



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



**ESTRATEGIAS PARA EL FINANCIAMIENTO DEL CAPITAL DE
TRABAJO DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA DEL SECTOR
CALZADO DEL ESTADO ARAGUA.**

Autora:
Lic. Deisys Krass

La Morita, Julio de 2015



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



**ESTRATEGIAS PARA EL FINANCIAMIENTO DEL CAPITAL DE
TRABAJO DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA DEL SECTOR
CALZADO DEL ESTADO ARAGUA.**

Trabajo de Grado presentado ante la universidad de Carabobo para optar al
Título de Magister Scientiarum en Administración de Empresas. Mención
Finanzas.

Autora:
Lic. Deisys Krass

La Morita, Julio de 2015



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



**ESTRATEGIAS PARA EL FINANCIAMIENTO DEL CAPITAL DE
TRABAJO DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA DEL SECTOR
CALZADO DEL ESTADO ARAGUA.**

Tutor: Msc. Oswaldo Gómez

La Morita, Julio 2015



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



CONSTANCIA DE ACEPTACIÓN

**ESTRATEGIAS PARA EL FINANCIAMIENTO DEL CAPITAL DE TRABAJO
DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA DEL SECTOR CALZADO DEL
ESTADO ARAGUA.**

TUTOR:
Msc. OSWALDO GÓMEZ

Aceptado en la Universidad de Carabobo
Facultad de Ciencias Económicas y Sociales
Área de Estudios de Postgrado
Maestría en Administración de Empresas

Por: Msc. Oswaldo Gómez
C.I.:7.593.025

La Morita, Julio de 2015



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



**ESTRATEGIAS PARA EL FINANCIAMIENTO DEL CAPITAL DE TRABAJO
DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA DEL SECTOR CALZADO DEL
ESTADO ARAGUA.**

ASESOR METODOLÓGICO:
Msc. Berenice Blanco

La Morita, Julio de 2015



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



CARTA DE ACEPTACIÓN

**ESTRATEGIAS PARA EL FINANCIAMIENTO DEL CAPITAL DE TRABAJO
DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA DEL SECTOR CALZADO DEL
ESTADO ARAGUA.**

ASESOR METODOLÓGICO:
Msc. BERENICE BLANCO

Aceptado en la Universidad de Carabobo
Facultad de Ciencias Económicas y Sociales
Área de Estudios de Postgrado
Maestría en Administración de Empresas

Por: Prof. Berenice Blanco
C.I.:4.368.061

La Morita, Julio de 2015



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



VEREDICTO

Nosotros, Miembros del Jurado designado para la evaluación del Trabajo de Grado Titulado: "ESTRATEGIAS PARA EL FINANCIAMIENTO DEL CAPITAL DE TRABAJO DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA DEL SECTOR CALZADO DEL ESTADO ARAGUA".

*Presentado por el (la) ciudadana(o). DEISYS DEL C. KRASS L. C.I. 14.578.573, 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. 10752084 Firma: 

Miembro: Carol Omaña

C.I. 3.841.118 Firma: 

Miembro: Consuelo Carrera

C.I. 4613674 Firma: 

Maracay, 30 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

DEDICATORIA

A ¡DIOS! por iluminar y guiar cada día de mi existencia en los momentos más difíciles e importante de mi vida; él me ha dado la fortaleza y la oportunidad de levantarme y seguir a delante, me ha demostrado lo valiosa que es la vida y que con su presencia todo es posible.

A mi madre, por haberme dado la vida siendo un inmenso orgullo para mi ser su hija; a ti te dedico este triunfo que con mucho esfuerzo he logrado alcanzar para ti; eres un ser tan maravilloso y tan especial que siempre vivirás en mis pensamientos y en mi corazón.

A mi padre, por brindarme siempre su apoyo en todo momento sus consejos y sus enseñanzas día a día los cuales son y serán de mucha utilidad.

A mis hermanos y sobrinas que son tan especiales para mí son mis hijos, a los que quiero mucho por la unión y el cariño que hemos podido compartir juntos y que no nos ha de faltar nunca.

A Jorge Adrián mi hijo, a mi esposo, por estar siempre juntos a mí, en todo momento dándome cariño, amor, ternura y mucha paciencia.

A mis compañeros de estudio en especial a José Sarmiento y Mary Caraballo, por su apoyo y amistad incondicional, por acompañarme en esta actividad tan maravillosa.

AGRADECIMIENTO

Agradecer es una manera tan hermosa de gratificar la ayuda y la confianza que nos brindan esas personas que día a día están presentes en nuestras vidas.

A mis padres por su constante apoyo, y por ¡ser tan especiales para mí! a ti madre que vives cada día, en mis pensamientos y en mis proyectos.

A mis hermanos porque en todo momento me ayudaron a crecer como persona a pesar de las dificultades doy gracias a dios por tenerlos conmigo incondicionalmente.

A mi Tutor Académico Msc. Oswaldo Gómez, por su constante apoyo, dedicación, y orientación tan única y especial que me brindo en el desarrollo de mi trabajo.

A mi Tutor Metodológico Msc. Berenice Blanco, por su colaboración y valiosa ayuda que fue de gran utilidad.

A mi esposo, Ing. Jorge Collado por su esfuerzo y empeño a mi hijo Jorge Adrián, inspiración de mis éxitos.

A todas aquellas personas que de alguna forma u otra hicieron realidad esta gran meta.

ÍNDICE GENERAL

	Pág.
PORTADA.....	i
ACEPTACIÓN DEL TUTOR.....	iv
ACEPTACIÓN ASESOR METODOLÓGICO.....	vi
VEREDICTO.....	vii
DEDICATORIA.....	viii
AGRADECIMIENTO.....	ix
ÍNDICE GENERAL.....	x
ÍNDICE DE CUADROS.....	xii
ÍNDICE DE GRÁFICOS.....	xiii
ÍNDICE DE FIGURAS.....	xiv
RESUMEN.....	xv
INTRODUCCIÓN.....	1
CAPITULO I.....	4
EL PROBLEMA.....	4
Planteamiento del Problema.....	4
Objetivos de la Investigación.....	13
General.....	13
Específicos.....	13
Justificación de la Investigación.....	13
CAPITULO II.....	16
MARCO TEÓRICO.....	16
Antecedentes de la Investigación.....	16
Bases Teóricas de la Investigación.....	22
CAPITULO III.....	49
MARCO METODOLÓGICO.....	49
Diseño y Nivel de la Investigación.....	49
Población y Muestra.....	51
Técnicas e Instrumentos de Recolección de Datos.....	53
Validez y Confiabilidad del instrumento de Recolección de Datos.....	55
Resultado de la Validación.....	55
Resultado de Confiabilidad.....	57
Técnicas de Análisis de Datos.....	57
Procedimiento Metodológico de la Investigación.....	58
Operacionalización de las Variables.....	59
CAPITULO IV.....	61
ANÁLISIS DEL DIAGNOSTICO.....	61
Conclusiones del Diagnostico.....	87

CAPITULO V. LA PROPUESTA.....	91
CAPITULO VI.....	102
Recomendaciones.....	102
Beneficios y Aportes.....	103
REFERENCIAS.....	104
ANEXOS.....	114

ÍNDICE DE CUADROS

Cuadro	Pág.
---------------	-------------

1	Población.....	52
2	Muestra.....	53
3	Escala de Confiabilidad del Instrumento de Recolección de datos.....	57
4	Operacionalización de las Variables.....	60
5	Planificación.....	62
6	Presupuesto.....	63
7	Activo Circulante.....	64
8	Pasivo Circulante.....	65
9	Fuentes De Financiamientos.....	66
10	Control Financiero.....	67
11	Indicadores de Gestión.....	68
12	Ejecución Presupuestaria.....	69
13	Información Financiera.....	70
14	Indicadores Financieros.....	71
15	Indicadores de Gestión.....	72
16	Toma de Decisiones.....	73
17	El Flujo de Caja.....	74
18	Proceso de Compra.....	75
19	Proyecciones de Ventas.....	76
20	Estrategias.....	77
21	Metas.....	78
22	Proyectos de Inversión.....	79
23	Rotación de Inventario.....	80
24	Rentabilidad.....	81
25	Proveedores.....	82
26	Efectivo Circulante.....	83
27	Cuentas por Cobrar.....	84
28	Cuentas por Pagar.....	85
29	Crédito Corto Plazo.....	86
30	Etapa Conceptual de la Planificación.....	96
31	Matriz DOFA.....	97
32	Etapa Procedimental de la Planificación.....	98
33	El control.....	99

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico		Pág.
1	Planificación.....	62
2	Presupuesto.....	63
3	Activo Circulante.....	64
4	Pasivo Circulante.....	65
5	Fuentes De Financiamientos.....	66
6	Control Financiero.....	67
7	Indicadores de Gestión.....	68
8	Ejecución Presupuestaria.....	69
9	Información Financiera.....	70
10	Indicadores Financieros.....	71
11	Indicadores de Gestión.....	72
12	Toma de Decisiones.....	73
13	El Flujo de Caja.....	74
14	Proceso de Compra.....	75
15	Proyecciones de Ventas.....	76
16	Estrategias.....	77
17	Metas.....	78
18	Proyectos de Inversión.....	79
19	Rotación de Inventario.....	80
20	Rentabilidad.....	81
21	Proveedores.....	82
22	Efectivo Circulante.....	83
23	Cuentas por Cobrar.....	84
24	Cuentas por Pagar.....	85
25	Crédito Corto Plazo.....	86

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura		Pág.
1	La Estrategia Real.....	24
2	Estructura de la Propuesta.....	95

**ESTRATEGIAS PARA EL FINANCIAMIENTO DEL CAPITAL DE TRABAJO
DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA DEL SECTOR CALZADO DEL
ESTADO ARAGUA.**

Autora: Krass, Deisys
Tutor: Msc. Oswaldo Gómez
Fecha: Septiembre, 2015

RESUMEN

La presente investigación tuvo como objetivo proponer estrategias para el financiamiento del capital de trabajo de la pequeña y mediana empresa del sector calzado del Estado Aragua. Metodológicamente se enmarca en un diseño documental, de campo y a nivel descriptivo. La población estuvo conformada por representantes del área administrativa y contable de cinco (5) Pequeñas y Medianas Empresas del sector calzado del Estado Aragua, mientras que la muestra seleccionada en función de pertenecer al sector calzado, su localización, la posibilidad real de acceso a la gerencia de las mismas y la factibilidad de aplicación del instrumento, fue de dos (2) empresas del sector mencionado, e incluye diez (10) empleados del área contable relacionada con el tema en estudio. Las técnicas empleadas para la recolección de datos en la investigación fueron la observación y la encuesta y como instrumentos el registro de información y el cuestionario. Para validar el contenido del instrumento se utilizó la técnica de Juicio de Expertos y en el caso de la confiabilidad el Coeficiente alfa de Cronbach, el cual dio un resultado de 0,94 calificándose como de muy alta confiabilidad. Los resultados de este estudio indican que la planificación, el activo y el pasivo circulante no son tomados en cuenta para la toma de decisiones gerenciales. Igualmente, no se toman en cuenta los financiamientos que ofrece la banca, ni se utilizan indicadores de gestión como instrumentos que permiten medir hasta qué punto se cumplen los objetivos trazados y las metas establecidas. Finalmente, la empresa requiere más atención a la gestión administrativa y financiera en la actualidad, como estrategias para el financiamiento del capital de trabajo de la pequeña y mediana empresa donde los procedimientos van a minimizar pérdidas, costos, tiempo, siendo necesario fortalecer estas debilidades mediante la adopción de lineamientos que garanticen la solvencia operativa de la empresa.

Palabras Clave: Financiamiento, Capital de Trabajo, PYMES Sector Calzado, Estado Aragua.

STRATEGIES FOR WORKING CAPITAL FUNDING FOR SMALL AND MEDIUM ENTERPRISES IN THE FOOTWEAR SECTOR IN THE STATE OF ARAGUA

Author: Krass, Deisys

Tutor: Msc. Oswaldo Gómez

Date: September 2015

ABSTRACT

This research aims to recommend strategies for working capital funding for small and medium enterprises in the footwear sector in the state of Aragua. This is a documentary, descriptive and field research. The population of this study is made up of administrative and accounting employees of five (5) Small and Medium Enterprises of the footwear sector in the state of Aragua. The sample is comprised of two (2) enterprises in the sector before mentioned and it includes ten (10) employees from the accounting area. Observation and survey were used as data collection techniques. Data logging and questionnaire were used as data collection instruments. Expert judgement was used to validate the instrument. Cronbach alpha coefficient was used for reliability. The result was 0.94 which is considered of high reliability. The results of this study indicate that planning, assets and liabilities are not taken into account when making management decisions. Also, financing offered by banks is not taken into account, management indicators are not used as tools to measure the extent to which the objectives are met. Finally, more attention to the administrative and financial management in the company is required. It is suggested to use strategies for funding the working capital of small and medium enterprises where the procedures are to minimize losses, costs and time. It is advised to strengthen these weaknesses through the implementation of operational guidelines to ensure the solvency of the company.

Keywords: Funding, Working Capital, SME, Footwear Sector, State of Aragua.

INTRODUCCIÓN

En la actualidad, el mundo está siendo testigo de una serie de eventos, circunstancias y situaciones que caracterizan su entorno. A su vez el hombre de hoy es el centro de atención de las acciones y estrategias que se llevan a cabo para lograr la satisfacción de sus necesidades y expectativas, entre las que destacan la salud, vivienda, educación, seguridad y recreación. Bajo estas perspectivas, la sociedad actual se caracteriza por los cambios en los gustos del consumidor final, los hábitos de compra, la tendencia hacia la digitalización, la ruptura de esquemas de producción, y aún más, se ha abocado a emprender los esfuerzos necesarios para adaptarse a los fenómenos que caracterizan la nueva era dominada por las alianzas estratégicas, las integraciones sectoriales y regionales y la globalización, entendiéndose que éstos fenómenos representan el punto de partida para la denominada mundialización.

En este contexto, en las últimas décadas, las empresas venezolanas se han visto fuertemente influenciadas por los programas emprendidos por el Estado en materia económica, política y social, los cuales se han venido implementando con el firme propósito de realizar los ajustes necesarios que permitan fortalecer el aparato productivo, cubrir el déficit fiscal y lograr la diversificación de las actividades económicas que se desarrollan en el País, principalmente a nivel de las Pequeñas y Medianas Empresas (PYMES), dado su valor estratégico como generador de empleos a nivel local.

Cabe destacar que las políticas integradas en los programas antes mencionados han generado un clima de incertidumbre de proporciones preocupantes, el cual ha afectado el sector industrial, y muy especialmente a las PYMES, las cuales experimentaron un cambio radical hacia una

competencia abierta con empresas internacionales, convirtiéndose en un reto de incalculables proporciones de exigencia para las industrias nacionales. De igual forma, los efectos de la política cambiaria, los decretos de aumentos de salarios e inamovilidad laboral han afectado negativamente a este sector, principalmente en lo concerniente a la disponibilidad de capital de trabajo.

El comportamiento general de la economía nacional muestra un deterioro de los términos de intercambio, debilidad de los mercados para las exportaciones de productos no tradicionales y creciente deuda interna y externa, factores que constituyen limitantes de peso para el crecimiento económico y social, situación que se hace crítica en los actuales momentos de inestabilidad política, social y económica. Partiendo de lo expuesto puede indicarse que las opciones de financiamiento del capital de trabajo para las PYMES a través del sector crediticio público y privado representan una alternativa válida para el sector, sin embargo, dadas las condiciones actuales de este conglomerado, las posibilidades de acudir a tales mercados crediticios en busca de financiamiento se hacen cada vez más inaccesibles.

De los aspectos planteados emergen las consideraciones que fundamentan el análisis del entorno, así como también de la situación actual de las Pequeñas y Medianas Empresas del Estado Aragua, en función de proponer Estrategias para el Financiamiento del Capital de Trabajo de la Pequeña y Mediana Empresa del sector del calzado de la Región, a través de créditos provenientes de la banca pública y/o privada.

En base a lo anteriormente expuesto, se plantea la realización del presente trabajo de grado, el cual a fin de lograr los objetivos propuestos, sigue el siguiente esquema:

- El capítulo I. El Problema: este comprende el planteamiento del problema, justificación de la investigación, objetivos general y específicos, alcance y limitaciones.

- El capítulo II. Marco Teórico: contempla los antecedentes de la investigación, las bases teóricas que le dieron sustento y apoyo a la investigación realizada y la operacionalización de las variables.

- El capítulo III. Marco Metodológico: comprende: tipo de investigación, descripción de la metodología, población y muestra, técnicas e instrumentos de recolección de datos, validez y confiabilidad del instrumento, las técnicas de análisis de los datos y fases de la investigación.

- El capítulo IV: Señala el análisis del diagnóstico producto de la aplicación del instrumento de investigación y las conclusiones del diagnóstico.

- El capítulo V: Se refiere a la propuesta, donde se destacan los lineamientos estratégicos que solucionarían la problemática existente.

- El capítulo VI: Donde se desarrollan las recomendaciones pertinentes con la problemática y la propuesta diseñada.

- Finalmente referencias bibliográficas y los anexos.

CAPITULO I

EL PROBLEMA

Planteamiento del Problema

Desde una perspectiva general, la existencia de un mundo globalizado ha impulsado a desarrollar las estrategias más apropiadas para la inserción en él de los países de la región latinoamericana, en función de lograr que la nueva circunstancia posibilite alcanzar los objetivos de mayor crecimiento económico, mayor bienestar y equidad social. En tal sentido, los esfuerzos han estado dirigidos a lograr un mejor posicionamiento en el sistema multilateral de comercio, a través del incremento de la competitividad, y a mejorar los valores que la región registraba en los principales indicadores sociales (mortalidad, desnutrición, analfabetismo, entre otros).

Por otra parte y consecuencia de la globalización, se le ha dado una importancia creciente del factor tecnológico y al recurso humano altamente calificado dentro de las organizaciones empresariales, los cuales incorporan sus conocimientos a los procesos y productos a través de tecnologías desarrolladas por la vía de la adaptación y la reconversión. Al respecto, Mora (2011) expone que “la globalización obligará a las empresas del futuro a que pierdan la noción de lo geográfico – local. Hasta negocios relativamente pequeños, deberán ser transnacionales para sobrevivir” (p.8).

Ahora bien, parafraseando a Cancino (2015) puede afirmarse que la PYMES en los países desarrollados como aquellos pertenecientes a la Unión Europea, Estados Unidos, Australia y Canadá, reflejan un óptimo nivel de desarrollo tecnológico y capacitación del talento humano, lo cual se refleja en la

productividad alcanzada por el sector y la fuerte y sostenida tendencia a la internacionalización de su actividad comercial. Este hecho ha sido respaldado por una acertada política interna de control de gestión administrativo y financiero, así como el apoyo de los gobiernos locales en el fortalecimiento de las políticas de financiamiento orientadas al sector.

En el caso de países en desarrollo como aquellos pertenecientes a América Latina, la PYMES representa parte fundamental del aparato productivo en la región, sin embargo a juicio de Núñez (2014) “existen problemas comunes que dificultan el logro de los objetivos propuestos y en consecuencia el desarrollo de las organizaciones” (p. 1). Resumiendo lo expresado por el autor puede afirmarse que elementos como la poca o ninguna especialización en la administración de empresas, la falta de acceso de capital y a las fuentes de financiamiento la mayoría de las veces por desconocimiento, escasos los registros contables, costos mal determinados y listas de precios que no cubren los costos totales, falta de estados financieros reales y ausencia de información oportuna para la toma de decisiones, son problemas cotidianos en las PYMES en la región.

Ahora bien, en el caso de Venezuela, al igual que en el resto de América Latina, la PYMES representa la base de la estructura productiva nacional, evidenciándose su importancia estratégica en su aporte a la generación de empleo y al porcentaje de valor agregado del sector manufacturero, tal como plantea Suarez (2004), el cual indica que:

En Venezuela, como en todo el mundo, aportan una parte muy significativa del producto interno bruto. Pero en la Venezuela de hoy, vale destacar especialmente cuánto aportan al empleo. Según la Oficina Central de Estadística e Informática, las pequeñas y medianas empresas dan empleo a 55 por ciento de la población activa. Solamente en el sector privado, las PYMES generan 77 por ciento del empleo formal (p.9).

Las cifras anteriores resaltan la importancia de las PYMES como generadoras del empleo formal en Venezuela y su importante papel en el entramado comercial y productivo nacional. Sobre este particular y parafraseando a Guerrero (2007), la PYMES en Venezuela se caracteriza por la diversidad de su actividad comercial, estructura y tamaño, abarcando múltiples escenarios que van desde aquella industria que es llevada de forma manual y rudimentaria, basada en un concepto que alguna vez fue exitoso, caso típico de las medianas unidades de origen familiar, hasta empresas de mayor envergadura, como las proveedoras de insumos industriales que requieren automatizar su línea de producción.

Sin embargo y pese a su importancia estratégica, hoy día, estas empresas en Venezuela presentan una situación difícil debido, entre otros factores, a una disminución de la producción, distribución y comercialización de los productos, ausencia de planes de inversión de capital local y foráneo y restricciones en materia de demanda crediticia y de divisas. El planteamiento anterior es respaldado por un amplio análisis realizado por Peña (2014), quien adicionalmente afirma que las organizaciones atraviesan un alto índice de despidos del personal, lo cual origina paralelamente el aumento del desempleo, la economía informal y el sub-empleo, trayendo como consecuencia una notable paralización o disminución del ritmo de producción y su innegable incidencia en la economía venezolana.

Por otra parte, las empresas categorizadas como PYMES se enfrentan, tal como lo señala Velázquez (2010), a las altas tasas de interés del sector bancario nacional lo cual “ha provocado que (...) no puedan cumplir con sus compromisos con la banca o se eximan de solicitar sus servicios provocando la paralización parcial o total de las actividades” (p. 31). Adicionalmente, el marcado incremento de los ilícitos aduaneros ha generado una competencia desleal con la producción nacional, ya que al evadirse los impuestos, el precio

de los productos importados es menor con respecto a la fabricación en el país lo que ocasiona pérdidas en los productos nacionales.

A la par, existen en el sector carencias de gestión, tales como una ausencia de planificación, carencia de un sistema de contabilidad efectivo, inexistencia de estrategias orientadas a la producción, falta de control de calidad de productos y procesos. Sobre este aspecto, Sabatino y Smith (2004) exponen que “los pequeños empresarios no conocen, generalmente, la situación de sus empresas, porque sus sistemas de planificación y control están poco desarrollados” (p.42). Los autores mencionados posteriormente plantean que “una de las principales debilidades de las pymes es el mercadeo. El empresario a cargo de la pyme desconoce qué quieren, dónde están, quiénes son los clientes y por qué le compran” (p.42).

Igualmente, dentro de la situación actual de pequeña y mediana empresa venezolana, se encuentra la ausencia de un poder de negociación oportuno y una capacidad de operación que permita obtener financiamientos adecuados, lo cual se refleja en las desfavorables tasas y condiciones generales de préstamos recibidos. Sobre este aspecto y resumiendo la opinión de Draier *et al.* (2013), a la hora de optar por financiamiento para el mejoramiento interno del negocio, las pequeñas y medianas empresas se encuentran con barreras derivadas del exceso de requisitos y avales que los bancos comerciales exigen para conceder préstamos. La razón estriba en que estas empresas son consideradas de alto riesgo, dado que no tienen forma de respaldar el monto que desean recibir.

En cuanto a otras opciones de financiamiento, la de más fácil acceso es el sector gubernamental, sin embargo, de acuerdo con lo expuesto por González (2013) “El número de créditos que están en capacidad de asignar es reducido y el exceso de trámites hace desistir a más de un empresario de la idea de optar por una de éstas ayudas” (p.22). De lo expuesto se deduce una

evidente situación de crisis en la cual se encuentra la PYMES nacional, debido a que las políticas integradas en los programas emprendidos por parte del Estado en materia económica, política y social han generado un clima de incertidumbre de proporciones preocupantes, afectando al sector empresarial, el cual ha experimentado un cambio radical que va desde un elevado nivel de proteccionismo del Estado Venezolano hasta una competencia abierta con empresas internacionales.

Dentro de esta temática y parafraseando a Fuentes (2014), puede afirmarse que los pequeños y medianos empresarios nacionales en la actualidad y ante la necesidad de reducir costos, se enfrentan al dilema de invertir en tecnologías de la información (TI) para optimizar su negocio, mantener en buenos términos las relaciones con los proveedores, mejorar la maquinaria o garantizar los recursos para las exigencias laborales. Sin embargo, la disponibilidad de capital es el punto crítico para este atomizado nicho que domina el 90% de la economía productiva del país.

Ahora bien, analizando esta problemática y parafraseando a Vásquez (2010), puede afirmarse que la situación que atraviesan las PYMES del Estado Aragua y particularmente aquellas pertenecientes al sector calzado, no escapa a la realidad nacional antes descrita. Es así como el sector mencionado se ve directamente afectado por el comportamiento general de la economía nacional, el cual muestra deterioro en los términos de intercambio y debilidad de los mercados para las exportaciones de productos no tradicionales, limitando el crecimiento económico y social del parque industrial local.

Adicionalmente, indica Vásquez (2010), que las PYMES en el Estado Aragua, deben enfrentar una serie de problemas internos tales como una "ausencia de mecanismos de planificación a corto, mediano y largo plazo, falta de manuales de organización, normas y procedimientos, factores estos que

generan interferencias en las funciones de los distintos departamentos o áreas de las organizaciones”(p. 23). Afirma igualmente el autor que a esta ya compleja situación se suman dificultades financieras tales como “falta de liquidez, tasas de interés desfavorables e incumplimientos en los tiempos de cancelación de los préstamos, lo que trae como consecuencia disminución en la rentabilidad y las ganancias, las cuales afectan la estabilidad y sobrevivencia” (p. 25) de las pequeñas y medianas empresas del Estado Aragua, incluyendo aquellas pertenecientes al sector calzado.

Sobre el tema, coincide Durán (2011), afirmando por su parte que las PYMES mencionadas adicionalmente presentan severas limitaciones en el manejo del *capital de trabajo* el cual incluye activos corrientes (efectivo, cuentas por cobrar e inventarios) y pasivos corrientes (cuentas por pagar, documentos por pagar y pasivos acumulados por pagar). Opina el autor que “la precaria productividad de las PYME locales se ha profundizado en más del 50% debido, esencialmente, al manejo inadecuado del capital de trabajo” (p. 38), originando:

Problemas para acceder al financiamiento en las instituciones financieras, ya que no cuentan con una estructura financiera que les confiera solidez y suficiente liquidez para enfrentar las obligaciones que genera un préstamo por parte de las instituciones crediticias. En consecuencia, deben acudir a prestamistas que exigen hasta un 300% de interés anual o 20% de interés mensual (p. 39).

Para Durán (2011), en la actualidad las PYMES se enfrentan a un escenario caracterizado por “niveles muy bajos o altos de cualquier activo o pasivo corriente involucrado en el capital de trabajo” (p. 56), lo que ocasiona a la empresa “elevados costos y riesgos operativos producto de la pérdida en la demanda de los clientes, obsolescencia del inventario, costos de conversión, costos de mantenimiento y pedidos de inventario y/o costos de oportunidad” (p. 56).

Por otra parte, se manifiestan “grandes debilidades en la administración del capital de trabajo” (p. 56), principalmente por “la influencia de variables micro y macroeconómicas –que escapan el control del empresario como los mecanismos de regulación relativos a precio, oferta, relaciones laborales e intervención directa ejercida por el Estado” (p. 56), factores que llegan a influir aún más por “la falta de uso de herramientas y técnicas financieras” (p. 56). En consecuencia, las PYME permanecen operando con modelos de gestión obsoleta e inadecuada, que les impide alcanzar competitividad, posicionamiento en el mercado o superar las adversidades del entorno, hasta llegar a cerrar sus puertas o fusionarse con otras empresas más sólidas para mantenerse en el mercado y operar en términos normales.

Gadea (2004) al estudiar las debilidades de las PYMES en el aspecto financiero coincide con lo descrito en los párrafos precedentes y agrega que ‘la falta de formalidad en la organización y planificación financiera, la falta de liquidez y los problemas de solvencia’ (p. 29), se constituyen en elementos limitantes en el desarrollo, expansión e incluso en la posibilidad de financiamiento de la pequeña y mediana empresa local. Añade el autor que “si la falta de liquidez es grave, la falta de solvencia es peor” (p. 29), indicando que “la falta de liquidez se traduce en tener con que pagar pero no en efectivo, es decir, cuentas por cobrar, inventario, mientras que la falta de solvencia es no tener con que pagar” (p. 29), situación común en las pequeñas y medianas entidades que hacen vida en todo el territorio nacional, incluyendo aquellas del sector calzado ubicadas en el Estado Aragua.

Indica Gadea (2004) que dada la ausencia de estrategias exitosas de planificación financiera y a la escasa preparación del personal administrativo en la mayoría de las PYMES, se les dificulta hacer frente a las “complicadas formalidades administrativas, crediticias, fiscales y aduaneras todo lo cual le

incide un costo de adecuación más alto y les obstaculiza poder generar una rentabilidad mínima que les permita mantenerse en el mercado” (p. 30).

Tomando en cuenta la compleja situación descrita y en consecuencia el riesgo que implica el otorgamiento de créditos a pequeñas y medianas entidades en Venezuela, opina Marrero (2014) que a fin de “minimizar las pérdidas que pudiesen surgir como consecuencia del incumplimiento de las acreencias contraídas, en el caso de aprobarse la solicitud de préstamos”(p. 50), los bancos “establecen rigurosos procesos de evaluación crediticia, situación ésta que trae como consecuencia que a las PYMES se les dificulte al acceso a tales formas de Financiamiento” (p. 50).

Opina Marrero (2014) que existen causas específicas por las cuales se rechazan las solicitudes de créditos de las PYMES. Resumiendo el análisis del autor puede afirmarse que se cuentan dentro de ellas débil capacidad de pago, elevado endeudamiento, mala experiencia crediticia, incongruencia entre los ingresos declarados y los movimientos de cuentas bancarias, nivel de ingresos insuficiente, bajo nivel de rentabilidad, bajo rendimiento de los activos totales y préstamos (productos financieros) solicitados no acordes con el destino del financiamiento (por ejemplo solicitud de préstamos para capital de trabajo, destinados a la compra de maquinarias).

Ahora bien, adicionalmente y dentro del contexto descrito, las variaciones del flujo de caja en las pequeñas y medianas entidades en Venezuela y en el Estado Aragua como unidad de estudio, constituyen un importante elemento a considerar. Sobre el particular coincide Saldivia (2005) quien afirma que existe en la actualidad una notoria disminución en los ingresos obtenidos y en consecuencia falta de liquidez, lo cual repercute negativamente ya que las organizaciones “no poseen el dinero necesario para realizar la compra de los productos a sus proveedores y ni para cumplir con las obligaciones contraídas a

fin de que se haga efectivo el despacho de mercancías” (p.6). Sin embargo y “dada la imperante necesidad que tienen las empresas de mantener su posición en el mercado, muchas veces se ven en la obligación de “aumentar su capital” (p. 8).

Aun así, las PYMES en reiteradas ocasiones se enfrentan al hecho de “no poseer disponibilidad de efectivo y a la existencia de gran cantidad de cuentas por cobrar, generándose un desequilibrio en la entrada y salida del efectivo a la empresa, lo cual acarrea un mal desenvolvimiento en las finanzas” (p. 8) de las organizaciones.

De lo descrito en los párrafos precedentes se desprende que la PYMES nacional, incluyendo aquella perteneciente al sector calzado que hace vida en el estado Aragua, debe enfrentarse no solo con una serie de variables macroeconómicas que determinan la aguda crisis nacional, sino también a deficiencias y limitantes de su gestión financiera interna, destacando el manejo del capital de trabajo de las organizaciones y sus componentes, situación que limita el acceso al financiamiento del mismo.

Por lo anteriormente expuesto, se plantea la realización de la presente investigación dirigida a proponer Estrategias para el Financiamiento del Capital de Trabajo de la Pequeña y Mediana Empresa del sector calzado del Estado Aragua, a través del Sector Crediticio Público y Privado. En función de los aspectos analizados se plantean las siguientes interrogantes:

¿Cuál es la situación financiera actual de la Pequeña y Mediana Empresa del sector calzado del Estado Aragua?, ¿Qué ventajas crediticias ofrece el sector crediticio público y privado a la Pequeña y Mediana Empresa del sector calzado del Estado Aragua?, ¿Qué opciones de financiamiento de capital de trabajo ofrece el sector crediticio público?, ¿Cuáles son los requisitos

y condiciones que presenta el sector crediticio público y privado a la Pequeña y Mediana Empresa del sector calzado del Estado Aragua? Con base en las interrogantes mencionadas surgen los siguientes objetivos:

Objetivos de la Investigación

Objetivo General

Proponer Estrategias para el Financiamiento del Capital de Trabajo de la Pequeña y Mediana Empresa del sector calzado del Estado Aragua.

Objetivos Específicos:

- ✓ Diagnosticar la situación financiera actual de la Pequeña y Mediana Empresa del sector calzado del Estado Aragua.
- ✓ Analizar las necesidades de financiamiento del capital de trabajo de los pequeños y medianos empresarios del sector calzado del Estado Aragua.
- ✓ Identificar las fuentes de financiamiento de la Pequeña y Mediana Empresa del sector calzado del Estado Aragua.
- ✓ Diseñar Estrategias para el Financiamiento del Capital de Trabajo de la Pequeña y Mediana Empresa del Estado Aragua.

Justificación de la Investigación

La realización de la presente investigación se justifica en dos vertientes. En principio, la relevancia del problema de investigación formulado y la utilidad

para la pequeña y mediana empresa del sector calzado del Estado Aragua. Con relación a la importancia de la situación o problema objeto de estudio, este se fundamenta en la complejidad de los elementos teóricos y prácticos manejados a nivel de las pequeñas y medianas empresas con respecto a su estructura organizacional, financiera y administrativa, la cual sirve de plataforma para la consecución de los objetivos propuestos en un momento determinado.

En cuanto a la utilidad para el sector objeto de estudio, este aspecto se sustenta en que las Pequeñas y Medianas Empresas conforman los principales puntos de generación de empleo a nivel nacional, hecho que, consecuentemente, lo convierte en un elemento que debe ser considerado en cada una de las acciones que se ejecutan en el sector crediticio público y privado para dar atención a las necesidades de financiamiento del capital de trabajo, hecho este que fortalecería sustancialmente la reactivación y reorientación económica del país. Por lo anteriormente expuesto, se puede indicar la importancia que representa el desarrollo armónico y sostenido de las Pequeñas y Medianas Empresas del Estado Aragua, las cuales pueden brindar mejoras en los beneficios sociales y económicos de los trabajadores del sector.

Por otra parte, la actual situación que vive el país, implica que los procesos administrativos que se llevan a cabo en las organizaciones se vean inmersos en revisiones, de allí que la presente investigación se justifique desde un punto de vista práctico, dado que los aportes de las pequeñas y medianas empresas al sector productivo nacional están vinculados con la productividad y la competitividad del país, siendo un aspecto de vital importancia en la proyección del desarrollo sostenible de la nación en el marco histórico actual.

A la luz de las consideraciones planteadas y en función de la perentoria necesidad de presentar alternativas de salida a la problemática que actualmente refleja el sector de la Pequeña y Mediana Empresa en Venezuela,

adquiere especial significación y relevancia la realización del presente estudio y su aporte, en virtud que su contenido y los resultados que de él se desprendan, representan una alternativa que podría elevar la productividad y competitividad de la Pequeña y Mediana Empresa, a través del financiamiento del capital de trabajo.

Finalmente, puede afirmarse que desde el punto de vista académico, esta investigación puede convertirse en un antecedente válido para otros trabajos de investigación que aborden el tema, así como para sectores del conglomerado empresarial local, regional o nacional que afronten circunstancias similares en cuanto al financiamiento del capital de trabajo, o en su defecto, la realización de actividades relacionadas con los planes de expansión, la inclusión de nuevas líneas de producción o simplemente el sostenimiento de los niveles de calidad y productividad en busca de mantener el posicionamiento en el mercado.

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

Parafraseando a Sabino (2009) puede afirmarse que el Marco Teórico, también llamado Marco Referencial o Conceptual, tiene el propósito de dar a la investigación un sistema coordinado y coherente de conceptos y proposiciones que permitan abordar el problema. Es decir, se trata de integrar el problema dentro de un ámbito donde éste cobre sentido, incorporando los conocimientos previos relativos al mismo y ordenándolos de modo tal que resulten útiles en nuestra tarea. Tomando en cuenta el concepto anterior a continuación se exponen los antecedentes, bases teóricas y fundamentación legal relacionados con la PYMES en Venezuela.

Antecedentes de la Investigación

Artigas y Robles (2010), indican que los Antecedentes de una Investigación describen:

Los elementos más importantes de la tesis o trabajo de grado consultado, preferiblemente del mismo nivel de estudios o superior, sin dejar de lado que estos elementos deben ser uniformes, es decir, deben traerse a colación elementos que puedan ser particulares a todas las investigaciones consultadas y que ayuden a ubicar el lector en el tema/contexto estudiado. Cabe destacar que no sólo las tesis o trabajos de grado constituyen antecedentes, también los trabajos científicos, proyectos y artículos debidamente arbitrados pueden constituirse en eficaces antecedentes que ayudan a entender de diversas formas el problema o situación planteada (p.8).

La presente investigación se sustentó en trabajos actualizados y debidamente arbitrados realizados con anterioridad, los cuales sirven de base

para la estructuración del planteamiento y la elaboración del presente estudio. Por esta razón, la recolección de la información requirió de la revisión de las obras que a continuación se mencionan:

Useche y García (2012) realizaron un estudio denominado **Calidad del servicio financiero de organismos públicos desde la perspectiva de las PYMES**, realizado en la Universidad del Zulia y publicado la Revista Actualidad Contable, perteneciente a la Facultad de Ciencias Económicas y Sociales de la Universidad de Mérida. El objetivo de este trabajo es analizar la calidad del servicio del financiamiento otorgado por organismos públicos, desde las perspectivas de las pequeñas y medianas empresas (PYME). Se consideraron los planteamientos teóricos clásicos de Albrecht (2004), Zeithaml y Bitner (2002) y Cobra (2001). Metodológicamente se corresponde a un estudio descriptivo, con diseño de investigación no experimental - transeccional. Se empleó la estadística descriptiva y el Modelo Servqual.

Los resultados de este estudio destacan la problemática existente en la asignación de créditos a los pequeños y medianos industriales, detectándose brechas en la calidad del servicio ofrecido por los organismos públicos, presentando deficiencias en los estándares del servicio, y no igualan el desempeño con las promesas ofrecidas, por lo que se concluye que la satisfacción a los usuario es baja, y por tanto, la calidad del servicio.

El análisis de este trabajo permitió a la investigadora profundizar su conocimiento sobre el sistema bancario venezolano, las instituciones públicas y privadas que actualmente ofrecen créditos a las PYMES a nivel nacional, así como la problemática existente con respecto a los requisitos exigidos, la asignación y liquidación de créditos.

Silva (2012), realizó un estudio denominado **Analizar la rentabilidad de la Cartera de Microcréditos que otorgan las Instituciones Financieras Privadas del Estado Lara**, como Trabajo de Grado de Maestría en gerencia Financiera en la Universidad Centrooccidental Lisandro Alvarado en Barquisimeto, Estado Lara. El autor indica que las microempresas venezolanas se encuadran en uno de los sectores más vulnerables de la economía y en todas partes del mundo, nuevas microempresas están dando sus primeros pasos a un ritmo vertiginoso, lo que sugiere que valdría la pena dedicarle más atención a este floreciente sector; de allí que surja la necesidad de analizar la rentabilidad de la cartera de microcréditos que otorgan las instituciones financieras privadas en el estado Lara.

El alcance de la investigación se limitó a los años 2009 y 2010. Es una investigación de campo con apoyo bibliográfico, para determinar la cartera de crédito que manejan las instituciones financieras del estado Lara, se preparó un cuestionario aplicado a una muestra seleccionada intencionalmente en función de la accesibilidad de la información. Los resultados obtenidos más relevantes fueron que el crecimiento en la rentabilidad en este mercado microcrediticio, se debe al incremento de la bancarización en la población y a las oportunidades que le ofrecen estos productos a la sociedad en general, mejoría de las fuentes de ingresos de las personas beneficiarias y sus familias, lo cual a mediano y largo plazo constituye una vía confiable de desarrollo en ciertos sectores de la sociedad. El retorno financiero va de la mano con las acciones que ejercen las entidades financieras para evitar la morosidad en sus deudores. Las entidades se encuentran adaptando su plataforma operativa para brindarles el apoyo de asesoría que estas necesitan, esta gestión contribuye a crear conciencia de los recursos obtenidos y a que los microempresarios mejoren su calidad de vida y conozcan la situación financiera de su negocio.

Este estudio aporta a la investigación elementos de análisis que permiten profundizar el conocimiento sobre las fuentes de financiamiento públicas y privadas para PYMES en Venezuela, el funcionamiento del sistema crediticio, las debilidades que presenta y las dificultades que deben sortear los pequeños y medianos empresarios para acceder de forma oportuna a los créditos ofertados.

Asimismo, Ramos (2011) realizó un estudio denominado **Modelo de Gestión que oriente el Financiamiento a corto plazo de las Pequeñas y Mediana Empresas (PYME) del Sector Servicio ubicadas en el Municipio Valencia**, como trabajo de Grado de Maestría en Gerencia Mención Finanzas en la Universidad de Carabobo. Las pequeñas y medianas empresas (pymes) juegan un papel importante en el desarrollo de las economías modernas porque son fáciles de establecer, generan empleos, son grandes empresas en potencia.

En tal sentido, se están convirtiendo en el modelo de la nueva empresa y en un motor crucial del desarrollo económico. Por lo que requieren estar en un proceso de mejoramiento continuo para permanecer en el mercado. Desde este punto de vista, para lograr su desarrollo y crecimiento requieren conocer los procesos de financiamiento y tener acceso a los mismos. De allí pues, que la presente investigación tiene como objetivo general: proponer un modelo de gestión que oriente el financiamiento a corto plazo de las Pequeñas y Medianas Empresas (PYME) del Sector Servicio en el Municipio de Valencia.

La investigación se enmarca bajo la modalidad de proyecto factible, sustentado en un diseño de campo y en una revisión documental, empleándose como técnica de recolección de información la encuesta, a través de un instrumento denominado cuestionario, el cual fue aplicado a 33 PYME del sector servicios del Municipio Valencia. Una vez aplicado los resultados, se

concluye que las empresas en estudio, en su gran mayoría desconocen la diversidad de las fuentes de financiamiento existentes en el país, tanto pública como privada, aunado a la falta de conocimientos gerenciales de sus directivos, lo que les dificulta el acceso a las fuentes de financiamiento para lograr su desarrollo y crecimiento. Por lo cual, el modelo de gestión propuesto, les va a permitir acceder a fuentes de financiamiento para tener ventajas competitivas y ser rentables en el tiempo.

Este estudio aporta a la investigación elementos conceptuales que permiten a la autora profundizar conocimientos en aspectos relevantes como la pequeña y mediana industria en Venezuela, su situación actual y factores que afectan la gestión financiera. Igualmente, describe las fuentes de financiamiento y los elementos que deben ser tomados en cuenta dentro de las organizaciones a fin de aprovechar las diferentes estrategias existentes en el país. Por otra parte, esta investigación aportó elementos metodológicos tomados en cuenta para la realización del presente trabajo investigativo.

Allueva (2010), presentó un estudio titulado **El Financiamiento y su Efecto en la Rentabilidad de las Pymes del Sector Pintura. Caso Oro Color C.A.** como trabajo de grado de Magíster en Gerencia, Mención Finanzas en la Universidad Bicentenario de Aragua. El presente estudio tuvo como propósito evaluar el financiamiento y su efecto en la rentabilidad de las pymes del sector pintura, el mismo surge como análisis del desempeño de las pymes como respuesta a la búsqueda de alternativas para el crecimiento y consolidación de ellas, viendo el financiamiento como una opción viable para el crecimiento de la organización y su rentabilidad.

Justificando su existencia en la oportunidad de analizar los beneficios que tiene el financiamiento dentro de las PYMES del sector pintura y así analizar los distintos cambios que sufre la rentabilidad al emplear esta

herramienta financiera. El área de estudio fue en una empresa del sector pintura que para efectos del trabajo se consideró como caso de estudio a la empresa Oro Color C.A. Las teorías que fundamentaron la investigación fueron la teoría financiera, la de financiamiento, la de decisiones de inversión y la de riesgo. La metodología utilizada fue una investigación de campo, de tipo descriptiva, con apoyo documental y modalidad evaluativa.

Para recoger la información se aplicó un cuestionario, a la población conformada por seis (6) personas del área financiera de la empresa Oro Color C.A. que constituirá la muestra y los mismos serán analizados desde la estadística descriptiva, la confiabilidad del instrumento fue determinada por el Alfa de Crombach y el coeficiente de confiabilidad fue de 0,99. Los resultados arrojados en virtud a la aplicación del instrumento expresan que la empresa realiza actividades constantes con la banca, utilizando las distintas herramientas de financiación, entre las cuales destacan el crédito bancario, crédito comercial y el leasing, lo cual permite que la empresa mantenga sus dividendos económicos productivos, a pesar de la situación económica actual del país.

La recomendación más importante para la empresa consiste en la capacitación de trabajadores con enfoques específicos por región y actividad, para darlos a conocer a las cámaras de las empresas y asociaciones de profesionales para que difundan los contenidos entre los empresarios de las PYMES.

La presente investigación aporta datos de interés sobre la importancia de la PYMES en Venezuela, la evolución histórica del sector, las fuentes de financiamiento y su efecto sobre el funcionamiento empresarial. Igualmente aportó datos sobre la metodología utilizada para recabar datos de manera confiable.

Por su parte, Spin (2010) realizó un Trabajo Especial de Grado titulado **Evaluación de los Índices de Gestión Financieros de la empresa Eleoriente C.A. durante el período 1992 hasta 1996**, como requisito para optar al título de Magister el Gerencia Mención Finanzas en la Universidad Bicentenario de Aragua. Se desarrolló bajo una metodología basada en una investigación de campo de tipo descriptiva con modalidad evaluativa. El autor concluyó que los análisis mediante indicadores financieros muestran una situación estática y limita la toma de decisiones. A su vez, recomienda que la empresa debe tener una política de comercialización dinámica para mejorar su utilidad.

En relación a la investigación señalada se toma en cuenta el enfoque que se realiza para el análisis de los indicadores financieros y la propuesta estratégica, en donde se destaca la necesidad de incluir otros indicadores no financieros para evaluar realmente el desempeño de la empresa, en función al uso de las nuevas herramientas gerenciales.

Bases Teóricas de la Investigación

El Manual de Trabajos de Grado, de Especialización y Maestría y Tesis Doctorales de la Universidad Pedagógica Experimental Libertador (UPEL) (2010), establece que las Bases Teóricas de una investigación comprenden “aspectos teóricos, conceptuales, legales, situacionales de la realidad objeto de estudio, según convenga al caso. En este marco usualmente se explican los conceptos y términos relacionados con el tema en estudio” (p.34). Para estructurar las bases teóricas que apoyan este estudio, fueron consultados una serie de textos, de los cuales se extrajeron diferentes conceptos relacionados con las estrategias, administración financiera, fuentes de financiamiento, capital de trabajo y Pequeña y Mediana Empresa.

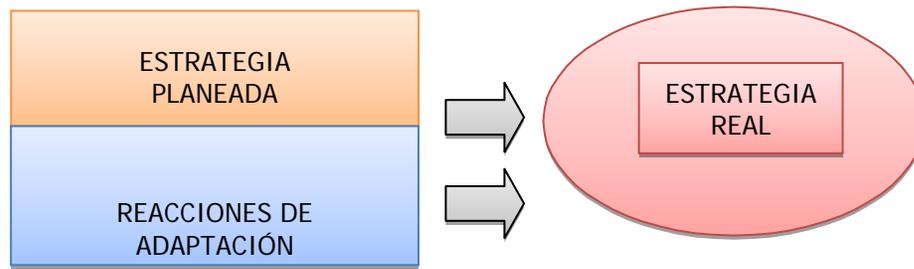
Definición de Estrategia

Aunque muy utilizada en diversos ámbitos, la palabra estrategia deriva del vocablo griego “strategos” que designa a la persona que en una confrontación se encuentra al mando del ejército. Sucede pues, que el término ha ido evolucionando y adaptándose a los cambios en la coyuntura empresarial por lo que una estrategia representa un camino trazado para alcanzar las metas fijadas previamente, una asignación prioritaria de los recursos manejados por el empresario, para alcanzar una posición ventajosa en el Mercado.

Vogt (2013) define la estrategia como “la determinación del propósito y los objetivos básicos a largo plazo de una empresa y a la adopción de cursos de acción, así como la asignación de los recursos necesarios para alcanzar estos propósitos” (p.1). De igual forma Thompson y Strickland (2001) indican que “sin una estrategia, la organización es como un barco sin timón, que avanza en círculos” (p.2). Dentro de este orden de ideas, el término estrategia representa el punto de partida de la diversidad de planes dentro de una organización, por consiguiente se plantean las múltiples definiciones enmarcadas de los diversos campos de acción en los cuales puede aplicarse el concepto de estrategia.

Thompson y Strickland (2001) plantean por su parte que “la estrategia de una compañía es el “plan de acción” que tiene la administración para posicionar a la compañía en la arena de su mercado, competir con éxito, satisfacer a sus clientes y lograr un buen desempeño del negocio”. (p.2) cambios que conviene dirigir, para alterar la posición competitiva en que se encuentra actualmente hacia el estado en que se podría, o quiere, encontrar en el futuro Es así como la estrategia real de una compañía es en parte planeada y en parte reactiva a las circunstancias cambiantes, tal como se visualiza en la siguiente figura.

Figura 1. La Estrategia Real



Fuente: Thompson y Strickland (2001)

De lo descrito puede afirmarse que la relación primordial de estos conceptos con la presente investigación es que permiten la operacionalización del objetivo general de la misma, que es proponer estrategias para el financiamiento del capital de trabajo de la pequeña y mediana empresa, a través del sector crediticio público y privado, en tal sentido puede indicarse que las definiciones de estrategia permiten sustentar la investigación desde un punto de vista general.

Planificación Estratégica

Parafraseando a Scott (2013), puede afirmarse que la planificación estratégica es el proceso mediante el cual quienes toman decisiones en una organización obtiene, procesan y analizan información pertinente, interna y externa, con el fin de evaluar la situación presente de la empresa, así como su nivel de competitividad con el propósito de anticipar y decidir sobre el direccionamiento de la situación hacia el futuro. De acuerdo al autor, la planificación estratégica consiste en realizar todas aquellas actividades gerenciales que se relacionan con el hecho de prepararse para el futuro, donde las tareas específicas incluyen hacer pronósticos, establecer objetivos, diseñar estrategias, elaborar políticas y fijar metas, ordenando objetivos y acciones en el tiempo.

Puede afirmarse entonces que la estrategia es un proceso que dirige la manera de pensar estratégicamente, donde sólo se involucra a todo el personal que tenga capacidad para tomar decisiones relacionadas con el desempeño presente y futuro de la organización. Buscando que sea lo más participativo posible, donde se sientan involucrados, comprometidos con los valores, la visión, la misión y los objetivos de la organización.

Asimismo, y resumiendo el amplio análisis de González (2013), en el campo de la administración, una estrategia es el patrón o plan que integra las principales metas y políticas de una organización y, a la vez, establece la secuencia coherente de las acciones a realizar. Una estrategia adecuadamente formulada ayuda a poner orden y asignar, con base tanto en sus atributos como en sus deficiencias internas, los recursos de una organización, con el fin de lograr una situación viable y original, así como anticipar los posibles cambios en el entorno y las acciones imprevistas de los oponentes inteligentes.

Por su parte, Sánchez, (2001) define a los planes estratégicos como “la determinación de los objetivos específicos y metas de largo plazo en una empresa, junto con la adopción de cursos de acción y distribución de los recursos necesarios para lograr estos propósitos. Comúnmente hablamos sobre planes y estrategia como sinónimos”. (p. 1). De acuerdo a lo aquí expresado se puede decir que ambos términos se consideran primordiales para la presente investigación.

Tal y como lo han señalado los autores antes citados, la planificación estratégica viene a ser el proceso de hacer explícita la misión y las metas de la empresa, tomar en cuenta el ambiente en que ésta opera, las estrategias que debe aplicar para lograr las metas, los programas incluidos por las estrategias y, por último, la retroalimentación que mide si estos elementos se identificarán de manera correcta.

Administración Financiera

La importancia de las finanzas se ve constantemente marcado por el desarrollo de los mercados financieros. Las estrategias de decisión de la organización están enmarcadas según Gitman (2007, en la elección de los productos y de los mercados de la empresa, las estrategias de inversión, investigación, producción, comercialización y ventas, selección, capacitación, organización y motivación de los trabajadores y obtención de fondos a bajo costo de manera eficiente. Por otra parte, la función financiera de acuerdo a lo planteado por el mismo autor expresa que son la inversión, el financiamiento y las decisiones sobre dividendos de una organización.

Es de hacer notar que tanto para las organizaciones privadas y públicas el flujo de fondos dentro de ellas debe tener un procedimiento que sea óptimo para la toma de decisiones financieras, el capital que se obtiene de fuentes externas debe estar debidamente coordinado. Este concepto se vincula con la siguiente investigación ya que representa el punto clave para llegar a garantizar una correcta administración del capital de trabajo en las organizaciones objeto de estudio.

Presupuesto Financiero

De acuerdo con Gómez (2012), el presupuesto financiero puede definirse como aquellos:

Recursos económicos y financieros necesarios para desarrollar o llevar a cabo las actividades o procesos y/o para obtener los medios esenciales que deben calcularse, como el costo de la realización, el costo del tiempo y el costo de adquirir nuevos recursos. Comúnmente la factibilidad es la parte más importante, ya que con ella se resuelven otras insuficiencias de otros recursos (p. 2).

Parafraseando a Rangel (2012), el presupuesto representa el cálculo y negociación anticipado de los ingresos y egresos de una actividad económica durante un período, por lo general en forma anual. Es un plan de acción dirigido a cumplir una meta prevista, expresada en valores y términos financieros que debe cumplirse en determinado tiempo y bajo ciertas condiciones previstas, siendo el instrumento de desarrollo anual de las empresas o instituciones cuyos planes y programas se formulan por término de un año.

Para Cárdenas (2002), es una herramienta mediante la cual se planea la estructura financiera de la empresa; es decir, la mezcla o combinación óptima de créditos de terceros y capital propio de accionistas, bajo la premisa de establecer lo que puede funcionar en la empresa, de acuerdo con las necesidades de capital de trabajo, origen y aplicación de fondos, flujos de caja y necesidades de nuevos créditos a corto, mediano y largo plazos, amortización parcial o total de los créditos bancarios y nuevas aportaciones de capital.

De lo descrito se desprende que elaborar un presupuesto financiero permite a las empresas, establecer prioridades y evaluar la consecución de sus objetivos. Para alcanzar estos fines, puede ser necesario incurrir en déficit (que los gastos superen a los ingresos) o, por el contrario, puede ser posible ahorrar, en cuyo caso el presupuesto presentará un superávit (los ingresos superan a los gastos). Bajo esta óptica la utilización del presupuesto como herramienta financiera permite a las organizaciones establecer prioridades y definir estrategias a fin de optimizar el uso de los recursos disponibles y de las fuentes potenciales de financiamiento existentes en un momento dado.

Activo y Pasivo Circulante

Para Higuerey (2013), el activo corriente, también denominado activo circulante, es aquel activo líquido a la fecha de cierre del ejercicio, o convertible

en dinero dentro de los doce meses. Además, se consideran corrientes a aquellos activos aplicados para la cancelación de un pasivo corriente, o que evitan erogaciones durante el ejercicio. Son componentes del activo corriente las existencias, los deudores comerciales y otras cuentas a cobrar, las inversiones financieras a corto plazo y la tesorería.

De acuerdo con Rojas (2013), el activo circulante o corriente comprende los elementos del patrimonio que se espera vender, consumir o realizar en el transcurso del ciclo normal de explotación, así como con carácter general aquellas partidas cuyo vencimiento, enajenación o realización, se espera que se produzcan en un plazo máximo de un año contando a partir de la fecha de cierre del ejercicio. El autor mencionado describe el activo circulante de una empresa como aquellos activos que permanecen un corto periodo de tiempo en el patrimonio de la misma, los cuales están vinculados directa o indirectamente al ciclo corriente o periodo de la actividad económica de la sociedad y es por lo que rotan con cierta frecuencia.

Igualmente indica Rojas (2013) que el activo circulante está constituido por todos los bienes y derechos que poseen las empresas para el uso de sus operaciones normales; por lo tanto se convertirán en efectivo en un lapso no mayor a un año. El activo circulante determina el flujo de caja con que cuenta la empresa para sus operaciones diarias, como el efectivo, valores comercializables, cuentas por cobrar e inventarios.

Parafraseando a Chagolla (2012), el pasivo circulante de una empresa está formado por sus deudas a corto plazo, que deben ser pagadas en un plazo inferior a los doce meses. Se trata, por lo tanto, del pasivo exigible a corto plazo que es circulante ya que no existe intención de que permanezca en la empresa durante mucho tiempo y está en constante rotación o movimiento. Los créditos comerciales (concedidos por proveedores y acreedores, surgen por la distancia

temporal entre el momento de la adquisición de un bien o servicio y el momento de concretar el pago), los créditos bancarios (otorgados por entidades financieras, pueden ser préstamos, líneas de crédito o descuentos de efectos), los pagarés de empresas (que constituyen financiación a corto plazo) y el factoring (la venta de los débitos de clientes a otras empresas) forman parte del pasivo circulante.

De lo anteriormente citado puede inferirse que el activo circulante representa para las organizaciones empresariales un medio fundamental para obtener mercancía y servicios, manejándose para tal fin el efectivo como principal elemento, los valores comercializables e incluso el inventario de mercancías. Con respecto a los pasivos, su importancia radica en que el análisis de los mismos permite establecer la situación financiera real de una empresa, dado que según la proporción de pasivos que se manifiesta en función de los activos, la misma puede ser promisoria o complicada. Por otra parte, el motivo que llevó a contraer dichos pasivos también puede decir mucho acerca de la salud de la empresa en un momento determinado del ejercicio fiscal.

Cuentas por Cobrar y Cuentas por Pagar

De acuerdo con la Comisión Económica de las Naciones Unidas para Europa (2012), las *cuentas por pagar (CP)* representan la suma que se adeuda en una fecha específica por la compra de productos o servicios. Las cuentas por pagar se registran al momento en que se aprueba una factura para pago y se registran en el Libro Mayor General (o en el libro auxiliar de las CP) como un pasivo, pendiente de pago o abierta debido a que no ha sido liquidada.

Indica la Comisión Económica de las Naciones Unidas para Europa (2012) que las cuentas por pagar generalmente se clasifican como Cuentas por Pagar Comerciales (esto es, pagaderas por la compra de bienes físicos que se

registran como Inventario), y Cuentas por Pagar de Gastos diversos (esto es, pagaderas por la compra de bienes y servicios que se facturan). Algunos ejemplos comunes de Cuentas por Pagar de Gastos son publicidad, viajes, entretenimiento, suministros de oficina, y servicios. Las CP son una forma de crédito que los proveedores ofrecen a sus clientes al permitirles pagar por un producto o servicio después de que éste haya sido recibido.

Por su parte, Means y Schneider, (2000), establecen que:

Las *cuentas por cobrar* son activos relativamente líquidos, que generalmente se convierten en efectivo en un período de 30 a 60 días. Por consiguiente, las cuentas por cobrar de los clientes están clasificadas como activos corrientes y aparecen en el balance general inmediatamente después del efectivo y de las inversiones de corto plazo en títulos-valores negociables (p.439).

Representan derechos exigibles originados por ventas, servicios prestados, otorgamiento de préstamos o cualquier otro concepto análogo. Las cuentas y documentos por cobrar deben registrarse al valor del derecho exigible pactado originalmente o a la estimación razonablemente que de ellos se haga. Las cuentas por cobrar son la base del comercio de la empresa, y un preciso control es la clave para la recuperación de la cartera en el menor tiempo; tener al día y en línea los cobros a realizar mantienen un activo sano que conlleva invariablemente al éxito.

Sobre el particular, la Comisión Económica de las Naciones Unidas para Europa (2012) establece que las cuentas por cobrar representan derechos de cobro que se espera recibir en efectivo. Las cuentas por cobrar representan sumas que adeudan las entidades a una empresa por la venta de productos y servicios. En la mayoría de las entidades comerciales, las cuentas por cobrar normalmente se generan al emitir una factura y enviarla al cliente por correo o de manera electrónica, y el cliente, a su vez, debe liquidarla dentro de un

periodo de tiempo establecido que se denomina términos de crédito o términos de pago.

Por su parte Castro (2014) establece que las cuentas por cobrar representan el crédito que la empresa otorga a sus clientes a través de una cuenta abierta en el curso ordinario de las operaciones de un negocio al entregárseles productos o servicios derivados de una venta. Con el fin de incrementar el número de clientes y conservar la relación con los clientes actuales, la mayoría de las empresas recurren a ofrecer crédito o financiamiento. Las ventas a crédito que dan como resultado las cuentas por cobrar incluyen condiciones de financiamiento en las que se acuerda que el pago se realizará dentro de un número de días determinado, estas condiciones pueden variar según el tipo de empresa, el giro y si se trata de una empresa que vende a otras empresas o a consumidor final.

Establece igualmente Castro (2014) que la importancia de las cuentas por cobrar radica en que representan para la empresa activos exigibles, derechos con los que cuenta para obtener beneficios por productos o servicios entregados. Así mismo son un factor crucial para mantener un flujo de efectivo sano para las operaciones de la empresa, representando una inversión muy importante ya que implican aplicaciones de recursos que se transformarán en efectivo para terminar el ciclo financiero a corto plazo.

Es así como la eficiente administración de cuentas por cobrar comienza en la compañía desde el momento de la venta y facturación. Representa una proporción importante de los recursos de la empresa que se encuentran en poder del cliente por lo que las políticas de gestión y cobro deben ser lo más delimitadas posible y estar bien estructuradas, en cuanto al plazo para el pago es de gran importancia que vaya de acuerdo a las necesidades financieras de la empresa.

Se desprende entonces que es esencial que haya una congruencia entre las políticas de cuentas por cobrar y las de pago a proveedores ya que este último deberá ser mayor al periodo promedio de cobranza para no generar un desequilibrio en el capital de trabajo. En sí, al realizarse una venta a crédito, ese financiamiento o apalancamiento va a tener que ser soportado ya sea por tus proveedores o por los accionistas de la empresa al tener que invertir más capital. Por tanto, la administración de las cuentas por cobrar debe ser efectiva ya que influye de manera importante en la rentabilidad de la empresa, dado que sin un eficiente proceso controlado de este rubro se provocaría un aumento en el mismo, trayendo a la empresa menos entradas de efectivo y con esto menor liquidez para cumplir con sus compromisos financieros.

Flujo de caja.

Para Ojeda (2015), los flujos de caja son las variaciones de entradas y salidas de caja o efectivo, en un período dado para una empresa. Representa la acumulación neta de activos líquidos en un periodo determinado y, por lo tanto, constituye un indicador importante de liquidez. Este indicador se analiza a través del Estado de Flujo de Caja, siendo su objetivo proveer información relevante sobre los ingresos y egresos de efectivo de una empresa durante un período de tiempo.

Establece el autor que es un estado financiero dinámico y acumulativo cuya información ayuda a los inversionistas, administradores, acreedores y otros a

- Evaluar la capacidad de una empresa para generar flujos de efectivo positivos,
- Evaluar la capacidad de una empresa para cumplir con sus obligaciones contraídas y repartir utilidades en efectivo,
- Facilitar la determinación de las necesidades de financiamiento
- Identificar aquellas partidas que explican la diferencia entre el resultado neto contable y el flujo de efectivo relacionado con actividades operacionales,
- Conocer los efectos que

producen, en la posición financiera de la empresa, las actividades de financiamiento e inversión que involucran efectivo y de aquellas que no lo involucran y Facilitar la gestión interna de la medición y control presupuestario del efectivo de la empresa.

Para Márquez (2012), el flujo de caja es un documento o informe financiero que muestra los flujos de ingresos y egresos de efectivo que ha tenido una empresa durante un periodo de tiempo determinado, siendo ejemplos de ingresos de efectivo el cobro de facturas, el rendimiento de inversiones y los préstamos obtenidos, entre otros. Por su parte, ejemplos de egresos de efectivo son el pago de facturas, el pago de impuestos, el pago de sueldos, el pago de préstamos, el pago de intereses, el pago de servicios de electricidad y agua.

Para Márquez (2012), la diferencia entre los ingresos y los egresos de efectivo se conoce como saldo, el cual puede ser favorable (cuando los ingresos son mayores que los egresos) o desfavorable (cuando los egresos son mayores que los ingresos). A diferencia del estado de resultados (Ganancias y Pérdidas), el flujo de caja muestra lo que realmente ingresa o sale de “caja”; por ejemplo, registra el pago de una compra, pero no la depreciación de un activo, que implica un gasto, pero no una salida de efectivo.

Sobre el particular opinan Brealey *et al.* (2010) que la relevancia del flujo de caja es el hecho de dar cuenta de la liquidez de la empresa, entendiendo por liquidez la capacidad de hacer frente a las obligaciones existentes de corto plazo. De esta manera, una empresa con buen flujo de caja tendrá más posibilidades de estar cubierta en lo que respecta a sus necesidades cercanas en el tiempo; por el contrario, una empresa con dificultades de liquidez puede llegar a fallar en este sentido.

De lo descrito puede inferirse que el flujo de caja representa la relación entre el efectivo que ingresa y egresa a las organizaciones en un ejercicio determinado, siendo su estudio una herramienta fundamental para analizar la situación de una organización y a partir de este análisis tomar decisiones. Es significativo señalar que existen instituciones como los bancos que pueden llegar a quebrar por un problema de liquidez.

Inventario.

Gaither y Frazier (2000) el inventario es una relación detallada, ordenada y valorada de los elementos que componen el patrimonio de una empresa o persona en un momento determinado. Esta relación es detallada porque se especifican las características de cada uno de los elementos que integran el patrimonio, es ordenada porque agrupa los elementos patrimoniales en sus cuentas correspondientes y las cuentas en sus masas patrimoniales y es valorada porque se expresa el valor de cada elemento patrimonial en unidades monetarias.

Para Muller (2005), Los inventarios de una compañía están constituidos por sus materias primas, sus productos en proceso, los suministros que utiliza en sus operaciones y los productos terminados. Es así como un inventario puede ser algo tan elemental como una botella de limpiador de vidrios empleada como parte del programa de mantenimiento de un edificio, o algo más complejo, como una combinación de materias primas y sub ensamblajes que forman parte de un proceso de manufactura.

Moya (1999) define un inventario como “la acumulación de materiales (materias primas, productos en proceso, productos terminados o artículos en mantenimiento) que posteriormente serán usados para satisfacer una demanda futura” (p. 19). Mientras que Ferrín (2007) establece que este elemento representa:

El stock es el conjunto de productos almacenados en espera de su ulterior empleo, más o menos próximo, que permite surtir regularmente a quienes los consumen, sin imponerles las discontinuidades que lleva consigo la fabricación o los posibles retrasos en las entregas por parte de los proveedores (p.47).

Parafraseando a *Muller (2005)*, en un ambiente manufacturero justo a tiempo, el inventario se considera un desperdicio. Sin embargo, si la organización tiene dificultades en su flujo de caja o carece de control sólido sobre la transferencia de información electrónica entre los departamentos y los proveedores importantes, los plazos de entrega y la calidad de los materiales que recibe, llevar inventario desempeña papeles importantes. Entre las razones más importantes para constituir y mantener un inventario se cuentan:

- Capacidad de predicción: Con el fin de planear la capacidad y establecer un cronograma de producción, es necesario controlar cuánta materia prima, cuántas piezas y cuántos subensamblajes se procesan en un momento dado. El inventario debe mantener el equilibrio entre lo que se necesita y lo que se procesa.
- Fluctuaciones en la demanda: Una reserva de inventario a la mano supone protección; no siempre se sabe cuánto va a necesitarse en un momento dado, pero aun así debe satisfacerse a tiempo la demanda de los clientes o de la producción. Si puede verse cómo actúan los clientes en la cadena de suministro, las sorpresas en las fluctuaciones de la demanda se mantienen al mínimo.
- Inestabilidad del suministro: El inventario protege de la falta de confiabilidad de los proveedores o cuando escasea un artículo y es difícil asegurar una provisión constante.
- Protección de precios: La compra acertada de inventario en los momentos adecuados ayuda a evitar el impacto de la inflación de costos.

- Descuentos por cantidad: Con frecuencia se ofrecen descuentos cuando se compra en cantidades grandes en lugar de pequeñas.
- Menores costos de pedido: Si se compra una cantidad mayor de un artículo, pero con menor frecuencia, los costos de pedido son menores que si se compra en pequeñas cantidades una y otra vez (sin embargo, los costos de mantener un artículo por un periodo de tiempo mayor serán más altos). Con el fin de controlar los costos de pedido y asegurar precios favorables, muchas organizaciones expiden órdenes de compra globales acopladas con fechas periódicas de salida y recepción de las unidades de existencias pedidas.

De las definiciones previas se desprende que el inventario provee a las organizaciones de materiales suficientes para que éstas puedan continuar su funcionamiento dentro del mercado, representando capital en forma de material, siendo de suma importancia ya que permite a las empresas cumplir con la demanda y competir dentro del mercado. Puede inferirse igualmente que el reto de administrar un inventario es decidir cuánto se necesita para cumplir con los requerimientos, lo cual implica decidir qué cantidad se necesita, cuándo colocar los pedidos, recibir, almacenar y llevar el registro de dicho inventario, ya que el objetivo primordial será mantener los costos bajos y los suficientes productos terminados para las ventas. Es por ello que el inventario y su adecuado manejo y control se convierten hoy día en una herramienta fundamental en la toma de decisiones financieras.

Indicadores de Gestión Financiera.

Indica Bravo (2011) que los indicadores de gestión representan “medidas utilizadas para determinar el éxito de un proyecto o una organización (...) utilizados continuamente para evaluar el desempeño y los resultados estando

ligados a hechos cuantificables” (p. 2). Parafraseando a Otero y Torres (2012), los indicadores o índices financieros corresponden a una relación entre cifras extractadas de los estados financieros y otros informes contables de una empresa con el propósito de reflejar en forma objetiva el comportamiento de la misma.

Indica igualmente Martínez (2012), que las razones o indicadores financieros “son el producto de establecer resultados numéricos basados en relacionar dos cifras o cuentas bien sea del Balance General y/o del Estado de Pérdidas y Ganancias” (p. 2). Puede entonces inferirse que estos indicadores reflejan, en forma numérica, el comportamiento o el desempeño de toda una organización o una de sus partes y al ser comparados con algún nivel de referencia, el análisis de estos indicadores puede señalar alguna desviación sobre la cual se podrán tomar acciones correctivas o preventivas según el caso.

De acuerdo con Alcántara (2013), los indicadores financieros son utilizados para “mostrar las relaciones que existen entre las diferentes cuentas de los estados financieros; y sirven para analizar su liquidez, solvencia, rentabilidad y eficiencia operativa de una entidad” (p. 2) clasificándose en indicadores de:

Solvencia el cual mide la habilidad que tiene la empresa para cubrir sus compromisos inmediatos y sirve al usuario para satisfacer sus compromisos a largo plazo y sus obligaciones de inversión. Liquidez que mide la capacidad de pago en efectivo de una empresa y sirve al usuario para satisfacer sus compromisos de efectivo en el corto plazo. Eficiencia operativa, el cual mide la eficiencia en ciertos rubros de la empresa y evalúa los niveles de producción o rendimiento de recursos a ser generados por los activos empleados por la empresa. Rentabilidad que mide las utilidades o ganancias de una empresa y la utilidad neta o cambios de los activos netos de la entidad, en relación a sus ingresos, su capital contable o patrimonio contable y sus propios activos. (p. 4).

De acuerdo con Quito (2010), las razones financieras se arriba mencionadas se clasifican de acuerdo con el siguiente esquema:

- A. *Índices de liquidez*: 1a) Ratio de liquidez general o razón corriente 2a) Ratio prueba ácida 3a) Ratio prueba defensiva 4a) Ratio capital de trabajo 5a) Ratios de liquidez de las cuentas por cobrar.

- B. *Índices de Gestión o actividad*: 1b) Ratio rotación de cartera (cuentas por cobrar) 2b) Rotación de los Inventarios 3b) Período promedio de pago a proveedores 4b) Rotación de caja y bancos 5b) Rotación de Activos Totales 6b) Rotación del Activo Fijo.

- C. *Índices de Solvencia, endeudamiento o apalancamiento*. Ratios que relacionan recursos y compromisos. 1c) Estructura del capital (deuda patrimonio) 2c) Endeudamiento 3c) Cobertura de gastos financieros 4c) Cobertura para gastos fijos.

- D. *Índices de Rentabilidad*. Miden la capacidad de la empresa para generar riqueza (rentabilidad económica y financiera). 1d) Rendimiento sobre el patrimonio 2d) Rendimiento sobre la inversión 3d) Utilidad activo 4d) Utilidad ventas 5d) Utilidad por acción 6d) Margen bruto y neto de utilidad.

Los índices financieros mencionados representan herramientas de gran utilidad en la toma de decisiones gerenciales. Otero y Torres (2012) coinciden con el planteamiento anterior y afirman por su parte que los resultados así obtenidos por si solos no tienen mayor significado; sólo cuando se relacionan unos con otros y se comparan con los de años anteriores o con los de empresas del mismo sector y a su vez se conoce a fondo la operación de la compañía, pueden obtenerse resultados más significativos y sacar

conclusiones sobre la real situación financiera de una empresa. Adicionalmente, permiten calcular indicadores promedio de empresas del mismo sector, para emitir un diagnóstico financiero y determinar tendencias que útiles en las proyecciones financieras.

De lo descrito en los párrafos precedentes se desprende la importancia de los indicadores de gestión como coeficientes que permiten a la gerencia de las diferentes organizaciones, independientemente de la actividad comercial que realicen, conocer la real situación financiera. Sin embargo, resalta la importancia de relacionar los índices calculados y conocer la gestión interna empresarial a fin de tomar decisiones ajustadas a la realidad y planificar estrategias correctivas que permitan optimizar los resultados obtenidos en el corto, mediano o largo plazo.

Indicadores, Información Financiera y toma de Decisiones Gerenciales.

Parafraseando a Barrios (2009), hoy día la información se ha convertido en un activo importante de las organizaciones. No se conciben las actividades de la vida moderna sin información y esta no solo es importante en su cantidad y calidad, sino en la rapidez con la que se obtiene. Mientras mejor sea la información de una organización, ésta podrá administrar mejor sus recursos, sin embargo, no solo es suficiente que la información exista, lo esencial es que la información obtenida sea adecuada y oportuna para la toma de decisiones financieras. Por tanto, no basta con que la misma se genere de forma dispersa en cada unidad administrativa, sino que es necesario la existencia de un sistema que coordine los flujos y registros de información de toda la empresa, recopilando, elaborando y distribuyendo los datos útiles para las actividades de dirección y control.

En este proceso el análisis de los indicadores financieros cobra vital importancia. Coincide con este planteamiento quien por su parte afirma que los ratios proveen información que permite tomar decisiones acertadas a quienes estén interesados en la empresa. Sin embargo, debido a las múltiples diferencias existentes en las organizaciones, el uso actual de estas razones no puede ni debe ser estandarizado, ya que, cada empresa o entidad posee óptimos que la identifican, en función de la actividad que desarrolla y los plazos que utiliza, entre otras razones.

Es así como la interpretación correcta de un indicador, además las condiciones mencionadas anteriormente, deben considerar que estos deben ser analizados en el tiempo, los objetivos, planificación y metas de cada organización y la información contenida en los estados financieros. Sobre el particular coincide Gómez (2010) quien afirma por su parte que la gestión financiera está íntimamente relacionada con la toma de decisiones relativas al tamaño y composición de los activos, al nivel y estructura de la financiación y a la política de dividendos enfocándose en dos factores primordiales como la maximización del beneficio y la maximización de la riqueza, para lograr estos objetivos una de las herramientas más utilizadas para que la gestión financiera sea realmente eficaz es el control de gestión, que garantiza en un alto grado la consecución de las metas fijadas por los creadores, responsables y ejecutores del plan financiero.

Parafraseando a De la Hoz (2008), puede afirmarse que la supervivencia y el buen funcionamiento se basan en la adecuada obtención y análisis de información financiera confiable y ajustada a la realidad interna y externa de las empresas. Es así como comprender el proceso de toma de decisiones es algo vital para los administradores, más cuando se conocen y manejan herramientas como los indicadores financieros y el control de gestión que facilitan el proceso de toma de decisiones. Estos elementos "permiten que las empresas sean

efectivas para captar recursos, eficientes para transformarlos y eficaces para canalizarlos, descansando sobre el seguimiento y la medición de indicadores financieros de gestión” (p. 90).

De lo descrito hasta el momento puede inferirse que las decisiones gerenciales en el mundo actual deben estar basadas en la utilización sistemática de indicadores que permitan en principio conocer la situación real de la organización y establecer herramientas de corrección a fin de optimizar los resultados obtenidos. Igualmente, la información financiera conseguida a través del cálculo y análisis de los indicadores específicos permite proyectar a futuro las condiciones en las cuales deberá desarrollarse la organización y realizar los ajustes necesarios a fin de maximizar las ganancias y minimizar los potenciales riesgos asociados con la actividad comercial realizada. Es así como la información financiera se convierte en el punto fundamental para la toma de decisiones gerenciales.

Fuentes de Financiamiento

En lo referente a fuentes de financiamiento, Brealey y Myers (2003), han introducido como las principales fuentes de financiamiento las siguientes:

La más sencilla e importante fuente de financiamiento es el capital propio, reunido a través de la emisión de acciones o mediante beneficios retenidos. La siguiente fuente importante es la deuda: Los tenedores de deuda están acreditados para exigir el pago regular de intereses y el reembolso final del principal. La tercera fuente de financiamiento son las acciones preferentes: son como la deuda en el sentido que ofrecen un pago fijo por dividendo, pero el pago de este dividendo queda a discreción de los administradores. La cuarta fuente de financiamiento consiste en las opciones. La opción más simple es el derecho preferente de suscripción, que da a su poseedor el derecho a comprar una acción a un precio establecido y en la fecha dada. (p.401).

Mientras las empresas grandes pueden tener la fuerza suficiente para decaer por debajo de las normas industriales y para volver a recuperarse, las pequeñas empresas no lo pueden hacer por sí solas, es por ello que deben recurrir a fuentes de financiamiento o refinanciamiento externo como son: instituciones privadas, instituciones públicas, para salir adelante en situaciones tanto de crisis como normales ya que las Pequeñas y Medianas Empresas no cuentan con suficiente liquidez monetaria. Para conseguir liquidez monetaria las pequeñas y medianas empresas recurren a un endeudamiento bancario, el cual comienza con préstamos pequeños y a corto plazo, dándoles la oportunidad al banco de evaluar el comportamiento de la empresa, antes de cada renovación y tomar una decisión en cuanto a liquidar una inversión o reinvertir por un nuevo período. A medida que la confianza crece, los préstamos lo hacen de la misma manera y se renuevan con mayor facilidad. Dada la inexistencia de un mercado de capitales accesible para las PYMES, esta fuente de financiamiento juega un papel vital importancia para las pequeñas y medianas empresas.

Por su parte, Weston y Copeland (1999), plantean cuatro factores que influyen en la longitud del otorgamiento de créditos:

Naturaleza económica del producto: los satisfactores son una alta rotación de ventas que se comercializan en términos de créditos cortos.

Circunstancia del vendedor: los vendedores financieramente débiles deben requerir efectivo o términos de crédito excepcionalmente cortos y los vendedores de gran tamaño pueden usar su posición para imponer términos de crédito relativamente cortos, aunque en la práctica ocurre lo opuesto; es decir los vendedores financieramente fuertes son proveedores de fondos para las empresas pequeñas.

Circunstancia del Comprador: en general, los comerciantes al menudeo financieramente sólidos que venden a crédito, pueden a la vez recibir términos de créditos ligeramente prolongados.

Descuento en efectivo: es la reducción del precio que se basa en un pago dentro del período específico. Los términos del crédito expresan el monto del descuento en efectivo y la fecha de expiración, así como la fecha del adeudo. Si no se toma el descuento en efectivo, el pago vencerá dentro de 30 días después de la fecha de facturación.

La vinculación con la investigación estriba en que esta base teórica se usará en el diseño de estrategias de la propuesta, el cual es un objetivo específico de la presente investigación.

Capital de Trabajo

En el ámbito empresarial el capital de trabajo representa la capacidad de la empresa de cubrir sus necesidades inmediatas vinculadas con sus procesos productivos. Para Romero (2010) el capital de trabajo es “el capital circulante o los fondos destinados a suplir las necesidades de apoyo a la producción o asegurar las operaciones, garantizando la liquidez sin llegar a la saturación de fondos” (p.16). De acuerdo con el criterio expuesto por el autor, la administración adecuada del capital de trabajo de un negocio constituye una de las tareas más importantes y de mayor responsabilidad entre las que atañen a la gerencia financiera de una empresa; no sólo se refiere a la consecución de recursos para el financiamiento de las operaciones cotidianas del negocio, sino también a la determinación de los niveles óptimos de los principales componentes del activo corriente.

En este sentido, la administración de la liquidez de una empresa, comprende la determinación de los niveles óptimos que se deben mantener en caja, inversiones temporales, cuentas por cobrar e inventarios, principalmente. Asimismo, involucra el financiamiento de esos activos. Aunque una buena posición de liquidez es algo siempre deseable en una empresa, no hay que olvidar que ésta implica costos, ya sea en términos de costos de oportunidad, financieros u otros, para evitar el riesgo de insolvencia. Si bien es cierto, que además de la inversión en activos fijos, en ocasiones también es necesario mantener efectivo adicional, tal como se explicó anteriormente.

Antes de avanzar en esta investigación, es importante destacar que no hay unanimidad en el concepto de “Capital de Trabajo”, sin embargo, parafraseando a Martínez (2013) puede definirse como la diferencia entre el activo corriente y el pasivo corriente de una empresa, y como capital de trabajo, a la determinación de los niveles adecuados de caja, inversiones temporales o realizables, cuentas por cobrar e inventarios. Lo anterior no implica que en la administración del capital de trabajo no se deba tener en cuenta la composición del pasivo corriente; por el contrario, las consideraciones de estructura financiera relativas a la combinación de financiamiento entre fuentes de corto, mediano y largo plazo, son inherentes a la administración del capital de trabajo.

Asimismo, la estructura financiera de una empresa se define como la combinación de fuentes de financiamiento que permiten la adquisición de los activos de la empresa. La estructura de capital es un subconjunto de la estructura financiera y hace referencia a aquellos recursos de financiamiento que tienen cierta permanencia dentro de la empresa (mediano y largo plazo) y que se utilizan principalmente para financiar las inversiones permanentes de la organización. En general, al hablar de estructura de capital se estará haciendo referencia a las fuentes de crédito de mediano y largo plazo, aportación de capital y retención de utilidades, sin olvidar la parte no corriente de los pasivos

laborales y esquemas alternos al financiamiento como el “leasing”, que ha adquirido gran importancia en muchos países latinoamericanos durante los últimos años.

En relación a esto último, el autor mencionado establece que la ortodoxia financiera recomienda una concordancia entre la aplicación de los recursos financieros y la procedencia de esos recursos, en forma tal que las aplicaciones de largo plazo, como las inversiones, se financien con recursos de corto plazo se destinen al financiamiento de aplicaciones de corto plazo (por ejemplo, capital de trabajo). Lo antes expresado, se traduce en que el capital de trabajo puede requerir recursos a corto, mediano y largo plazo, dependiendo de la política de financiamiento que determine la empresa, respecto a los activos circulantes, de acuerdo a consideraciones de riesgos y costos.

Es importante tener en cuenta que una estructura financiera con base en recursos de corto plazo es riesgosa, ya que las fluctuaciones temporales en el ciclo de los negocios o las restricciones en los mercados de dinero y de capitales pueden acarrear problemas de insolvencia o iliquidez a la empresa, sea porque no se pueden enfrentar las obligaciones adquiridas, porque no se logran préstamos adicionales para renovar los vencidos o simplemente porque no se tiene la liquidez para enfrentar la operación diaria del negocio.

En otro orden de ideas, el racionamiento del capital se presenta en cualquier momento cuando existe una restricción presupuestaria sobre los recursos que se pueden invertir en un período determinado. Estas limitaciones se presentan en ciertas empresas, particularmente en aquéllas que tienen como política, financiar todos los gastos de capital en forma interna. Otro ejemplo de racionamiento de capital, se refiere a la división de una gran empresa se le permite realizar gastos de capital sólo hasta un tope específico de presupuesto, sobre el cual, la división no tiene control alguno, debiéndose entonces

seleccionar la combinación de propuestas de inversión que le producirán mayor rentabilidad.

Administración de Efectivo

Parafraseando a Higuerey (2007), puede inferirse que la concepción de la administración del efectivo involucra una serie de funciones relacionadas directamente con el manejo de tesorería como son: información, en tiempo real, sobre el movimiento de la (s) cuenta (s), administración de recaudos, concentración de fondos, inversión productiva de excedentes temporales, pagos o desembolsos, supervisión y control.

De acuerdo al autor, en la práctica de manejo de tesorería, un programa de administración de efectivo implica que la empresa pueda obtener una información en tiempo real, no sólo sobre el saldo real de cada cuenta, sino también sobre los pagos que ha recibido en el día o sobre la forma como se ha venido efectuando la recuperación de la cartera, con la ventaja que ello tiene en términos de su supervisión y control. Ya sea porque esté o no implementado el servicio de cuenta nacional, los fondos recolectados se concentran en pocas cuentas (usualmente una), para lograr una administración más eficiente del efectivo. En relación con lo antes dicho, Serrano y Villarreal (1997), expresan que:

Con la información instantánea sobre el saldo real de las diferentes cuentas y con una mejor proyección de los recaudos y de los desembolsos, la empresa puede tomar decisiones en cualquier momento (inclusive por fuera del horario de oficina) sobre la inversión productiva de sus excedentes de tesorería dentro de alternativas que brinda el mismo banco. Las variantes de un programa de esta naturaleza son múltiples, y en el futuro su presencia como producto integral dentro de la banca será cada vez mayor. (p. 121).

Pequeña y Mediana Empresa

Según Didier (2011), la Pequeña y Mediana Empresa se define como: “Toda unidad de explotación económica, realizada por persona natural o jurídica, en actividades agropecuarias, industriales, comerciales o de servicios” (p.1). Sin embargo, lo que clasifica y delimita aún más a las pequeñas y medianas empresas son sus características particulares, algunos criterios que fundamentan esta clasificación suelen ser diversos, tales como: el número de empleados, la facturación en función de las unidades tributarias, el capital invertido, su grado de formalización legal, el tipo de gerencia, el tamaño de su mercado, la posibilidad de influir en los precios, entre otros.

Es de hacer notar que en Venezuela, aunque existen algunos proyectos de ley que proponen nuevos parámetros para definir lo que oficialmente debe ser considerado como Pequeña y Mediana Empresa en pro del mejoramiento de sus características, en esta investigación se toma como referencia para determinar el tamaño de una PYME el número de empleados, de acuerdo a lo estipulado por el Decreto con Rango, Valor y Fuerza de Ley para la Promoción y Desarrollo de la Pequeña y Mediana Industria y Unidades de Propiedad Social (2008), la el cual en su artículo 5 define como:

1. *Pequeña y Mediana Industria*: Toda unidad organizada jurídicamente, con la finalidad de desarrollar un modelo económico productivo mediante actividades de transformación de materias prima en insumos, en bienes industriales elaborados o semielaborados, dirigidas a satisfacer las necesidades de la comunidad. Se considerará *Pequeña Industria* aquellas que tengan una nómina promedio anual de hasta cincuenta (50) trabajadores y con una facturación anual de hasta cien mil Unidades Tributarias (100.000 U.T.) Se considerará *Mediana Industria* aquellas que tengan una nómina promedio anual de hasta cien (100) trabajadores y con una facturación anual de hasta doscientas cincuenta mil Unidades

Tributarias (250.000 U.T.) Tanto en la Pequeña como en la Mediana Industria ambos parámetros son concurrentes.

Esta definición se caracteriza por abarcar todos los aspectos que dan forma a una Pequeña y Mediana Empresa, ejerciendo una influencia en su estructura organizacional. En este particular, para establecer las diferencias entre una pequeña y mediana empresa se toman en consideración, principalmente, el número de trabajadores en nómina, como criterio base para definir a estas. Es evidente entonces que los criterios que prevalecen al momento de considerar a una unidad industrial como pequeña o mediana, están supeditados a los aspectos operativos, específicamente capital, personal y ventas. En tal sentido, tales aspectos se presentan como pilares fundamentales del éxito de las organizaciones.

CAPITULO III

MARCO METODOLÓGICO

El Manual de Trabajos de Grado, Especialización y Maestría y Doctorado de la Universidad Pedagógica Experimental Libertador (UPEL) (2012), define el Marco Metodológico como el segmento del texto de un trabajo investigativo que:

Describe los métodos, técnicas y procedimientos aplicados de modo que el lector pueda tener una visión clara de lo que se hizo, porque y como se hizo, mencionando las razones por las cuales se seleccionó dicha metodología, su adecuación al problema de estudio y sus limitaciones (p.34).

Lo planteado anteriormente permite no solo al lector, sino también a la investigadora tener una estructura de trabajo clara, organizada, ajustada a los propósitos originales y en modo alguno improvisada, estableciendo desde el principio los elementos significativos y la forma como estos serán analizados posteriormente, con el fin de obtener resultados y/o conclusiones validas que contribuyan a solventar la problemática planteada.

Diseño y Nivel de la Investigación

Balestrini (2006), define el **Diseño** de una investigación como:

El plan o la estrategia global en el contexto del estudio propuesto, que permite orientar desde el punto de vista técnico y guiar todo el proceso de investigación desde la recolección de los primeros datos hasta el análisis e interpretación de los mismos en función de los objetivos previamente definidos (p.134).

El **Nivel** de la investigación por su parte se refiere en palabras de Arias (2006) al “grado de profundidad con el cual se realizará el estudio” (p.110).

Tomando en cuenta los objetivos planteados y las características de la presente

investigación, el presente trabajo investigativo se enmarca en un diseño documental, de campo y a nivel descriptivo.

Con respecto a la *investigación documental*, según Landaeta (2007) representa el “análisis detallado de una situación específica, apoyándose estrictamente en documentos confiables y originales. El análisis debe tener un grado de profundidad aceptable (...) y resaltar los elementos esenciales que sean un aporte significativo al área del conocimiento” (p.79). Por su parte, la *investigación de campo*, de acuerdo con el Manual UPEL (2012) se define como:

El análisis sistemático de problemas en la realidad, con el propósito bien sea de describirlos, interpretarlos, entender su naturaleza y factores constituyentes, explicar sus causas y efectos, o predecir su ocurrencia, haciendo uso de métodos característicos de cualquiera de los paradigmas o enfoques de investigación conocidos o en desarrollo. Los datos de interés son recogidos en forma directa de la realidad; en este sentido se trata de investigaciones a partir de datos originales o primarios. (p.5).

En cuanto al aspecto *descriptivo* Méndez (2008), establece que este identifica “las características del universo de investigación, señala formas de conducta y actitudes del universo estudiado, establece comportamientos concretos, descubre y comprueba la asociación entre variables de investigación” (p. 92). De acuerdo al autor, en los estudios descriptivos “y de acuerdo con los objetivos planteados, el investigador señala el tipo de descripción que se propone realizar” (p.92).

Población y Muestra

Población

Una población según Tamayo y Tamayo (2003) es definida como “la totalidad del fenómeno a estudiar en donde las unidades de población poseen una característica común, la cual se estudia y da origen a los datos de la investigación”. (p. 92). En este sentido, Hernández, Fernández y Baptista (2010), señalan que “la calidad de un trabajo estriba en delimitar claramente la población con base a los objetivos del estudio” (p. 211).

Tomando en cuenta lo anterior y con la finalidad de obtener datos confiables y representativos, la población involucrada en este estudio está conformada por los gerentes de las Pequeñas y Medianas Empresas del sector calzado del Estado Aragua, seleccionando pequeñas y medianas empresas ubicadas en los centros o zonas industriales de los principales Municipios del Estado Aragua ya que poseen más del 80 % de las PYMES según el Censo de la Cámara de Industriales del Estado Aragua (CIEA) (2012). Dado lo extenso del sector y la complejidad del estudio, la población en esta investigación queda constituida por cinco (5) empresas (Cuadro 1).

Muestra

Arias (2006) define a la muestra como:

Un subconjunto representativo finito que se extrae de la población accesible. En este sentido una muestra representativa es aquella que por su tamaño y características similares a las del conjunto, permite hacer inferencias o generalizar los resultados al resto de la población con un margen de error conocido (p. 83).

Cuadro 1
Población de la Investigación

Municipio	Empresas	Número de empleados	Área Administrativa y Contable
Girardot: Maracay	2	4	10
José Félix Ribas: La Victoria	1	2	4
Santiago Mariño: Turmero	1	2	4
Sucre: Cagua	1	2	3
Total	5	10	21

Fuente: La Investigadora (2015)

A los fines de la presente investigación, se hace necesaria la selección representativa de pequeñas y medianas empresas dedicadas al sector calzado dentro del total de la población de la cual se extraerá la información requerida. El tipo de muestreo utilizado será no probabilístico de carácter intencional, el cual de acuerdo a lo establecido por Arias (2006), representa un procedimiento de selección de individuos en el cual *no todos* los sujetos de la población tienen la misma probabilidad de ser elegidos para integrar la muestra siendo escogidos en base a *criterios específicos* o juicios preestablecidos por el investigador en función de sus objetivos.

Tomando en cuenta lo anterior, en este estudio las empresas integrantes de la muestra serán seleccionadas en función de pertenecer al sector calzado, su localización, la posibilidad real de acceso a la gerencia de las mismas y la factibilidad de aplicación del instrumento. Tomando en cuenta lo anterior, la muestra en este estudio será seleccionada en Área Contable y Administrativa de las Organizaciones y quedará conformada por diez (10) trabajadores del área contable y administrativa de las organizaciones, de acuerdo a lo descrito en el Cuadro 2.

Cuadro 2

Muestra de la Investigación seleccionada dentro de las Empresas dedicadas al Sector Calzado en el Estado Aragua

Municipio Girardot	Empresa	Número de Empleados	Área Administrativa y Contable	
			Total Empleados	Muestra
Girardot Maracay	Inversiones Femini C.A.	30	8	6
	Calzados Nello Rossi C.A.	25	6	4
Total	2	55	14	10

Fuente: La investigadora (2015)

Técnicas e Instrumentos de Recolección de Datos

Técnicas

Parafraseando a Hurtado (2008), puede afirmarse que las técnicas de recolección de datos pueden definirse como el conjunto organizado de procedimientos que se utilizan durante dicho proceso de recolección. Las técnicas empleadas para la recolección de datos en la investigación fueron la **observación y la encuesta**. La *observación*, según Sabino (2009), puede definirse como “el uso sistemático de nuestros sentidos en la búsqueda de datos que necesitamos para resolver un problema de investigación” (p. 105). A través de la observación se evalúa y conoce la realidad de una situación determinada, permitiendo definir los datos más importantes que se deben recolectar y que guarden relación con el tema de investigación. Los hechos son percibidos directamente por el investigador, colocándose ante la situación tal como ésta se presenta naturalmente.

En lo que respecta a la encuesta, Méndez (2008), señala que:

Se hace a través de formularios, los cuales tienen aplicación en aquellos problemas que se pueden investigar por métodos de observación, análisis de fuentes documentales y demás

sistemas de conocimiento. La encuesta permite el conocimiento de las motivaciones, actitudes y opiniones de los individuos con relación a su objeto de investigación. (p. 106).

Este mismo autor establece que, “la encuesta supone el diseño por parte del investigador del cuestionario; éste se considera el instrumento para realizar la encuesta y el medio construido”. (p. 107).

Instrumentos

Sabino (2009), señala que un instrumento de recolección de datos es “en un principio, cualquier recurso de que se vale el investigador para acercarse a los fenómenos y extraer de ellos información”. (p. 129). En el presente estudio se utilizará como instrumento el **registro de información y el cuestionario**. Resumiendo a Hernández, Fernández y Batista (2010), el registro de información representa un formato (físico o digital), que permite al investigador plasmar los datos de interés observados de la forma más clara y precisa posible para su posterior análisis.

El Cuestionario es definido por Arias (2006) como la “encuesta escrita que se maneja mediante un instrumento o formato en papel contentivo de una serie de preguntas, el cual debe ser llenado por el encuestado sin la influencia del encuestador” (p.74). Con respecto al cuestionario, Tamayo y Tamayo (2003), indican que este “contiene los aspectos del fenómeno que se consideran esenciales; permite además, aislar ciertos problemas que nos interesan principalmente; reduce la realidad a cierto número de datos esenciales y precisa el objeto de estudio”. (p. 124).

Para la presente investigación, se diseñó un cuestionario constituido por treinta (21) preguntas de carácter cerrado, realizadas según la escala de Likert o modalidad estructurada (Anexo A). Sobre este aspecto, Hernández,

Fernández y Baptista (2010), señalan que este tipo de cuestionario “contienen categorías o alternativas de respuestas que han sido delimitadas. Es decir, se presentan a los sujetos las posibilidades de respuestas y ellos deben circunscribirse a ellas” (p. 277).

Validez y Confiabilidad del Instrumento de Recolección de Datos

Validez

La **Validez**, de acuerdo a Hernández, Fernández y Baptista (2010), representa el grado con que un instrumento “*realmente* mide la variable que pretende medir. Los instrumentos deben ser coherentes, tener secuencia y sobre todo tener pertinencia con los objetos de estudio, es decir, relación de ítem con el tema de investigación (p. 35). En la presente investigación se utilizará para validar el contenido del instrumento la técnica de *Juicio de Expertos*, en la cual el instrumento se somete a la consideración de tres (3) expertos, un (1) experto en contenido temático, un (1) experto en diseño de instrumentos y un (1) experto metodológico. Para tal fin, se entregará a cada uno de ellos el instrumento desarrollado para su respectivo análisis y revisión con la finalidad de que emitan sus juicios acerca del contenido del mismo, para luego corregirlo hasta considerarse apto para su aplicación.

Resultado de la Validación

Una vez analizado los resultado del proceso de validación a través del juicio de experto, y comparado con la tabla de criterios, la media aritmética de la validación resulto 2,9 lo cual indica que el instrumento es válido para ser aplicado (Anexo B).

Confiabilidad

De acuerdo con Hernández, Fernández y Baptista (2010), la **Confiabilidad** del instrumento de recolección de datos se refiere “al hecho de que los resultados obtenidos con el instrumento en una determinada ocasión, bajo ciertas condiciones, deberían ser los mismos si volviéramos a medir el mismo rasgo en condiciones idénticas” (p. 44). En este estudio y tomando como base lo establecido por Ruiz (2008), se utilizará para medir la confiabilidad del instrumento el *Coefficiente Alfa de Cronbach*, cuya fórmula es como sigue:

Dónde:
$$\alpha = \frac{K}{K-1} \left[1 - \frac{\sum S_i^2}{S_T^2} \right]$$

K: El número de ítems

S_i^2 : Sumatoria de Varianzas de los Ítems

S_T^2 : Varianza de la suma de los Ítems

α : Coeficiente de Alfa de Cronbach

Al sustituir en la fórmula:

$$\alpha = \frac{25}{(25-1)} \left[1 - \frac{7,67}{43,33} \right]$$

$$\alpha = 1,02 [0,92]$$

$$\alpha = 0,94$$

De acuerdo a lo establecido por Ruiz (2008), la confiabilidad de un instrumento posee valores que oscilan entre cero (0) y uno (1.00) (Cuadro 8), donde el resultado de confiabilidad obtenido debe encontrarse entre los parámetros que determinan un valor óptimo. Por lo general, un coeficiente de

confiabilidad se considera aceptable cuando está por lo menos en el límite superior (0,80) de la categoría “Alta” (Cuadro 3).

Cuadro 3

Escala de Confiabilidad del Instrumento de Recolección de datos

Confiabilidad del Instrumento	Valor
Muy Alta	0,81 a 1,00
Alta	0,61 a 0,80
Moderada confiabilidad	0,41 a 0,60
Baja confiabilidad	0,21 a 0,40
Muy Baja	0,01 a 0,20

Fuente: Ruiz (2008)

Resultado de Confiabilidad

Una vez aplicado el coeficiente de confiabilidad del Alfa de Cronbach a través de la aplicación de la base estadística que este indicador solicita aplicar, se obtuvo un resultado de 0,94 lo cual según la tabla de validación, la confiabilidad es muy alta, y los resultados que arroja dicho instrumento son confiables (Anexo C).

Técnicas de Análisis de Datos

Una vez obtenidos los resultados del cuestionario y de acuerdo a lo interpretado por Tamayo y Tamayo (2003), se recopilará toda la información, agrupando posteriormente los datos en tablas de frecuencia y gráficos sectoriales, con el fin de facilitar el análisis de los mismos. Resumiendo lo establecido por Hurtado (2008), puede afirmarse que en las tablas de frecuencia (cuadros estadísticos), se presenta la información de forma

“comprensible, utilizándose conjuntos finitos para representar, organizar datos y luego compararlos y comunicarlos” (p.36). Por otra parte, el gráfico sectorial o grafico de torta, en palabras del mismo autor:

Es aquel que se emplea generalmente para representar distribuciones de razones. Su nombre se deriva de la semejanza de sus porciones a trozos de pastel. El círculo representa la suma porcentual del conjunto de las distribuciones de razón (100%); dicha porción indica una razón en la serie (p.38).

Estas técnicas se pondrán en práctica de forma tal de presentar la información recabada de manera clara y precisa, facilitando así la comprensión de la información por parte del lector.

Procedimiento Metodológico de la Investigación

Para la realización de la presente investigación se desarrolló el presente procedimiento:

Fase I. Planteamiento del Problema: se expuso un diagnóstico de la situación actual de la Pequeña y Mediana Empresa del Estado Aragua, definiendo las características de la problemática objeto de estudio, evaluando las variables que intervienen y la relación existente entre ellas. Igualmente se delimitaron el objetivo general y los objetivos específicos, así como la justificación de la investigación.

Fase II. Marco Teórico: se realizó la recopilación de información investigaciones anteriores, publicaciones, trabajos, artículos y afines sobre el tema evaluado, describiendo los antecedentes, bases teóricas y legales que fundamentan el estudio.

Fase III. Marco Metodológico: se planteó la metodología a utilizar, el diseño y nivel de la misma, técnicas e instrumentos de recolección de datos. Igualmente se definió la validez y confiabilidad del instrumento, así como las técnicas que serán utilizadas en el análisis de los datos recabados.

Operacionalización de las Variables

Hernández, Fernández y Baptista (2010), definen las variables como: “Características o cualidades de un sujeto, objeto hecho o fenómeno susceptible a ser modificado o variación puede ser cuantificada o medida”. (p 30). Tamayo y Tamayo (2003), por su parte establecen que la Operacionalización de una variable revela que un fenómeno “existe y consiste en un enunciado de las operaciones necesarias para producir el fenómeno estudiado. Una vez que dicho fenómeno se estudia, se registra y se mide ha sido definido operacionalmente” (p.99).

De acuerdo a lo descrito, se desprende que la operacionalización de una variable representa el desglose de la misma en aspectos cada vez más específicos y que pueden ser llevados a términos concretos y medibles a fin de obtener resultados confiables y responder de forma válida las incógnitas planteadas inicialmente. Siguiendo lo establecido hasta el momento, se expone a continuación la Operacionalización de Variables para el presente estudio (Cuadro 4).

Cuadro 4
Operacionalización de las Variables.

Objetivo General: Proponer Estrategias para el Financiamiento del Capital de Trabajo de la Pequeña y Mediana Empresa del sector calzado del Estado Aragua.						
Objetivo	Variable (Definición Nominal)	Dimensión	Indicadores	Técnicas	Instrumentos	Ítem
Diagnosticar la situación financiera actual producto del uso del Capital de Trabajo de la pequeña y mediana empresa del sector calzado del Estado Aragua.	Situación financiera	Situación Financiera	<ul style="list-style-type: none"> • Planificación. • Presupuesto financiero. • Activo circulante. • Pasivo circulante. • Fuentes de financiamiento. • Control financiero. • Indicadores de gestión. • Ejecución presupuestaria. 	Observación Directa	Registro de observación	1
			2			
			3			
			4			4
			5			5
			6			6
			7			7
			8			8
Evaluar los procesos de control para la toma de decisiones financieras en el uso del capital de trabajo de la pequeña y mediana empresa del sector calzado del Estado Aragua.	Fuentes de financiamiento	Fuentes de Financiamientos a las Pequeña y Mediana Empresa	<ul style="list-style-type: none"> • Información financiera. • Indicadores financieros. • Indicadores de gestión. • Toma de decisions. • Flujo de Caja. • Proceso de Compras. • Proceso de Ventas. • Estrategias. • Metas. 	Observación Directa	Registro de observación	9
			10			
			11			
			12			12
			13			13
			14			14
			15			15
			16			16
			17			17
Analizar las necesidades de financiamiento de capital de trabajo de los pequeños y medianos empresarios del sector calzado del Estado Aragua.	Financiamiento de capital de trabajo	Requerimiento del financiamiento del Capital de Trabajo	<ul style="list-style-type: none"> • Proyecto de Inversión. • Inventarios. • Rentabilidad. • Proveedores. • Efectivo circulante. • Cuentas por cobrar. • Cuentas por pagar. • Créditos a corto plazo. 	Encuesta	Cuestionario	18
			19			
			20			
			21			21
			22			22
			23			23
			24			24
			25			25

Fuente: La Investigadora (2015).

CAPITULO IV

ANÁLISIS DEL DIAGNOSTICO

Al culminar la etapa de la recolección de los datos en el marco del presente estudio, fue necesario introducir algunos criterios que se incorporaron a esa masa de datos individuales, carentes de significación, para procesarlos, como parte de la investigación, a fin de delimitar de estos, algunas conclusiones en relación con el problema planteado y a los objetivos que lo orientan.

Por otra parte, a partir de la codificación, los datos fueron transformados en símbolos numéricos para poder ser contados y tabulados. También se hizo uso de la estadística descriptiva y las técnicas porcentuales.

Dentro de este contexto, para presentar la información que se recolecto en la presente investigación se introdujeron algunas técnicas graficas como cuadros estadísticos, diagramas circulares. La elaboración de las técnicas graficas que se incorporaron al estudio para la presentación de los datos dentro de la investigación, se efectuaron de manera mecánica a partir del uso de la computadora.

Posteriormente, se completó este proceso con un análisis e interpretación de los datos en función de las bases teóricas que sustentaron la investigación.

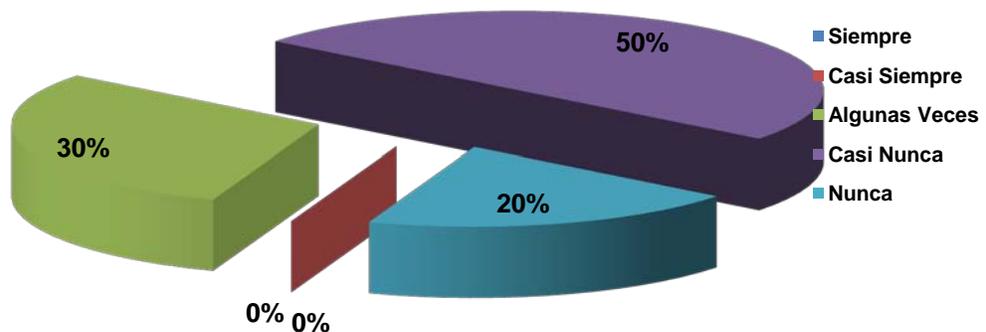
Ítems 1: La Planificación es una herramienta utilizada para el control del capital de trabajo.

Cuadro 05
Planificación

Alternativas	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
Siempre	0	0%
Casi Siempre	0	0%
Algunas Veces	3	30%
Casi Nunca	5	50%
Nunca	2	20%
n	10	100%

Fuente: La Investigadora (2015).

Gráfico 01
Planificación



Fuente: La Investigadora (2015).

Análisis de los Resultados

Los resultados obtenidos muestran que el 50% de los encuestados coinciden en que casi nunca se realiza la planificación como herramienta para el control del capital de trabajo, así mismo el 30% respondieron que algunas veces se utiliza, de igual forma el 20% restante asegura que nunca se cumple a cabalidad. Lo anterior permite afirmar que esta herramienta no es tomada en cuenta para el control del capital de trabajo de las organizaciones.

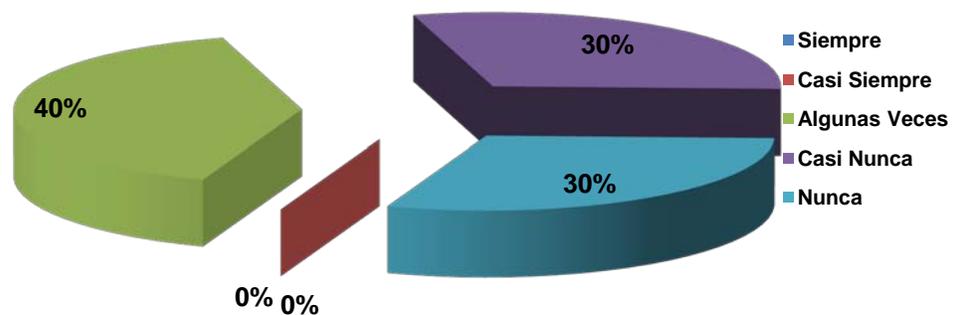
Ítems 2: El Presupuesto de la empresa es considerado una herramienta de control del capital de trabajo.

Cuadro 06
Presupuesto

Alternativas	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
Siempre	0	0%
Casi Siempre	0	0%
Algunas Veces	4	40%
Casi Nunca	3	30%
Nunca	3	30%
n	10	100%

Fuente: La Investigadora (2015).

Gráfico 02
Presupuesto



Fuente: La Investigadora (2015).

Análisis de los Resultados

El 40% de las personas entrevistadas expresan que algunas veces el presupuesto es considerado como una herramienta de control del capital de trabajo, mientras que el 30% de la muestra indica que casi nunca se lleva a cabo, y el otro 30% opina de manera similar. Puede afirmarse entonces que el análisis del presupuesto es de uso eventual dentro del proceso de control del capital de trabajo.

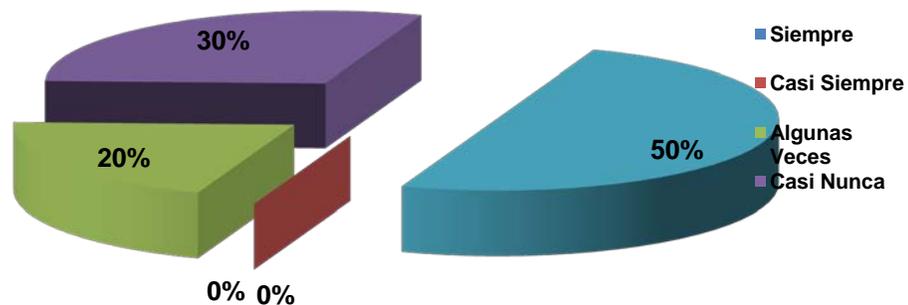
Ítems 3: El registro de los Activos Circulantes es la herramienta que determina el capital de trabajo de la empresa.

Cuadro 07
Activos Circulantes

Alternativas	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
Siempre	0	0%
Casi Siempre	0	0%
Algunas Veces	2	20%
Casi Nunca	3	30%
Nunca	5	50%
n	10	100%

Fuente: La Investigadora (2015).

Gráfico 03
Activos Circulantes



Fuente: La Investigadora (2015).

Análisis de los Resultados

La información obtenida evidenció que el 50% de los entrevistados señala que algunas veces el registro de los activos circulantes es la herramienta que determina el capital de trabajo, mientras el 30% respondieron que casi nunca reflejan los resultados reales, quedando un 20% de la muestra indicando que nunca reflejan la realidad. Puede inferirse que pese a la importancia del registro mencionado en la determinación del capital de trabajo, este es utilizado solo de forma esporádica como herramienta de control.

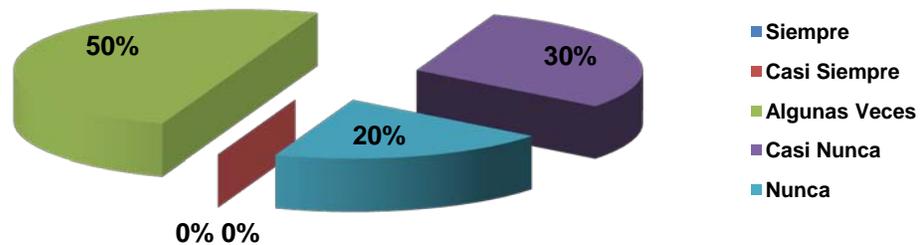
Ítems 4: Son registrados y analizados los Pasivos Circulantes para la toma de decisiones sobre el capital de trabajo.

Cuadro 08
Pasivos Circulantes

Alternativas	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
Siempre	0	0%
Casi Siempre	0	0%
Algunas Veces	5	50%
Casi Nunca	3	30%
Nunca	2	20%
n	10	100%

Fuente: La Investigadora (2015).

Gráfico 04
Pasivos Circulantes



Fuente: La Investigadora (2015).

Análisis de los Resultado

El 50% de las personas entrevistadas opinan que algunas veces son considerados registrados y analizados para la toma de decisiones los pasivos circulantes, mientras que el 30% considera que casi nunca se toman en cuenta los pasivos circulantes, así mismo el 20% opina que nunca ocurre esta serie de sucesos. Puede inferirse entonces que en las organizaciones evaluadas solo eventualmente se toman en cuenta el conjunto de cuentas que deben ser canceladas en el corto plazo.

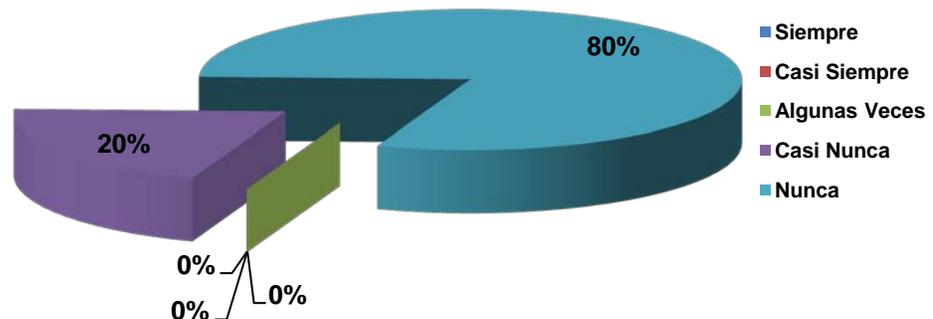
Ítems 5: Son consideradas las Fuentes de Financiamiento para cubrir el déficit del capital de trabajo.

Cuadro 09
Fuentes de Financiamiento

Alternativas	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
Siempre	0	0%
Casi Siempre	0	0%
Algunas Veces	0	0%
Casi Nunca	2	20%
Nunca	8	80%
n	10	100%

Fuente: La Investigadora (2015).

Gráfico 05
Fuentes de Financiamiento



Fuente: La Investigadora (2015).

Análisis de los Resultados

Según los encuestados como se indica en el gráfico 05, el 80% de los entrevistados respondieron que nunca se toman en cuenta las fuentes de financiamiento para cubrir el déficit del capital de trabajo mientras un 20% afirma que casi nunca se utilizan estas fuentes de financiamiento. Esto quiere decir que no se toman en cuenta los financiamientos que ofrece la banca, por lo cual las organizaciones no utilizan las ventajas inherentes a su utilización a fin de cubrir el déficit de capital en un momento determinado.

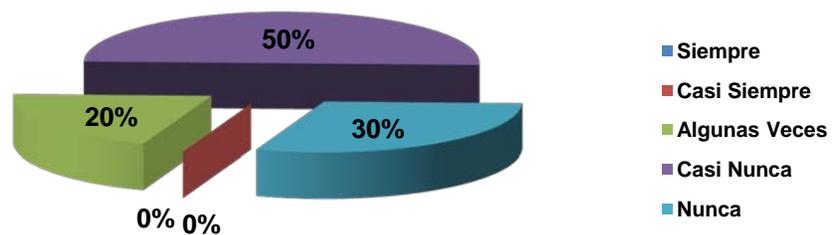
Ítems 6: El Control Financiero es la base para la toma de decisiones sobre el capital de trabajo.

Cuadro 10
Control Financiero

Alternativas	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
Siempre	0	0%
Casi Siempre	0	0%
Algunas Veces	2	20%
Casi Nunca	5	50%
Nunca	3	30%
n	10	100%

Fuente: La Investigadora (2015).

Gráfico 06
Control Financiero



Fuente: La Investigadora (2015).

Análisis de los Resultados

Como se puede observar en el gráfico 06, el 50% de los entrevistados respondieron que casi nunca existe control financiero que incida en la toma de decisiones con respecto al capital de trabajo, así mismo el 30% opina que casi nunca se considera esta herramienta de igual forma el 20% restante afirma que solo algunas veces lo toman en cuenta. Los resultados permiten afirmar que en la organización la toma de decisiones sobre el capital de trabajo como medida de la capacidad que tiene una empresa para continuar con el normal desarrollo de sus actividades en el corto plazo, no se realiza sobre la base de un proceso de control financiero y de hacerse es de forma eventual.

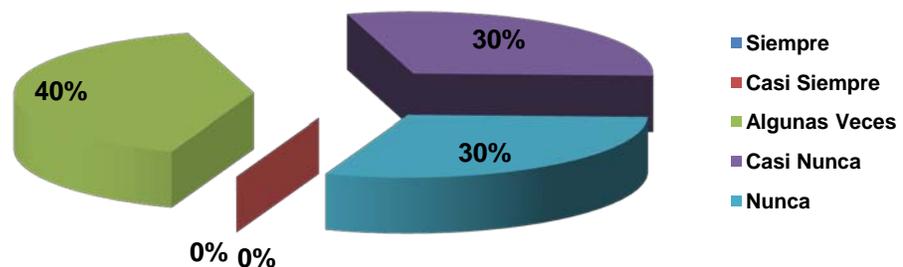
Ítems 7: Los Indicadores de Gestión son la herramienta para el control del capital de trabajo.

Cuadro 11
Indicadores de Gestión

Alternativas	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
Siempre	0	0%
Casi Siempre	0	0%
Algunas Veces	4	40%
Casi Nunca	3	30%
Nunca	3	30%
n	10	100%

Fuente: La Investigadora (2015).

Gráfico 07
Indicadores de Gestión



Fuente: La Investigadora (2015).

Análisis de los Resultados

Los datos aportados en este ítem indican que el 40% opina que solo algunas veces los indicadores de gestión son utilizados como herramienta para llevar un buen control del capital de trabajo, así mismo el 30% opina que casi nunca se lleva a cabo esta actividad, mientras que (30% restante) opina que nunca se consideran estas herramientas. Puede afirmarse que en las organizaciones evaluadas, no se confiere importancia a los indicadores de gestión como instrumentos que permiten medir hasta qué punto se cumplen los objetivos trazados.

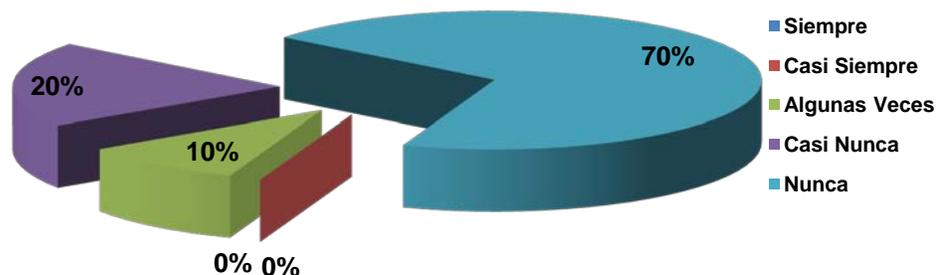
Ítems 8: La Ejecución Presupuestaria es considerada herramienta financiera en el control del capital de trabajo.

Cuadro 12
Ejecución Presupuestaria

Alternativas	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
Siempre	0	0%
Casi Siempre	0	0%
Algunas Veces	1	10%
Casi Nunca	2	20%
Nunca	7	70%
n	10	100%

Fuente: La Investigadora (2015).

Gráfico 08
Ejecución Presupuestaria



Fuente: La Investigadora (2015).

Análisis de los Resultados

Los resultados obtenidos muestran que el 70% afirma que nunca se cumplen a cabalidad los procesos en relación a la ejecución presupuestaria, por tanto no la consideran como herramienta de control del capital de trabajo, de igual forma el 20% considera que casi nunca coinciden adecuadamente estas actividades y el 10% afirma que algunas veces sí son consideradas. Puede afirmarse que el presupuesto y la información que de él se desprende son obviados por las organizaciones al momento de planificar el control del capital de trabajo.

Ítems 9: La Información Financiera se incluye como elemento dentro del proceso de control en la toma de decisiones.

Cuadro 13

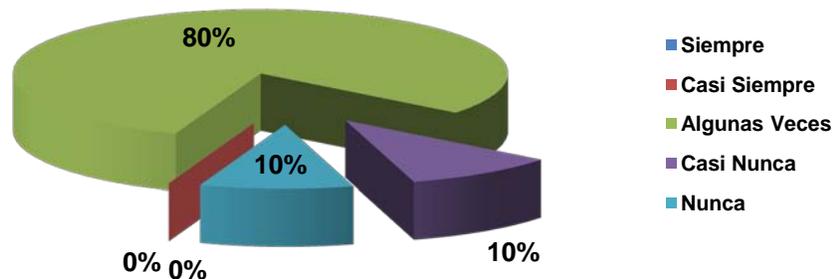
La Información Financiera

Alternativas	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
Siempre	0	0%
Casi Siempre	0	0%
Algunas Veces	8	80%
Casi Nunca	1	10%
Nunca	1	10%
n	10	100%

Fuente: La Investigadora (2015).

Gráfico 09

La Información Financiera



Fuente: La Investigadora (2015).

Análisis de los Resultados

Según los encuestados en el gráfico 09, el 80% respondieron que algunas veces la información financiera se toma en cuenta en cuanto al 10% opina casi nunca se considera y el 10% restante opina que nunca se incluye. Se evidencia con claridad que la información financiera como herramienta de control en la toma de decisiones se realiza solo de forma eventual, por lo cual en las organizaciones las estrategias a seguir no cuentan con el respaldo de indicadores específicos que permitirían optimizar las decisiones a tomar en función de la realidad empresarial.

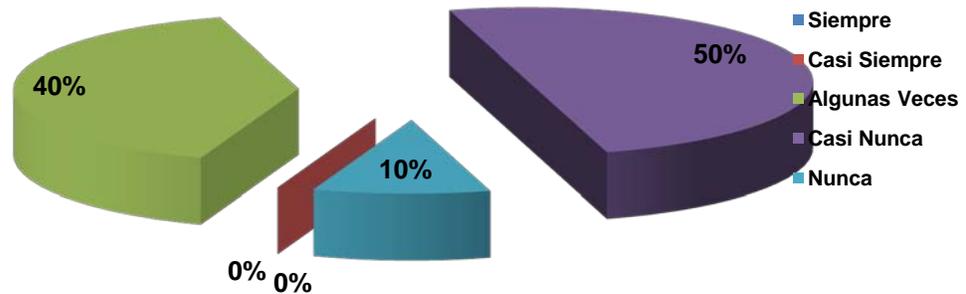
Ítems 10: Los Indicadores Financieros son la base en la toma de decisiones financieras sobre el capital de trabajo.

Cuadro 14
Indicadores Financieros

Alternativas	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
Siempre	0	0%
Casi Siempre	0	0%
Algunas Veces	4	40%
Casi Nunca	5	50%
Nunca	1	10%
n	10	100%

Fuente: La Investigadora (2015).

Gráfico 10
Indicadores Financieros



Fuente: La Investigadora (2015).

Análisis de los Resultados

El 50% de los entrevistados opinan que casi nunca se toman en cuenta los indicadores financieros, mientras que el 40% expresa que algunas veces son estimados, así mismo el 10% restante evidencio que nunca son de gran valor. Lo anterior permite afirmar que en las organizaciones evaluadas las decisiones en materia de capital de trabajo no están respaldadas por información proveniente de indicadores específicos, obviando este importante elemento dentro del proceso de optimización del manejo del mismo.

Ítems 11: En la evaluación del capital de trabajo son utilizados Indicadores de Gestión en el control financiero de la empresa.

Cuadro 15

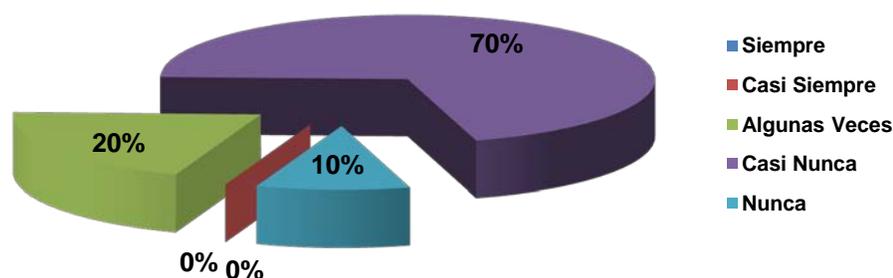
Indicadores de Gestión

Alternativas	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
Siempre	0	0%
Casi Siempre	0	0%
Algunas Veces	2	20%
Casi Nunca	7	70%
Nunca	1	10%
n	10	100%

Fuente: La Investigadora (2015).

Gráfico 11

Indicadores de Gestión



Fuente: La Investigadora (2015).

Análisis de los Resultados

En relación a este ítem, la muestra opina en un 70% que casi nunca se utilizan indicadores de gestión en la evaluación del capital de trabajo como parte del proceso de gestión del control financiero de la empresa, el 30% opina que nunca y el restante 20% opina que algunas veces. Puede entonces afirmarse que el control financiero de las empresas carece de indicadores de gestión que permitan la evaluación y consecuente optimización del capital de trabajo, no dando importancia a este factor dentro del esquema de control establecido.

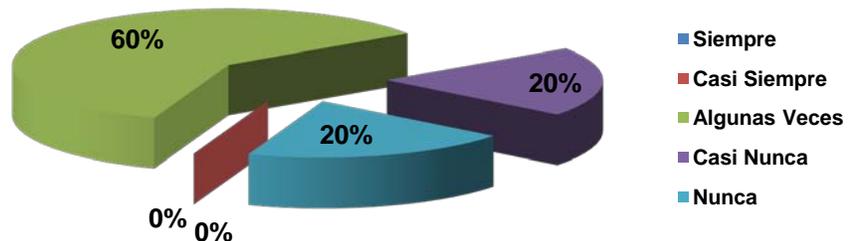
Ítems 12: El presupuesto de la empresa contiene los indicadores de gestión que permiten la Toma de Decisiones sobre el capital de trabajo.

Cuadro 16
Toma de Decisiones

Alternativas	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
Siempre	0	0%
Casi Siempre	0	0%
Algunas Veces	6	60%
Casi Nunca	2	20%
Nunca	2	20%
n	10	100%

Fuente: La Investigadora (2015).

Gráfico 12
Toma de Decisiones



Fuente: La Investigadora (2015).

Análisis de los Resultados

De acuerdo a lo observado en el gráfico 12, el 60% opina que solo algunas veces el presupuesto de la empresa contiene los indicadores de gestión que permiten la Toma de Decisiones sobre el capital de trabajo, mientras que un 20% opina que casi nunca o nunca se utilizan los mismos. Puede entonces afirmarse que si bien en las organizaciones se utiliza el presupuesto como herramienta de control, los indicadores que permitirían evaluar su funcionamiento son escasamente utilizados, obviando la organizaciones una herramienta que permitiría tomar decisiones sobre el capital de trabajo más ajustadas a la realidad.

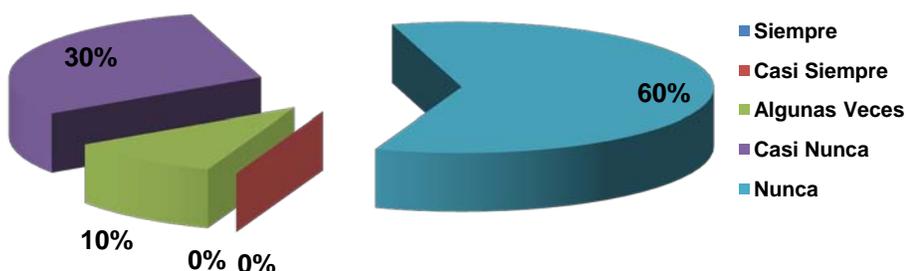
Ítems 13: Se maneja en la empresa el cálculo y análisis de Flujo de Caja como control en la administración financiera del capital de trabajo.

Cuadro 17
Flujo de Caja

Alternativas	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
Siempre	0	0%
Casi Siempre	0	0%
Algunas Veces	1	10%
Casi Nunca	3	30%
Nunca	6	60%
n	10	100%

Fuente: La Investigadora (2015).

Gráfico 13
Flujo de Caja



Fuente: La Investigadora (2015).

Análisis de los Resultados

Según los encuestados tal como lo muestra el gráfico 13, el 60% de los entrevistados respondieron que nunca se maneja en la empresa el cálculo y análisis de Flujo de Caja como control en la administración financiera del capital de trabajo, mientras que el 30% opina que casi nunca y el restante 10% indica que solo algunas veces. Es lógico entonces afirmar que en las organizaciones evaluadas esta herramienta no es tomada en cuenta obviando las ventajas que el análisis de esta información acarrearía para optimizar el manejo del capital de trabajo.

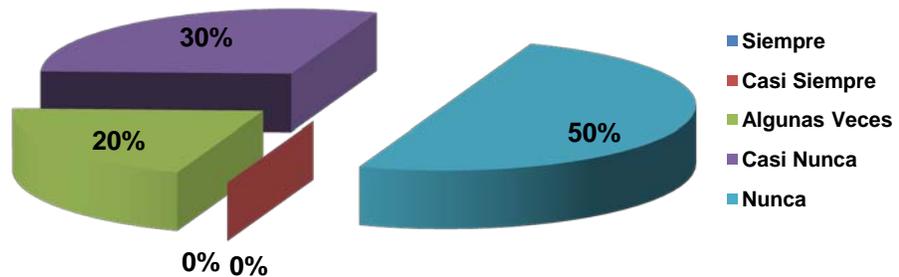
Ítems 14: El Proceso de Compra establece la rotación de inventarios como indicador de gestión.

Cuadro 18
Proceso de Compra

Alternativas	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
Siempre	0	0%
Casi Siempre	0	0%
Algunas Veces	2	20%
Casi Nunca	3	30%
Nunca	5	50%
n	10	100%

Fuente: La Investigadora (2015).

Gráfico 14
Proceso de Compra



Fuente: La Investigadora (2015).

Análisis de los Resultados

En relación al ítems 13, los encuestados en un 50% respondieron que nunca se utiliza la rotación de inventarios como indicador de gestión del proceso de compra en las organizaciones, mientras que un 30% opina que casi nunca y un restante 20% indica que solo algunas veces. Puede inferirse entonces que las compras de materias primas e insumos necesarios para llevar adelante la actividad productiva de las organizaciones se realiza en la actualidad de forma empírica, sin tomar en cuenta las necesidades reales existentes.

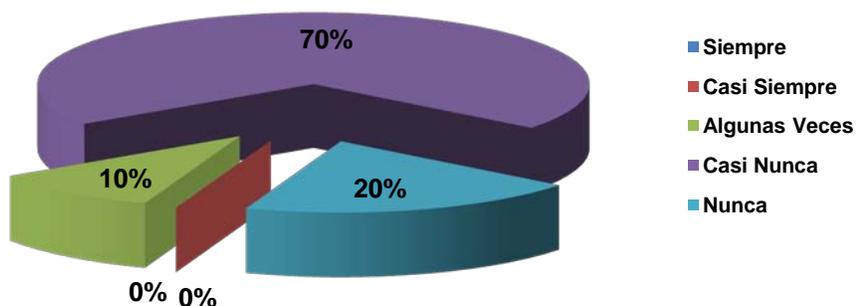
Ítems 15: Se realizan en la empresa Proyecciones de Ventas para la estimación y control del capital de trabajo.

Cuadro 19
Proyecciones de Ventas

Alternativas	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
Siempre	0	0%
Casi Siempre	0	0%
Algunas Veces	1	10%
Casi Nunca	7	70%
Nunca	2	30%
n	10	100%

Fuente: La Investigadora (2015).

Gráfico 15
Proyecciones de Ventas



Fuente: La Investigadora (2015).

Análisis de los Resultado

En relación a este ítem, la población muestral opina en un 70% que casi nunca se realizan en la empresa Proyecciones de Ventas para la estimación y control del capital de trabajo, un 30% opina que nunca y el restante 10% indica que solo algunas veces. Al igual que en el ítem anterior, puede afirmarse que en las organizaciones evaluadas no es considerada importante la proyección de ventas para estimar de forma ajustada a la realidad el capital de trabajo, obviando con esto este importante mecanismo de control.

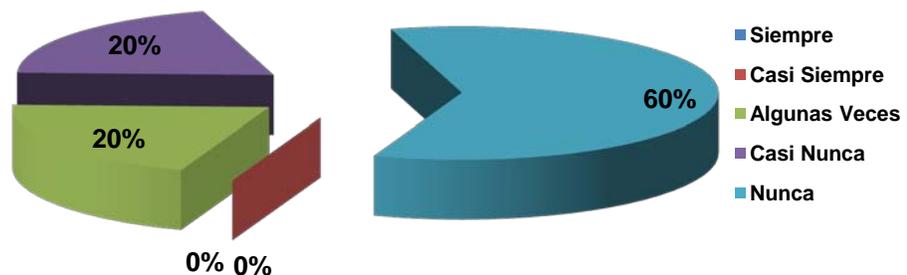
Ítems 16: Se establecen Estrategias para el manejo del capital de trabajo dentro de la organización.

Cuadro 20
Estrategias

Alternativas	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
Siempre	0	0%
Casi Siempre	0	0%
Algunas Veces	2	20%
Casi Nunca	2	20%
Nunca	6	60%
n	10	100%

Fuente: La Investigadora (2015).

Gráfico 16
Estrategias



Fuente: La Investigadora (2015).

Análisis de los Resultados

En relación al ítems 16, los encuestados en un 60% respondieron que nunca se establecen Estrategias para el manejo del capital de trabajo dentro de la organización, un 20% opina que casi nunca y el restante 20% indica que solo algunas veces. Lo descrito corrobora la información precedente e indica además que en las organizaciones evaluadas si bien se toma en cuenta y se calcula el capital de trabajo, no son consideradas o se consideran escasamente herramientas de gestión que permitan optimizar su manejo y en consecuencia los resultados financieros de las empresa.

Ítems 17: Las Metas establecidas en el proceso de planificación contemplan el control del capital de trabajo como herramienta financiera.

Cuadro 21

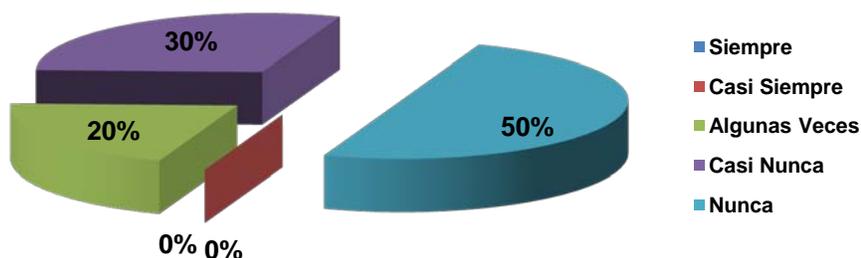
Metas

Alternativas	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
Siempre	0	0%
Casi Siempre	0	0%
Algunas Veces	2	20%
Casi Nunca	3	30%
Nunca	5	50%
n	10	100%

Fuente: La Investigadora (2015).

Gráfico 17

Metas



Fuente: La Investigadora (2015).

Análisis de los Resultados

En relación a este ítem, la muestra opina en un 50% que nunca se contempla en las metas planificadas el control del capital de trabajo como herramienta financiera el 30% indica que casi nunca y un 20% restante opina que solo algunas veces se utiliza esta estrategia. Resalta de lo descrito que en las organizaciones evaluadas el control del capital de trabajo no es tomado en consideración, limitándose únicamente al cálculo del mismo. Sin embargo al no utilizar herramientas del control, las organizaciones no son capaces de lograr la optimización del mismo con los beneficios que esta estrategia traería al manejo financiero de las organizaciones.

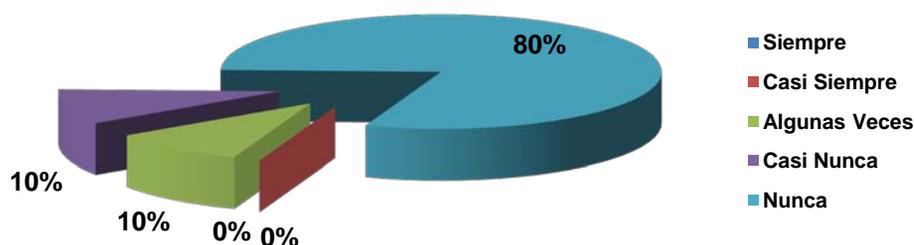
Ítems 18: Se establecen en la organización Proyectos de Inversión producto del excedente del flujo de caja.

Cuadro 22
Proyectos de Inversión

Alternativas	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
Siempre	0	0%
Casi Siempre	0	0%
Algunas Veces	1	10%
Casi Nunca	1	10%
Nunca	8	80%
n	10	100%

Fuente: La Investigadora (2015).

Gráfico 18
Proyectos de Inversión



Fuente: La Investigadora (2015).

Análisis de los Resultados

Tal como lo muestra el gráfico 18, el 80% de los entrevistados respondieron que nunca se establecen en la organización Proyectos de Inversión producto del excedente del flujo de caja, el 10% opina que casi nunca y el restante 10% indica que solo algunas veces. Lo anterior permite afirmar que en las empresas evaluadas los proyectos de inversión, de realizarse, no cuentan con el respaldo de la información proveniente del flujo de caja y de la existencia de un excedente de ser el caso. Bajo esta óptica, la gerencia de las empresas no considera una herramienta que permitiría optimizar las inversiones de ser el caso.

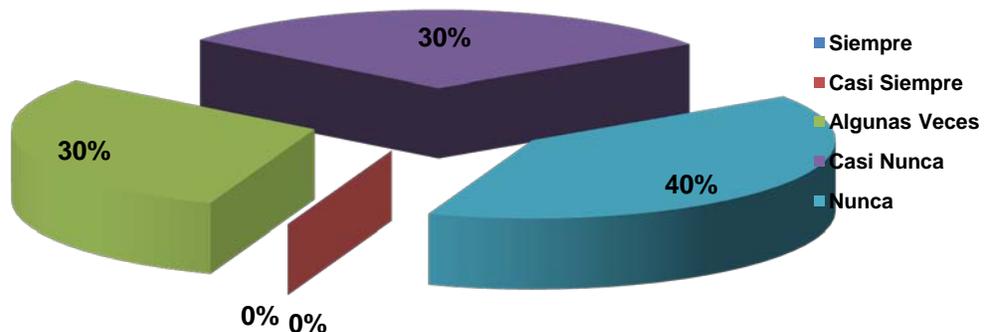
Ítems 19: La Rotación de Inventario es una herramienta dentro de los procesos de evaluación de las necesidades de flujo de caja.

Cuadro 23
Rotación de Inventario

Alternativas	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
Siempre	0	0%
Casi Siempre	0	0%
Algunas Veces	3	30%
Casi Nunca	3	30%
Nunca	4	40%
n	10	100%

Fuente: La Investigadora (2015).

Gráfico 19
Rotación de Inventario



Fuente: La Investigadora (2015).

Análisis de los Resultados

Los encuestados opinan en un 40% que la Rotación de Inventario nunca es considerada una herramienta dentro de los procesos de evaluación de las necesidades de flujo de caja, el 30% opina que casi nunca, mientras que un porcentaje similar indica que solo algunas veces. Puede inferirse entonces que al no considerar esta herramienta como estrategia permanente, las organizaciones podrían mantener un inventario excesivo, lo cual implicaría un capital ocioso y perjudicial para la organización.

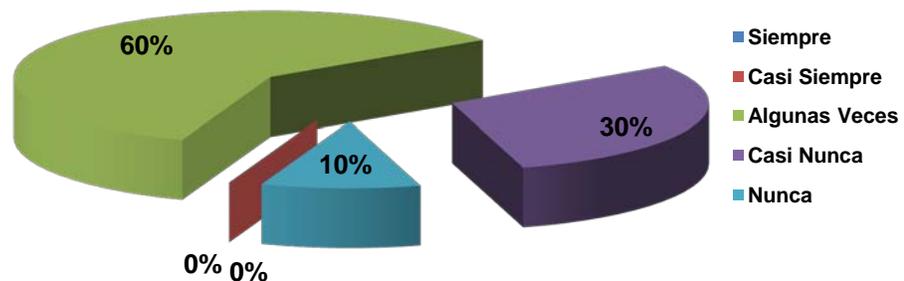
Ítems 20: La empresa calcula el índice de Rentabilidad como indicador financiero en la toma de decisiones en el financiamiento del capital de trabajo.

Cuadro 24
Rentabilidad

Alternativas	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
Siempre	0	0%
Casi Siempre	0	0%
Algunas Veces	6	60%
Casi Nunca	3	30%
Nunca	1	10%
n	10	100%

Fuente: La Investigadora (2015).

Gráfico 20
Rentabilidad



Fuente: La Investigadora (2015).

Análisis de los Resultados

En relación a este ítems, el 60% de la muestra opina que solo algunas veces se utiliza la rentabilidad como indicador en la toma de decisiones para el financiamiento del capital de trabajo de las organizaciones, el 30% indica que casi nunca, mientras que un 10% opina que la rentabilidad nunca es utilizada. Se desprende de los resultados que en las empresas se conoce y utiliza la rentabilidad como indicador, sin embargo solo eventualmente la información que se desprende de este indicador se utiliza para financiar el capital de trabajo, desestimando los beneficios que esto podría acarrear.

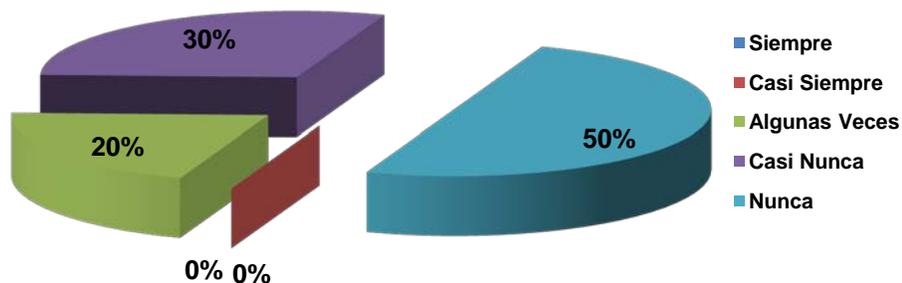
Ítems 21: El financiamiento interno sobre los Proveedores es una herramienta del capital de trabajo.

Cuadro 25
Proveedores

Alternativas	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
Siempre	0	0%
Casi Siempre	0	0%
Algunas Veces	2	20%
Casi Nunca	3	30%
Nunca	5	50%
n	10	100%

Fuente: La Investigadora (2015).

Gráfico 21
Proveedores



Fuente: La Investigadora (2015).

Análisis de los Resultados

Tal como lo muestra el gráfico 21, el 50% de los encuestados respondieron que nunca el financiamiento interno sobre los Proveedores es una herramienta del capital de trabajo, el 30% opina que casi nunca y el restante 20% afirma que casi siempre. Puede afirmarse que en las organizaciones el financiamiento mencionado no es una estrategia usual dentro del manejo del capital de trabajo. Al igual que en casos anteriores, las organizaciones evaluadas desestiman esta estrategia para optimizar el manejo financiero de este importante factor.

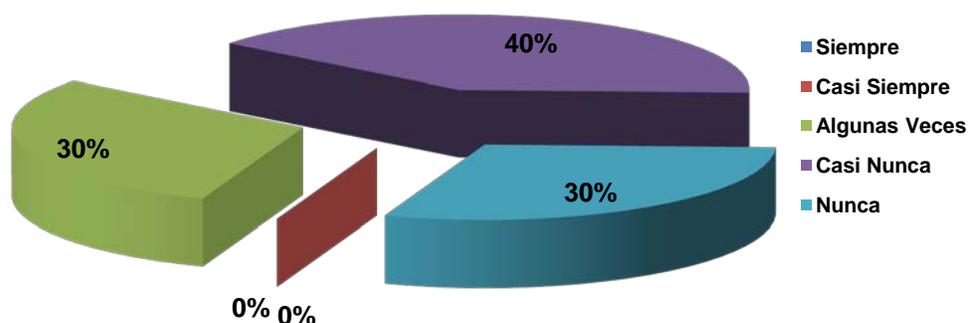
Ítems 22: El control sobre el Efectivo Circulante permite determinar las necesidades de financiamiento del capital de trabajo.

Cuadro 26
Efectivo Circulante

Alternativas	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
Siempre	0	0%
Casi Siempre	0	0%
Algunas Veces	3	30%
Casi Nunca	4	40%
Nunca	3	30%
n	10	100%

Fuente: La Investigadora (2015).

Gráfico 22
Efectivo Circulante



Fuente: La Investigadora (2015).

Análisis de los Resultados

Los encuestados en este ítems, opinan en un 40% que casi nunca se determinan las necesidades de financiamiento del capital de trabajo a través del control sobre el Efectivo Circulante, el 30% indica que nunca, mientras que el restante 30% opina que solo algunas veces. Puede afirmarse que en las empresas encuestadas las necesidades de financiamiento del capital de trabajo no son determinadas a través de este elemento, trayendo como consecuencia que no hay liquidez.

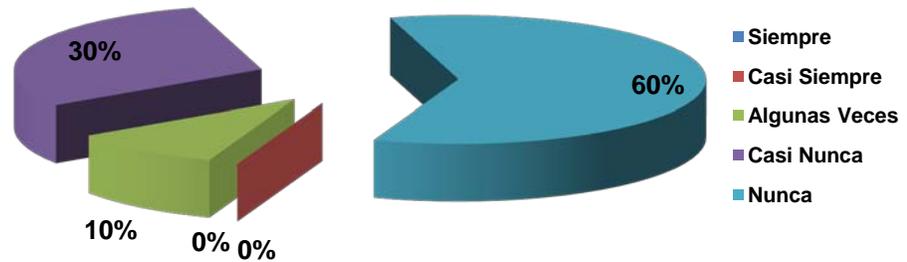
Ítems 23: El control sobre Cuentas por Cobrar permite financiar el capital de trabajo de acuerdo a su déficit.

Cuadro 27
Cuentas por Cobrar

Alternativas	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
Siempre	0	0%
Casi Siempre	0	0%
Algunas Veces	1	10%
Casi Nunca	3	30%
Nunca	6	60%
n	10	100%

Fuente: La Investigadora (2015).

Gráfico 23
Cuentas por Cobrar



Fuente: La Investigadora (2015).

Análisis de los Resultados

En relación a este ítem, la población muestral opina en un 60% que el control sobre Cuentas por Cobrar nunca es utilizado para financiar el capital de trabajo de acuerdo a su déficit, el 30% opina que casi nunca mientras que el restante 10% indica que solo algunas veces. Lo anterior permite inferir que para financiar el capital de trabajo en caso de ser necesario las organizaciones obvian la utilización del efectivo que estaría representado en las cuentas por cobrar, desestimando esta estrategia.

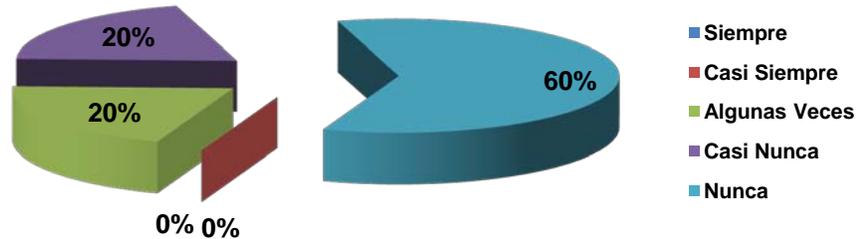
Ítems 24: Se aplican indicadores financieros a las Cuentas por Pagar para la toma de decisiones sobre el financiamiento del capital de trabajo.

Cuadro 28
Cuentas por Pagar

Alternativas	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
Siempre	0	0%
Casi Siempre	0	0%
Algunas Veces	2	20%
Casi Nunca	2	20%
Nunca	6	60%
n	10	100%

Fuente: La Investigadora (2015).

Gráfico 24
Cuentas por Pagar



Fuente: La Investigadora (2015).

Análisis de los Resultados

Tal como lo muestra el gráfico 24, el 60% de los entrevistados respondieron que nunca se aplican indicadores financieros a las Cuentas por Pagar para la toma de decisiones sobre el financiamiento, un 20% respondió que casi nunca mientras el (20%) indicó que solo algunas veces. Puede afirmarse entonces que las decisiones para el financiamiento del capital de trabajo se realizan sin tomar en cuenta indicadores de gestión que proporcionarían información ajustada a la realidad sobre las cuentas por pagar y cuyo uso permitiría la optimización de las estrategias a ser implementadas.

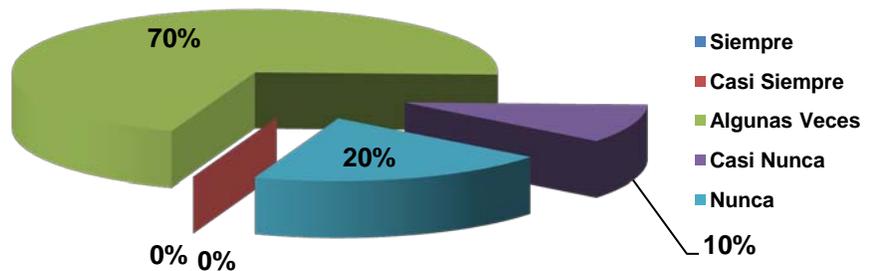
Ítems 25: La organización toma en cuenta los Créditos Corto Plazo para el financiamiento del capital de trabajo.

Cuadro 29
Créditos Corto Plazo

Alternativas	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
Siempre	0	0%
Casi Siempre	0	0%
Algunas Veces	7	70%
Casi Nunca	1	10%
Nunca	2	20%
n	10	100%

Fuente: La Investigadora (2015).

Gráfico 25
Créditos Corto Plazo



Fuente: La Investigadora (2015).

Análisis de los Resultados

Tal como lo muestra el gráfico anterior, según el 70% de los encuestados solo algunas veces la organización toma en cuenta los Créditos a Corto Plazo para el financiamiento del capital de trabajo, mientras que un 20% opina que nunca y un 10% restante indica que casi nunca. Puede afirmarse entonces que en las organizaciones evaluadas esta es la vía principal de financiamiento de capital de trabajo, aunque es eventualmente utilizada. Sin embargo destaca que existen otras estrategias que pueden igualmente utilizarse y no son consideradas.

Conclusiones del Diagnostico

Con respecto al *Diagnóstico de la situación financiera actual de la Pequeña y Mediana Empresa del sector calzado del Estado Aragua*, los resultados obtenidos en este estudio permiten afirmar que pese a su importancia, la planificación, el presupuesto y los activos y pasivos circulantes, solo son utilizados de manera eventual como herramienta para el control del capital de trabajo.

Por otra parte, puede concluirse que las organizaciones no toman en cuenta las ventajas inherentes a las fuentes de financiamiento para cubrir el déficit del capital de trabajo ofrecido por la banca nacional. De igual forma, los resultados indican que la toma de decisiones sobre el capital de trabajo como medida de la capacidad que tiene una empresa para continuar con el normal desarrollo de sus actividades en el corto plazo, no se realiza sobre la base de un proceso de control financiero y de hacerse es de forma eventual.

Aun así, algunas veces son utilizados indicadores de gestión para controlar el capital de trabajo, sin embargo esta herramienta se utiliza solo ocasionalmente. Lo anterior permite concluir que en las organizaciones evaluadas no se confiere importancia a los indicadores mencionados como instrumentos que permiten la evaluación eficaz del cumplimiento de los objetivos trazados. Igualmente, son obviados tanto el presupuesto como la información que de él se desprende al momento de planificar el control del capital de trabajo.

De lo descrito anteriormente se desprende que si bien en las organizaciones existe el conocimiento sobre los elementos que inciden sobre el capital de trabajo, sus importancia y los instrumentos que permiten su control y optimización, estos o no son utilizados como herramientas permanentes dentro

del manejo del mismo, o se incluyen de forma ocasional en el esquema de trabajo administrativo.

En lo concerniente al *Análisis de las necesidades de financiamiento del capital de trabajo de los pequeños y medianos empresarios del sector calzado del Estado Aragua*, este estudio concluye que en principio para la toma de decisiones se utiliza solo de manera eventual la información financiera, sin el respaldo de indicadores financieros de gestión que permitan la correcta evaluación de las necesidades de financiamiento del capital de trabajo ni la implementación de estrategias tendientes a optimizar las decisiones tomadas al respecto.

Por otra parte, los resultados obtenidos indican igualmente que si bien se utilizan el presupuesto, el flujo de caja, rotación de inventarios, y proyecciones de ventas dentro del manejo de las organizaciones, solo ocasionalmente estas estrategias de gestión financiera son aplicadas en el control del capital de trabajo. Igualmente, el presupuesto estimado contiene únicamente de manera eventual indicadores específicos que permitan la evaluación de su funcionamiento. Lo anterior indica igualmente que la compra de materias primas e insumos necesarios para llevar a cabo el proceso productivo de las empresas evaluadas, se realiza en la actualidad de forma empírica, careciendo de información fidedigna y basada en la realidad para la toma de decisiones estratégicas a fin de cubrir sus necesidades reales.

De los resultados obtenidos se desprende que si bien en las organizaciones se conoce y calcula el capital de trabajo, el manejo realizado hasta el momento se limita únicamente a su cálculo, siendo escasa la evaluación y análisis de la información que de él se desprende. Adicionalmente, las empresas evaluadas carecen de estrategias de gestión que incluyan el uso de indicadores que permitan optimizar el manejo del capital de trabajo y

planificar estrategias para aprovechar las ventajas existentes en cuanto al posible financiamiento del mismo en un momento determinado del ejercicio fiscal. Dado lo anterior, el control del capital de trabajo no se contempla dentro de las metas de las organizaciones, dejando de lado los beneficios que el adecuado control y optimización de este elemento acarrearía al manejo financiero y en consecuencia a los resultados obtenidos.

Al identificar las fuentes de financiamiento de la Pequeña y Mediana Empresa del sector calzado del Estado Aragua, esta investigación concluye que nunca se establecen en la organización Proyectos de Inversión producto del excedente del flujo de caja, por lo cual estos no cuentan con el respaldo de esta información a fin de optimizar las inversiones. Igualmente la rotación de inventario, la rentabilidad y el financiamiento interno sobre los Proveedores son utilizados solo esporádicamente como herramientas de manejo y evaluación del capital de trabajo limitando una acertada toma de decisiones para su financiamiento.

Por otra parte, los resultados obtenidos indican que las necesidades de financiamiento del capital de trabajo no son determinadas a través del control sobre el Efectivo Circulante, ni se utilizan las cuentas por cobrar, y el efectivo disponible que estas implican, como herramientas para financiar el mismo. Igualmente, se concluye que las organizaciones evaluadas no aplican indicadores financieros a las cuentas por pagar y solo toman en cuenta los Créditos a Corto Plazo para el financiamiento del capital de trabajo, siendo esta la vía principal de financiamiento utilizada y solo de forma ocasional.

Dado lo anterior, se desprende que en las empresas del sector calzado evaluadas en este estudio, si bien existe el conocimiento teórico sobre las posibles fuentes de financiamiento del capital de trabajo, solo es utilizada la

opción del crédito a corto plazo y de manera eventual, obviándose herramientas e indicadores que, de ser eferentemente analizados, podrían no solo optimizar el manejo del capital de trabajo, sino permitir la toma de decisiones sobre su financiamiento de forma eficiente, ajustada a la realidad y aprovechando las ventajas competitivas existentes, con lo cual mejoraría en consecuencia el manejo financiero de las empresas evaluadas.

Puede entonces afirmarse que en la actualidad, y a juicio de los hallazgos analizados, las empresas del sector requieren prestar mayor atención a la gestión administrativa y financiera llevada a cabo, particularmente a las estrategias de financiamiento del capital de trabajo existentes, lo cual permitiría minimizar pérdidas, costos, tiempo invertido, siendo igualmente necesario fortalecer estas debilidades mediante la implementación de lineamientos que garanticen la solvencia operativa de la empresa.

CAPITULO V

LA PROPUESTA

ESTRATEGIAS PARA EL FINANCIAMIENTO DEL CAPITAL DE TRABAJO DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA DEL ESTADO ARAGUA.

Presentación de la Propuesta

La planificación financiera es un arma fundamental con la que cuentan las empresas durante los procesos de las tomas de decisiones. Es por esta razón que la mayoría de las empresas se toman muy en serio la planificación financiera dedicándole la mayoría de los recursos disponibles. El objetivo principal que posee la misma, es la realización de un plan financiero el cual se encarga de detallar y describir la estrategia financiera que llevará a cabo la empresa; además suelen hacerse proyecciones a situaciones futuras, basadas en los diferentes estados contables y financieros de la empresa.

Los lineamientos Estratégicos para el financiamiento de capital de trabajo son presentados en este capítulo con la finalidad de mejorar la necesidad de establecer las bases para la toma de decisiones financieras por parte de las empresas del sector calzado del Estado Aragua, dedicadas a la comercialización de calzados, estos lineamientos contienen las pautas para ejecutar los procesos necesarios para la presentación de la información financiera de las empresas del sector objeto de estudio, además les permitirá cumplir con sus deberes formales exigidos por las normas en materia tributaria de Venezuela.

Desde otra perspectiva, Las organizaciones deben asumir retos que les permitan adaptarse y subsistir antes los innumerables cambios que se presentan en el entorno, como las exigencias de la sociedad, las políticas económicas y gubernamentales, las innovaciones tecnológicas y sobre todo enfrentarse ante su mayor desafío como lo es la competencia. Es por ello que las estrategias gerenciales deben ir dirigidas hacia alcanzar y si es posible superar las metas planificadas, utilizando herramientas que les permitan tanto diferenciarse de las demás organizaciones como lograr que la empresa se mantenga en marcha, para lo cual es necesario que se consideren tres elementos esenciales como lo son: la efectividad, la eficacia de sus procesos y la calidad de sus productos y servicios.

Es por ello que los lineamientos financieros, van fortalecer los procedimientos internos de la organización, lo cual conlleve al mejoramientos de las actividades, y a su vez una adecuada toma de decisiones, evitando en que la empresa incurra en riesgos financieros innecesarios.

Justificación

Se presenta la propuesta como una alternativa de solución a las necesidades de las empresas del sector calzado del Estado Aragua, dedicadas a la comercialización de calzados, las mismas, carecen de un proceso de planificación, organización, dirección y control, que le permita la toma de decisiones gerenciales y optimizar la gestión financiera y controlar sus erogaciones financieras base fundamental en el control del capital de trabajo, y así evitar déficit en su flujo de caja. De igual manera, las empresas han perdido oportunidades financieras ya que la falta de lineamientos estratégicos, no les permite tener una visión óptima de sus recursos.

En la propuesta se establecen una serie de criterios estratégicos y acciones de planificación, que ayuden a calcular la gestión financiera en el capital de trabajo, en aras de prever de estrategias que permitan el crecimiento económico y social de estas empresas. Las estrategias a considerar son producto del análisis situacional previamente diagnosticado avalado con criterios de concientización financiera. Por lo que plantear lineamientos estratégicos administrativos, les es beneficioso para ordenar los controles administrativos, los compromisos actuales y por ejecutar, tomando las decisiones acertadas para las negociaciones que no generen efectos negativos en sus operaciones.

Objetivo General:

Diseñar Estrategias para el Financiamiento del Capital de Trabajo de la Pequeña y Mediana Empresa del Estado Aragua.

Objetivos específicos:

- ✓ Establecer Lineamiento en el Proceso de Planificación que Optimicen las Operaciones Administrativas del Capital de Trabajo.
- ✓ Presentar Estrategias de Control del Capital de Trabajo a través de Herramientas Financieras.

Fundamentación

Las Estrategias Financieras para el Control del Capital de Trabajo que se presentan se fundamentaron en el diagnóstico del estudio descriptivo de campo, cuyo objetivo se orientó hacia la planificación financiera. Así mismo, se

apoya en las teorías de planificación estrategias y los procesos administrativos que están expuestas en el capítulo II del presente trabajo.

De igual modo, la propuesta se fundamentó en los resultados obtenidos a través del instrumento de recolección de datos aplicado en la organización, el cual permitió conocer la situación actual del proceso de planificación financiera, además de las debilidades y fortalezas que existen al respecto. En base a dicha información, se realizó el diagnóstico que sirvió de soporte para diseñar los lineamientos administrativos de acuerdo a los requerimientos de las empresas objeto de estudio.

Estructura de la Propuesta

El diseño de las estrategias para el financiamiento del capital de trabajo de la pequeña y mediana empresas del Estado Aragua, orientadas a la expansión y crecimiento organizacional se dividió dos fases, la primera denominada Planificación del capital de trabajo, en la cual se determinan las normas y los responsables de llevar a cabo esta fase. La segunda, estrategias de ejecución y control de Planificación del capital de trabajo, está conformada por dos etapas, las cuales son: el diseño de normas, la descripción de las actividades y el establecimiento de estrategias de control para la fase de planificación presupuestaria, lo cual se muestra en la figura siguiente.

Figura 2.
Estructura de la Propuesta.



Fuente: la Investigadora (2015).

Desarrollo de la Propuesta

Para desarrollar la propuesta es necesario que la investigadora de respuesta a cada uno de los objetivos específicos en relación a los resultados que se quiera tener, a continuación se presenta detalladamente la respuesta a cada uno de estos objetivos específicos:

La planificación financiera se plantea, en su filosofía, como la optimización de las operaciones que afectan el capital de trabajo de las empresas objeto de estudio, que todo ente económico debe aportar a la sociedad. Para ello, en primera instancia, se traza la evaluación económica de las diferentes clases de tributos que recaen en los directivos de la organización o de sus inversionistas y la consideración de alternativas que faciliten una real optimización de dichas obligaciones, así como del cumplimiento de las normas en toda su expresión.

FASE I: Planificación.

Esta etapa inicial se dará con la finalidad de reunir al equipo de trabajo que conformara la etapa inicial del proceso de planificación como lo es la etapa conventual la cual se registrá bajo las siguientes estrategias:

Cuadro 30.

Etapa Conceptual de la Planificación.

LINEAMIENTOS PARA EL PROCESO DE PLANIFICACIÓN FINANCIERA.				
OBJETIVO	ESTRATEGIAS	ACTIVIDADES	BENEFICIOS	RESPONSABLE
<p>Establecer lineamiento en el proceso de planificación que optimicen las operaciones administrativas de la organización.</p>	<p>1. Análisis del Entorno.</p> <p>2. Establecimiento los objetivos, Metas y Estrategias.</p>	<p>1.1. Selección de equipos que establecerá el instrumento para obtener la información de las fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas, y se presentara en el formato propuesto (ver anexo).</p> <p>2.1 Conformar el equipo evaluador de la matriz DOFA, de allí establecer: Objetivos: se refiere al general y específicos que contenga cuales son los objetivos de la organización para el periodo estudiado. Metas: donde queremos llegar. Estrategias: para ello se considera la matriz DOFA.</p>	<p>1.1. Esta estrategia permitirá establecer las estrategias con la finalidad de convertir las debilidades en fortalezas y las amenazas en oportunidades.</p> <p>2.1. Esta estrategia permitirá determinar las bases administrativas de la planificación.</p>	<p>Dpto. de Administración y Finanzas.</p>
<p>Aporte: se presenta el cuadro de la matriz DOFA, la cual permite presentar de manera ordenada el análisis del entorno y la presentación de las estrategias.</p>				

Fuente: La Investigadora (2015).

**Cuadro 31.
Matriz DOFA.**

INVERSIONES FEMINI, C.A. MATRIZ DOFA	DEBILIDADES	FORTALEZAS
OPORTUNIDADES	ESTRATEGIA DO	ESTRATEGIA FO
AMENAZAS	ESTRATEGIA DA	ESTRATEGIA FA

Fuente: La Investigadora (2015).

Cuadro 32.

Etapa Procedimental de la Planificación.

LINEAMIENTOS PARA EL PROCESO DE PLANIFICACIÓN FINANCIERA FISCAL				
OBJETIVO	ESTRATEGIAS	ACTIVIDADES	BENEFICIOS	RESPONSABLE
<p style="text-align: center;">Establecer lineamiento en el proceso de planificación que optimicen las operaciones administrativas del Capital de Trabajo.</p>	<p>3. Definición de Fuentes de Ingresos.</p>	<p>3.1 El Dpto. de finanzas, será el encargado de determinar los ingresos provenientes de cada operación, debe contener los financiamientos ofrecidos en cada transacción, se presentara en la información solicitada en el formato propuesta (ver anexos).</p> <p>3.2 El Dpto. de Finanzas, será el encargado de planificar cualquier otro ingreso de acuerdo a las necesidades, para ello se basara en los proyectos de inversión. Se considera los ingresos productos de los financiamientos internos.</p>	<p>3.1 Esta estrategia permitirá establecer las fuentes de ingresos que alimentaran la planificación financiera, y los activos circulantes.</p>	<p>Dpto. de Administración y Finanzas.</p>
	<p>4. Definir Fuentes de Egresos.</p>	<p>4.1 Se establece el formato por venta, para ello se establecerá además la fecha límite de entrega de los productos, con la finalidad de determinar la rotación de las cuentas por pagar en el capital de trabajo.</p> <p>4.2 Se presentara la información de forma de presupuesto. (ver anexos).</p>	<p>4.1 Esta estrategia permitirá determinar las bases de los gastos.</p>	
<p>Aporte: Se presentan los formatos donde ventas y los demás departamento presentaran la información de las fuentes de ingresos y gastos.</p>				

Fuente: La investigadora (2015).

FASE 2: Control del Capital de Trabajo.

En esta fase, se desarrollan las líneas estratégicas para el control del capital de trabajo, en la cual se debe determinar de manera clara y precisa el origen de los compromisos y los ingresos que afectan el activo circulante y el pasivo a corto plazo, se pretende sobre todo mantener el control sobre los financiamientos que ofrece la banca, en donde se destaca que se debe cubrir tanto el financiamiento como los intereses. El control sobre los Ingresos y Gastos que optimizan el Capital de Trabajo, deben ser tratados de manera de optimizar el uso de los recursos.

Cuadro 33.
Fase 2. El Control

LINEAMIENTOS PARA EL PROCESO DE PLANIFICACIÓN FINANCIERA				
OBJETIVO	ESTRATEGIAS	ACTIVIDADES	BENEFICIOS	RESPONSABLE
Implantar estrategias de control del Capital de Trabajo a través de herramientas financieras.	<p>1. Control de Ingresos y Uso de Materiales y otros Gastos.</p> <p>2. Establecimiento del control de financiero.</p>	<p>1.1 Establecer las políticas de Ingresos que permitan el control sobre el costo de reposición de la mercancía.</p> <p>1.2 Mantener un flujo de caja actualizado, monitoreando de manera permanente los ingresos y egresos.</p> <p>1.3 Establecer los costos de reposición de los inventarios como parte de del costo operativo.</p> <p>1.4 Establecer cronograma de pagos y actualizar de manera permanente las políticas de pago de acuerdo a la realidad del mercado.</p> <p>1.5 Establecer los parámetros de gastos operativos.</p> <p>2.1 Establecer el flujo de caja preliminar, de control para cada periodo.</p> <p>2.2 Establecer las políticas de control de financiamiento.</p>	<p>1.1 Esta estrategia permitirá establecer los parámetros de control del de los Ingresos, Gastos, Activo Circulante y Pasivos Circulantes, elementos básicos del capital de trabajo que permitirá la toma de decisiones financieras acertadas.</p> <p>2.1 Esta estrategia permitirá control interno del financiamiento bajo las siguientes premisas:</p> <p>a. Las compras pueden ser financiadas con el aporte de los socios.</p> <p>b. Las compras pueden ser financiadas con hasta un 100% por Instituciones financieras.</p>	Dpto. de Administración y Finanzas

Fuente: La investigadora (2015).

Factibilidad de la Propuesta

La implementación de las Estrategias para el Financiamiento del Capital de Trabajo de la Pequeña y Mediana Empresa del Estado Aragua, se considera factible desde los siguientes puntos de vista:

✓ **Factibilidad Técnica:** Las empresas cuenta con el personal capacitado en el área financiera, quienes podrían coordinar la gestión de las actividades que se requieren ejecutar para dar a conocer a todos los departamentos, las pautas a seguir y la información que deben suministrar, para optimizar el control del capital de trabajo.

✓ **Factibilidad Operativa:** La propuesta de estrategias para el financiamiento del capital de trabajo de la pequeña y mediana empresa del Estado Aragua, es factible, porque las empresas posee las herramientas necesarias para lograr un desarrollo eficaz de las actividades que contempla.

✓ **Factibilidad Económica:** La implementación de esta propuesta no requiere una erogación significativa de dinero, puesto que los gastos en los que debe incurrirse son recurrentes en la organización.

✓ **Factibilidad Psicosocial:** La presente propuesta debe tener toda la receptividad y aceptación por parte de los jefes de todos los departamentos que conforman las organizaciones conjuntamente con la Junta Directiva, puesto que sus opiniones fue consideradas para la elaboración de las estrategias para el financiamiento del capital de trabajo de la pequeña y mediana empresa del Estado Aragua, planteadas. Lo cual quiere decir que no existirá impedimento para participar en las mismas del proceso de planificación.

En concordancia con el análisis realizado de la factibilidad, se considera que las estrategias para el financiamiento del capital de trabajo de la pequeña y mediana empresa del Estado Aragua, diseñadas son viables desde el punto de vista técnico, operativo, económico y psicosocial, en virtud de los aspectos favorables que le proveerá a la organización, en materia de planificación financiera y el valor agregado en relación a la gestión financiera en general.

Administración de la Propuesta

La implementación de las estrategias para el financiamiento del capital de trabajo de la pequeña y mediana empresa del Estado Aragua, es una decisión de los integrantes de la directiva y/o socios de las empresas del sector, es por ello que la ejecución, control y evaluación de sus resultados es una responsabilidad de dichas organizaciones. Cabe destacar que para que una empresa esté organizada y mantenga un óptimo manejo de sus recursos financieros, debe planear y regular en forma eficiente las operaciones y actividades que se realizan, con el fin de lograr los objetivos planteados.

CAPÍTULO VI

RECOMENDACIONES

Recomendaciones

Una vez diseñada la propuesta para generar estrategias de financiamiento del capital de trabajo de la pequeña y mediana empresa del Estado Aragua, a fin de aprovechar las fuentes de financiamiento para la aplicación del mismo, se deben tomar en cuenta los pasos propuestos, siguiendo el orden establecido, a fin de concebir una efectiva ejecución del mismo y solventar situaciones de ausencia de capital de trabajo.

Así pues que es imperiosa la necesidad de implantar estos lineamientos en el proceso de planificación financiera cuyo objetivo es la de garantizar un eficiente labor, facilitando su división, determinación de alcance y profundidad de la investigación.

Se recomienda una evaluación periódica de las estrategias para el financiamiento del capital de trabajo para poder aplicar los correctivos apropiados para ayudar a fortalecer la organización de esta manera aprovechar las oportunidades que se le presenten. Solo el control financiero oportuno y adecuado le permite a la organización tener conocimiento de la situación actual de la empresa.

Distribuir y propagar los lineamientos no solo a la directiva sino también a todo el personal que labora en el departamento de finanzas, con la finalidad que se tomen decisiones de forma correcta de acuerdo a las metas planteadas.

Por último, implementar la propuesta a corto plazo el diseño de estrategias para el financiamiento del capital de trabajo de la pequeña y mediana empresa del Estado Aragua, de esta manera garantizar una planificación de trabajo eficiente, facilitando su desarrollo, alcance y se pueda determinar la profundidad y factibilidad de la investigación.

Beneficios y Aportes

- ✓ Con base en el estudio interno y externo realizado, se aporta a las organizaciones una guía de trabajo que ayudará ubicar sus puntos débiles, facilitando su ubicación y de esta manera tomar mejores decisiones frente a los problemas presentados.
- ✓ Con estas Estrategias las empresas del sector calzado están a la vanguardia y al nivel de muchas organizaciones de reconocimiento Nacional.
- ✓ Implementando las estrategias para el financiamiento del capital de trabajo de la pequeña y mediana empresa del sector calzado las organizaciones se convierte más atractiva para la inversión, dado que su estructura están muy bien definida y muy sólida con las pautas necesarias para la minimización del riesgo, la hacen ver como entidades de un buen comportamiento para acceder a nuevos créditos.

REFERENCIAS

Alcántara, M. E. (2013). **Indicadores Financieros**. Disponible: http://www.uaeh.edu.mx/docencia/P_Presentaciones/Sahagun/Contaduria/Finanzas/indicadores.pdf. [Consulta: 31 de julio de 2015].

Allueva, A. (2010). **El Financiamiento y su Efecto en la Rentabilidad de las Pymes del Sector Pintura. Caso Oro Color C.A.** Trabajo de grado de Maestría en Gerencia, Mención Finanzas. Universidad Bicentenario de Aragua. Pp. 167. Datos No Publicados.

Arias, F. (2006). **El Proyecto de Investigación. Introducción a la Metodología Científica**. (5ta Edición). Editorial EPSTEME C.A. pp. 143.

Artigas, W. y Robles, M. (2010). **Metodología de la investigación: Una discusión necesaria en Universidades Zulianas**. Revista Digital Universitaria. 1 de noviembre 2010 • Volumen 11 Número 11 • ISSN: 10676079. Disponible: <http://www.revista.unam.mx/vol.11/num11/art107/art107.pdf>. [Consulta: 28 de mayo de 2014].

Barrios, S. (2009). **El sistema de información financiero para la toma de decisiones y control de la Alcaldía de Barinas**. Visión Gerencial. Año 8. Edición Especial. Pág.: 5-20. Disponible: <http://www.saber.ula.ve/bitstream/123456789/31324/1/articulo1.pdf>. [Consulta: 31 de julio de 2015].

Bravo, G. (2011). **Indicadores de Gestión con énfasis en el Área Financiera**. Disponible: <http://dspace.universia.net/bitstream/2024/933/1/INDICADORES+DE+GESTION2011.pdf>. [Consulta: 31 de julio de 2015].

Brealey, J. y Myers, W. (2003). **Principios de Finanzas Corporativas**. 18ª ed. McGraw Hill. México D.F.

Brealey, R. Allen, F. y Myers, S. (2010). **Principios de Finanzas Corporativas**. 9na Ed. Mc. Graw Hill. México, DF. 1066 pp.

Cancino, C. (2015). **Rápida internacionalización de PYMES: Evidencia de empresas born globals en Chile**. Disponible: <http://www.businessexcellence.cl/wp-content/uploads/2015/01/Cancino-2012-born-global.pdf>. [Consulta: 25 de febrero de 2015].

Cárdenas, R. (2002). **Presupuestos Teoría y Práctica**. Mc Graw Hill.

Castro, J. (2014). **Beneficios de una gestión eficiente de tus cuentas por cobrar**. Disponible: <http://blog.corponet.com.mx/beneficios-de-una-gestion-eficiente-de-tus-cuentas-por-cobrar>. [Consulta: 30 de julio de 2015].

Chagolla, M. (2012). **Fundamentos de la Administración Financiera del Capital de Trabajo**. Disponible: <http://www.fcca.umich.mx/descargas/apuntes/Academia%20de%20Finanzas/Finanzas%20II%20Mauricio%20A.%20Chagolla%20Farias/ADMINISTRACION%20FINANCIERA%20CAPITULO%201.pdf>. [Consulta: 29 de julio de 2015].

Comisión Económica de las Naciones Unidas para Europa. (2012). **Cuentas por Pagar y Cuentas por Cobrar**. Disponible: <http://tfig.itcilo.org/SP/contents/payables-and-receivables.htm>. [Consulta: 29 de julio de 2015].

Decreto con Rango, Valor y Fuerza de Ley para la Promoción y Desarrollo de la Pequeña y Mediana Industria y Unidades de Propiedad Social. (2008). Decreto 6.215. Disponible:

<http://images.eluniversal.com//2008/08/04/leyh12.pdf>. [Consulta: 29 de mayo de 2014].

Decreto Ley para la Promoción y Desarrollo de la Pequeña y Mediana Industria. (2001). Gaceta Oficial De la República Bolivariana de Venezuela N° 5552 del 12 de Noviembre de 2001. Disponible: <http://docs.venezuela.justia.com/federales/leyes-habilitantes/decreto-ley-para-la-promocion-y-desarrollo-de-la-pequena-y-mediana-industria-pdf.pdf>. [Consulta: 29 de mayo de 2014].

De La Hoz, B., Ferrer, M. y De La Hoz, A. (2008). **Indicadores de rentabilidad: herramientas para la toma decisiones financieras en hoteles de categoría media ubicados en Maracaibo.** Revista de Ciencias Sociales (RCS). Vol. XIV, No. 1, Enero - Abril 2008, pp. 88 – 109. Disponible: <http://www.redalyc.org/pdf/280/28011673008.pdf>. [Consulta: 31 de julio de 2015].

Didier, J. (2011). **Micro, Pequeña y Mediana Empresa: Definición y clasificación de la MIPYMES.** PYMES Futuro. Ibagué, Colombia. Disponible: <http://www.pymesfuturo.com/Pymes.htm>. [Consulta: 29 de mayo de 2014].

Draier, E., Huarte, C., Lebendiker, A., Méndez, A., Pértega, G., Rivas, M., Romero, J., Spina, A., Vicci, A. (2013). **Claves para emprendedores.** Ministerio de Desarrollo económico. Buenos Aires, Argentina. Disponible: http://www.contribuir.org.ar/images/Manual_del_Emprendedor.pdf. [Consulta: 25 de febrero de 2015].

Durán, Y. (2011). **Administración del Capital de Trabajo: una herramienta financiera para la gerencia de las PyME tradicionales venezolanas.** Visión Gerencial. Año 10 • N° 1 • Enero - Junio 2011 • Pg: 37-56.

Disponible: <http://www.saber.ula.ve/bitstream/123456789/33966/1/articulo3.pdf>.
[Consulta: 25 de febrero de 2015].

Fuentes, C. (2014). **Internet: El mejor instrumento de marketing para las PYMES**. En: Revista Pymes Venezuela. De fecha: 29 de marzo de 2014. Disponible: <http://emprendedorpymes.blogspot.com/>. [Consulta: 28 de mayo de 2014].

Gadea, M. L. (2003). **Factores que intervienen en el desarrollo de la Pequeña y Mediana Empresa y su impacto en la Economía venezolana 1998-2003**. Trabajo de Grado de Especialización en Ciencias económicas. Universidad Católica Andrés Bello. Caracas, Venezuela. Disponible: <http://biblioteca2.ucab.edu.ve/anexos/biblioteca/marc/texto/AAQ1735.pdf>. [Consulta: 25 de febrero de 2015].

Gaither, N. y Frazier, G. (2000). Administración de producción y operaciones. Editorial Thomsom. p. 846.

Gómez, G. (2010). **El control de gestión como herramienta fundamental para la misión financiera**. Disponible: <http://www.gestiopolis.com/control-gestion-herramienta-fundamental-mision-financiera/>. [Consulta: 31 de julio de 2015].

Gómez, G. (2012). **Presupuesto financiero básico**. Disponible: <http://www.gestiopolis.com/presupuesto-financiero-basico/>. [Consulta: 29 de julio de 2015].

Gitman, L. J. (2007). **Principios de Administración Financiera**. Decimoprimer edición. Pearson Educación. México. 698 pp.

González, P. (2013). **Planificación Estratégica para la Pequeña y Mediana Empresa**. Bubok Ed. 138 pp.

Guerrero, R. (2007). **Análisis Comparativo de las Pequeñas y Medianas Empresas Agroindustriales en Venezuela y Colombia: Perspectivas Frente a la Globalización**. Trabajo de Grado de Magister en Ciencias Contables. Universidad de Los Andes. Mérida, Venezuela. Disponible: pcc.faces.ula.ve/Tesis/Maestria/.../TesisRUTHGuerrero.doc. [Consulta: 25 de febrero de 2015].

Hernández, R., Fernández, C. y Batista, P. (2010). **Metodología de la Investigación**. (Quinta Ed.) Editorial McGraw-Hill. Lima, Perú. 613 pp.

Higuerey, A. (2007). **Administración de Efectivo**. Departamento de Ciencias Económicas y Administrativas. Universidad de los Andes. Mérida, Venezuela. Disponible: http://webdelprofesor.ula.ve/nucleotrujillo/anahigo/guias_finanzas1_pdf/tema4.pdf. [Consulta: 29 de mayo de 2014].

Higuerey, A. (2013). **Administración de capital de trabajo**. Disponible: http://webdelprofesor.ula.ve/nucleotrujillo/anahigo/presentacione/finanzas_1/present_finanzas_1_tema_3.pdf. [Consulta: 29 de julio de 2015].

Hurtado de B., J. 2008. **El Proyecto de Investigación. Metodología de la Investigación Holística**. Sypal- Quiron Ediciones, 5ta edición ampliada. Caracas, Venezuela. 183 pp.

Landaeta, R. (2007). **Elaboración de Trabajos de Investigación**. Editorial Alfa, 1ra edición/. Colección Trópicos 69, Caracas. Venezuela. 189 pp.

Ley que regula el Sistema Nacional de Garantías Recíprocas para la Pequeña y Mediana Empresa. (1999). Gaceta Oficial N° 5.372 Extraordinario de fecha 11 de agosto de 1999. Disponible: http://sudeban.gob.ve/uploads/ye/7m/ye7mX_Caw1r2eVTZF_guGg/legal02.pdf. [Consulta: 29 de mayo de 2014].

Manual de Trabajos de Grado, de Especialización y Maestría y Tesis Doctorales. Universidad Pedagógica Experimental Libertador. (UPEL). (2012). Ediciones FEDUPEL. Cuarta Edición, Reimpresión 2012. Caracas, Venezuela.pp.238.

Martínez, H. (2012). **Indicadores Financieros y su Interpretación.** Disponible: <http://webdelprofesor.ula.ve/economia/mendezm/IndicadoresFinancieros.pdf>. [Consulta: 31 de julio de 2015].

Martínez, B. M. (2013). **Finanzas.** Universidad Veracruzana. México D. F. Disponible: www.uv.mx/personal/brmartinez/files/2013/08/finanzas.pp. [Consulta: 28 de mayo de 2014].

Marrero, D. (2014). **La evaluación crediticia aplicada por los bancos universales y la situación financiera de las PYMES.** Actualidad Contable FACES Año 17 N° 29, Julio - Diciembre 2014. Mérida. Venezuela (49-65). Disponible: http://www.saber.ula.ve/bitstream/123456789/39476/3/articulo_3.pdf. [Consulta: 11 de marzo de 2015].

Márquez, M. (2012). **Cash-Flow o Flujo de Caja. Una herramienta para la planificación financiera de las organizaciones.** Disponible: <http://entornogerencial.blogspot.com/2012/10/elementos-del-flujo-de-caja.html>. [Consulta: 30 de julio de 2015].

Means G. y Schneider D. (2000). **Meta Capitalismo. La Revolución del Comercio Electrónico y el Diseño de Empresas y los Mercados en el Siglo XXI.** Editorial Deusto. Bilbao, 2000.

Méndez, C. 2008. **Metodología. Guía para elaborar diseños de Investigación en ciencias económicas, contables y administrativas.** Edit. LIMUSA, 4ta edición, México. 357pp.

Mora, C. (2011). **Principales obstáculos de las PYMES y algunas sugerencias.** Anotaciones de la cátedra Tópicos Gerenciales Modernos (2010) Postgrado de Faces, UC. Disponible: <http://el-portal-del-administrador.lacoctelera.net/post/2011/03/29/principales-obstaculos-las-pymes-y-algunas-sugerencias>. [Consulta: 28 de mayo de 2014].

Muller, M. (2005). **Fundamentos de administración de inventarios.** Editorial Norma.

Núñez, J, A. (2014). **Estrategia financiera para la pequeña y mediana empresa Pyme.** Disponible: <http://www.gestiopolis.com/innovacion-emprendimiento-2/estrategia-financiera-para-la-pequena-y-mediana-empresa-pyme.htm>. [Consulta: 25 de febrero de 2015].

Ojeda, Y. (2015). **Flujo de caja.** Disponible: <http://www.elmundo.com.ve/diccionario/fianza.aspx>. [Consulta: 30 de julio de 2015].

Otero, H. y Torres, Y. (2012). **Indicadores Financieros.** Disponible: <http://es.slideshare.net/haroldoteroanaya/indicadores-financieros-14003637>. [Consulta: 31 de julio de 2015].

Peña, C. (2014). **Evolución histórica de las PyMEs en Venezuela.** Disponible: <http://gerenciacarlos.zoomblog.com/archivo/2014/11/07/evolucion-historica-de-las-Pymes-en-Ve.html>. [Consulta: 25 de febrero de 2015].

Quito, C. (2010). **Sistema de Toma de Decisiones.** Disponible: http://ucvvirtual.edu.pe/campus/HDVirtual/20010127/RATIOS%20FINANCIERO S/7000001541/RATIOS_FINANCIEROS.pdf. [Consulta: 31 de julio de 2015].

Ramos, F. (2011). **Modelo de Gestión que oriente el Financiamiento a corto plazo de las Pequeñas y Mediana Empresas (PYME) del Sector Servicio ubicadas en el Municipio Valencia.** Trabajo de Grado de Maestría en Gerencia Mención Finanzas. Universidad de Carabobo. Disponible: <http://produccion-uc.bc.uc.edu.ve/documentos/resumen/6100302C.pdf>. [Consulta: 29 de julio de 2015].

Rojas, W. (2013). **Administración del Activo Circulante en las Empresas del Sector Manufacturero del Municipio Maracaibo.** Volumen 3 - Número 2 - Noviembre 2011-Abril 2012. Disponible: <http://publicaciones.urbe.edu/index.php/coeptum/article/viewArticle/1516/3025>. [Consulta: 29 de julio de 2015].

Romero, J. (2010). **Desarrollo conceptual para determinar las necesidades de capital de trabajo en proyectos manufactureros.** Revista Ingenio Libre. Número 5. Universidad Libre de Bogotá. Colombia. Disponible: <http://www.unilibre.edu.co/revistaingeniolibre/revista5/articulos/Desarrollo-conceptual-para-determinar-las-necesidades-de-capital-del%20trabajo-en-proyectos-manufactureros-1.pdf>. [Consulta: 28 de mayo de 2014].

Rangel, J. (2012). **Presupuesto Financiero**. Disponible: <http://es.slideshare.net/bonbombon/presupuesto-financiero-ii>. [Consulta: 29 de julio de 2015].

Ruiz, C. (2008). **Confiabilidad**. Programa Interinstitucional Doctorado en Educación. UPEL / PIDE. Disponible: <http://es.scribd.com/doc/54475297/confiabilidad>. [Consulta: 29 de mayo de 2014].

Sabatino, T. y Smith, D. (2004). **Modelo Financiero para evaluar Pequeñas y Medianas Empresas (PYMES)**. Postgrado en Gerencia. Universidad Simón Bolívar. Disponible: <http://159.90.80.55/tesis/000129322.pdf>. [Consulta: 28 de mayo de 2014].

Sabino, C.A. (2009). **¿Cómo Hacer una Tesis? y elaborar todo tipo de Escrito**. Editorial PANAPO C.A. Impreso en Venezuela por Editorial MELVIN C.A. pp. 141

Saldivia, S. (2005). **Propuesta Administrativa para la Optimización del sistema de Crédito y Cobranza de la Distribuidora CM los Llanos ubicada en Calabozo Estado Guárico**. Trabajo de Grado de Magíster en Gerencia y Finanzas de los Negocios. Universidad Yacmbu. Barquisimeto, Estado Lara. Disponible: <http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:TH7wTFzXBqAJ:www.oocities.org/es/santasaldivia/tg/tesis.doc+&cd=6&hl=es&ct=clnk&gl=ve>. [Consulta; 11 de marzo de 2015].

Scott, A. (2013). **Planificación Estratégica**. Edinburgh Business School Heriot-Watt University. Edinburgh. Reino Unido. 56 pp. Disponible: <http://www.ebsglobal.net/documents/course-tasters/spanish/pdf/sp-bk-taster.pdf>.

[Consulta: 28 de mayo de 2014].

Serrano, J. y Villarreal, J. (1997). **Fundamentos de Finanzas**, Segunda Edición. Bogotá: McGraw Hill.

Silva, W. (2012). **Analizar la rentabilidad de la Cartera de Microcréditos que otorgan las Instituciones Financieras Privadas del Estado Lara**. Trabajo de Grado de Maestría en Gerencia Financiera. Universidad Centrooccidental Lisandro Alvarado. Barquisimeto, Estado Lara. Disponible:

http://bibadm.ucla.edu.ve/edocs_baducla/tesis/TGM_HG3746_S55_2012.pdf.

[Consulta: 28 de mayo de 2014].

Spin, S. (2010). **Evaluación de los Índices de Gestión Financieros de la empresa Eleoriente C.A. durante el período 1992 hasta 1996**. Trabajo de Grado de Magister el Gerencia Mención Finanzas. Universidad Bicentenario de Aragua. Datos no Publicados.

Suarez, J. (2004). **La estrategia asociativa como una forma para acceder al financiamiento: Pequeñas y Medianas empresas del Sector Textil en Barquisimeto, Estado Lara**. Trabajo de Grado de Maestría en Gerencia Financiera. Universidad Centro Occidental Lisandro Alvarado. Barquisimeto, Estado Lara. Disponible:

http://bibadm.ucla.edu.ve/edocs_baducla/tesis/P381.pdf. [Consulta: 25 de

febrero de 2015].

Tamayo y Tamayo, M. (2003). **El Proceso de la Investigación Científica**. 3era Edición. Editorial Limusa, S.A de CV. México. pp. 231.

Useche, M. y García, J. (2012). **Calidad del servicio financiero de organismos públicos desde la perspectiva de las PYMES**. Actualidad

Contable FACES Año 15 N° 25, 07-12 2012. Mérida. Venezuela (88-103).
Disponible:
http://www.saber.ula.ve/bitstream/123456789/36575/3/articulo_5.pdf. [Consulta:
28 de mayo de 2014].

Thompson, A. y Strickland, A. J. (2001). **Administración Estratégica**.
Ed. McGraw-Hill Interamericana. 403 pp.

Vásquez, I. (2010). **Propuesta para la creación de un Manual de Factibilidad orientado a las PYMIS, como instrumento para acceder a Financiamiento. Caso PYMIS del Estado Aragua**. Especialización en Planificación, Desarrollo y Gestión de Proyectos. Universidad MonteÁvila. Caracas. Disponible:
http://www.uma.edu.ve/postgrados/gestion/revistas/revista_epdgpE3/Teg%20y%20otros/teg_iris_vasquez_3ra_ed.pdf. [Consulta: 28 de mayo de 2014].

Velázquez, L. (2010). **Necesidad de Financiamiento de la Pequeña y Mediana Empresa (PyMES). Caso de Estudio: Laboratorios Clínicos Barquisimeto**. Trabajo de Grado de Maestría en Gerencia Financiera. Trabajo de Grado de Maestría en Gerencia Financiera. Universidad Centro Occidental Lisandro Alvarado. Barquisimeto, Estado Lara. Disponible:
http://bibadm.ucla.edu.ve/edocs_baducla/tesis/P1093.pdf. [Consulta: 25 de febrero de 2015].

Vogt, C. (2013). **¿Cuál es la estrategia direccional?** Demand Media. Disponible:
<http://pyme.lavoztx.com/cul-es-la-estrategia-direccional-9109.html>. [Consulta: 28 de mayo de 2014].

ANEXOS

ANEXO A
INSTRUMENTO DE RECOLECCIÓN DE DATOS



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



Estimado **ENCUESTADO:**

El cuestionario que se anexa a continuación tiene como propósito recabar información concerniente al trabajo de grado, titulado: **ESTRATEGIAS PARA EL FINANCIAMIENTO DEL CAPITAL DE TRABAJO DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA DEL SECTOR CALZADO DEL ESTADO ARAGUA, C.A.**

Su colaboración consiste en responder cada una de las preguntas del cuestionario, cabe decir que el fin de dicho cuestionario es netamente investigativo, por lo cual no es necesaria su identificación.

En espera de su colaboración para con este trabajo de investigación y agradecidos de antemano.

Atentamente;

Autora: **Lcda. Deisy Krass**
C.I. No. 14.578.573

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
 N: Nunca

CUESTIONARIO

Objetivo 1: Diagnosticar la situación financiera actual producto del uso del Capital de Trabajo de la pequeña y mediana empresa del sector calzado del Estado Aragua, C.A.						
Ítem	Interrogante	Siempre	Casi Siempre	Algunas Veces	Casi Nunca	Nunca
1.	La Planificación es una herramienta utilizada para el control del capital de trabajo.					
2.	El Presupuesto de la empresa es considerado una herramienta de control del capital de trabajo.					
3.	El registro de los Activos Circulantes es la herramienta que determina el capital de trabajo de la empresa.					
4.	Son registrados y analizados los Pasivos Circulantes para la toma de decisiones sobre el capital de trabajo.					
5.	Son consideradas las Fuentes de Financiamiento para cubrir el déficit del capital de trabajo.					
6.	El Control Financiero es la base para la toma de decisiones sobre el capital de trabajo.					
7.	Los Indicadores de Gestión son la herramienta para el control del capital de trabajo.					
8.	La Ejecución Presupuestaria es considerada herramienta financiera en el control del capital de trabajo.					

Objetivo 2: Evaluar los procesos de control para la toma de decisiones financieras en el uso del capital de trabajo de la pequeña y mediana empresa del sector calzado del Estado Aragua, C.A.

9.	La Información Financiera se incluye como elemento dentro del proceso de control en la toma de decisiones.					
10.	Los Indicadores Financieros son la base en la toma de decisiones financieras sobre el capital de trabajo.					
11.	En la evaluación del capital de trabajo son utilizados Indicadores de Gestión en el control financiero de la empresa.					
12.	El presupuesto de la empresa contiene los indicadores de gestión que permiten la Toma de Decisiones sobre el capital de trabajo.					
13.	Se maneja en la empresa el cálculo y análisis de Flujo de Caja como control en la administración financiera del capital de trabajo.					
14.	El Proceso de Compra establece la rotación de inventarios como indicador de gestión.					
15.	Se realizan en la empresa Proyecciones de Ventas para la estimación y control del capital de trabajo.					
16.	Se establecen Estrategias para el manejo del capital de trabajo dentro de la organización.					
17.	Las Metas establecidas en el proceso de planificación contemplan el control del capital de trabajo como herramienta financiera.					

Objetivo 3: Analizar los procesos para cubrir las necesidades de financiamiento de capital de trabajo de los pequeños y medianos empresarios del sector calzado del Estado Aragua.

18.	Se establecen en la organización Proyectos de Inversión producto del excedente del flujo de caja.					
19.	La rotación de Inventario es una herramienta dentro de los procesos de evaluación de las necesidades de flujo de caja.					
20.	La empresa calcula el índice de Rentabilidad como indicador financiero en la toma de decisiones en el financiamiento del capital de trabajo.					
21.	El financiamiento interno sobre los Proveedores es una herramienta del capital de trabajo.					
22.	El control sobre el Efectivo Circulante permite determinar las necesidades de financiamiento del capital de trabajo.					
23.	El control sobre Cuentas por Cobrar permite financiar el capital de trabajo de acuerdo a su déficit.					
24.	Se aplican indicadores financieros a las Cuentas por Pagar para la toma de decisiones sobre el financiamiento del capital de trabajo.					
25.	La organización toma en cuenta los Créditos Corto Plazo para el financiamiento del capital de trabajo.					

ANEXO B
VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO DE RECOLECCIÓN DE DATOS



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



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.

Instrucciones: Marque con una equis (X) en cada ítem su criterio de valoración, con la finalidad de obtener una observación clara y precisa.

Criterio de valoración de ítems:

O = Óptimo

B = Bueno

R = Regular

D = Deficiente

Ítem	Claridad				Pertinencia				Precisión				Coherencia				Observación
	O	B	R	D	O	B	R	D	O	B	R	D	O	B	R	D	
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																	

Nombre y Apellido del Experto: _____

Firma: _____



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



**CONSTANCIA DE VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO DE
INVESTIGACIÓN**

Por medio de la presente, doy constancia de que el Instrumento de recolección de datos elaborados para desarrollar el Trabajo de Grado Titulado: **ESTRATEGIAS PARA EL FINANCIAMIENTO DEL CAPITAL DE TRABAJO DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA DEL SECTOR CALZADO DEL ESTADO ARAGUA, C.A.** Presentado por la Lcda. Deisys Krass, titular de la Cédula de Identidad No. V-14.578.573, quien aspira al Título de Magister en Administración de Empresas Mención Finanzas, cumple con los requisitos para cubrir los objetivos de la investigación que pretende desarrollar.

Aprobado por:

Prof.: _____

Firma: _____

C.I: _____

Telf.: _____

ANEXO C

Calculo de Confiabilidad del Instrumento de Recolección de Datos

COEFICIENTE DE CONFIABILIDAD

Items/ unidades	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	TOTAL PTOS. (X)	(X-K) ²	
1	5	5	4	5	5	5	2	3	3	5	3	5	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	34	1132,55	
2	5	2	4	3	4	4	2	2	5	5	5	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	26	658,09	
3	5	5	5	5	4	4	5	3	5	5	5	5	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	36	1271,16	
4	5	5	1	1	5	3	3	2	2	2	5	5	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	25	607,79	
5	5	5	3	5	5	3	5	3	3	3	3	5	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	34	1132,55	
6	3	5	5	5	4	5	2	2	2	2	2	5	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	31	939,63	
7	3	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	38	1417,77	
8	3	3	4	4	4	2	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	30	879,32	
9	2	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	37	1343,47	
10	2	5	1	1	5	2	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	21	426,56	
Total Frec.	1	2	1	1	2	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0,35	9808,88	
																											SP	326,96
																											Alfa =	0,92

$$\alpha = \frac{25}{(25 - 1)} \left[1 - \frac{7,6743,33}{25} \right]$$

$$\alpha = 1,02 [0,92]$$

$$\alpha = 0,94$$