico: Postgrado
Fecha: _____

Firma