

**ESTRATEGIAS PARA LA OPTIMIZACIÓN DE LA DIRECCIÓN
FINANCIERA BASADA EN EL FINANCIAMIENTO A CORTO PLAZO,
PARA LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS (PYMES)
UBICADAS EN LA ZONA INDUSTRIAL MUNICIPAL NORTE
DE VALENCIA, ESTADO CARABOBO.**



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



**ESTRATEGIAS PARA LA OPTIMIZACIÓN DE LA DIRECCIÓN
FINANCIERA BASADA EN EL FINANCIAMIENTO A CORTO PLAZO,
PARA LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS (PYMES)
UBICADAS EN LA ZONA INDUSTRIAL MUNICIPAL NORTE
DE VALENCIA, ESTADO CARABOBO.**

Autora:
Medina V., Neddy del C.
C.I.: V-17.904.330

Línea de Investigación: Gestión de la Pequeña, la Mediana y la Micro Empresa.

Bárbula, Junio de 2015



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



**ESTRATEGIAS PARA LA OPTIMIZACIÓN DE LA DIRECCIÓN
FINANCIERA BASADA EN EL FINANCIAMIENTO A CORTO PLAZO,
PARA LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS (PYMES)
UBICADAS EN LA ZONA INDUSTRIAL MUNICIPAL NORTE
DE VALENCIA, ESTADO CARABOBO.**

Autora:

Medina V., Neddy del C.
C.I.: V-17.904.330

Tutor:

MSc. Wuendy Palma

**Trabajo Especial de Grado para optar a la Maestría
en Administración de Empresas Mención Finanzas.**

Bárbula, Junio de 2015



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



CONSTANCIA DE APROBACIÓN DEL TUTOR

**ESTRATEGIAS PARA LA OPTIMIZACIÓN DE LA DIRECCIÓN
FINANCIERA BASADA EN EL FINANCIAMIENTO A CORTO PLAZO,
PARA LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS (PYMES)
UBICADAS EN LA ZONA INDUSTRIAL MUNICIPAL NORTE
DE VALENCIA, ESTADO CARABOBO.**

Tutora:
MSc. Wuendy Palma

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

De la ciudadana: Medina V., Neddy del C.

Por: MSc. Wuendy Palma
C.I. V-15.301.753

Bárbula, Junio de 2015



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



AVAL DEL TUTOR

Dando cumplimiento a lo establecido en el Reglamento de Estudios de Postgrado de la Universidad de Carabobo en su artículo 133, quien suscribe **MSc. Wuendy Palma** titular de la cédula de identidad N° **V-15.301.753**, en mi carácter de Tutor del Trabajo de Maestría titulado: **“ESTRATEGIAS PARA LA OPTIMIZACIÓN DE LA DIRECCIÓN FINANCIERA BASADA EN EL FINANCIAMIENTO A CORTO PLAZO, DE LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS (PYMES) UBICADAS EN LA ZONA INDUSTRIAL MUNICIPAL NORTE DE VALENCIA, ESTADO CARABOBO”**.

Presentado por la ciudadana **Neddy Del Carmen Medina Villamediana**, titular de la cédula de identidad N° **V-17.904.330**, para optar al título de **Magíster en Administración de Empresas mención Finanzas**, hago constar que dicho trabajo reúne los requisitos y méritos suficientes para ser sometido a la presentación pública y evaluación por parte del jurado examinador que se le designe.

En Valencia a los Doce (12) días del mes de Junio del año dos mil quince (2015).

Firma
C.I:



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



CONSTANCIA DE APROBACIÓN DEL ASESOR METODOLÓGICO

En mi carácter de **Asesora Metodológica** del Proyecto de Trabajo de Grado presentado por la Ciudadana Medina Villamediana Neddy del Carmen. Para optar al Grado de Magíster en **Administración de empresas Mención Finanzas**, cuyo proyecto lleva por título: **ESTRATEGIAS PARA LA OPTIMIZACIÓN DE LA DIRECCIÓN FINANCIERA BASADAS EN EL FINANCIAMIENTO A CORTO PLAZO, PARA LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS (PYMES) UBICADAS EN LA ZONA INDUSTRIAL MUNICIPAL NORTE DE VALENCIA, ESTADO CARABOBO**. Considero que el proyecto reúne los requisitos para ser **Aprobado**.

Por: Dra. Cejas Martínez, Magda F.
C.I. V-5.876.102

Bárbula, Junio de 2015



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



INFORME DE ACTIVIDADES

PARTICIPANTE: Lcda. Neddy Del C. Medina V.
CÉDULA DE IDENTIDAD: V-17.904.330
TUTOR (A): MSc. Wuendy Palma.
CÉDULA DE IDENTIDAD: V-15.301.753

TITULO DEL TRABAJO: ESTRATEGIAS PARA LA OPTIMIZACIÓN DE LA DIRECCIÓN FINANCIERA BASADA EN EL FINANCIAMIENTO A CORTO PLAZO, DE LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS (PYMES) UBICADAS EN LA ZONA INDUSTRIAL MUNICIPAL NORTE DE VALENCIA, ESTADO CARABOBO

DIRECCIÓN ELECTRÓNICA DEL PARTICIPANTE: n_medina18@hotmail.com

SESIÓN	FECHA	HORA	ASUNTO TRATADO
1	Febrero, 2015	5:00 pm	Definición del Título
2	Marzo, 2015	6:00 pm	Revisión Planteamiento del Problema
3	Marzo, 2015	5:00 pm	Revisión Marco Teórico
4	Abril, 2015	4:30 pm	Revisión Marco Metodológico
5	Mayo, 2015	6:00 pm	Proyecto Definitivo
6	Mayo, 2015	6:30 pm	Revisión General Proyecto para inscripción
7	Mayo, 2015	5:00 pm	Revisión General Análisis de los resultados
8	Junio, 2015	5:00 pm	Revisión General
9	Junio, 2015	4:30 pm	Lectura Trabajo de Grado
10	Junio, 2015	5:00 pm	Revisión Rústicos
Observaciones			

Declaramos que las especificaciones anteriores representan el proceso de dirección del trabajo de grado arriba mencionado.

Tutor: MSc. Wuendy Palma
C.I. V-15.301.753

Participante: Lcda. Neddy Del C. Medina V.
C.I. V-17.904.330



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



VEREDICTO

Nosotros, miembros del Jurado designado para la evaluación del Trabajo de Grado titulado ESTRATEGIAS PARA LA OPTIMIZACIÓN DE LA DIRECCIÓN FINANCIERA BASADA EN EL FINANCIAMIENTO A CORTO PLAZO, DE LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS (PYMES) UBICADAS EN LA ZONA INDUSTRIAL MUNICIPAL NORTE DE VALENCIA, ESTADO CARABOBO, presentado por la ciudadana: Neddy Del Carmen Medina Villamediana, titular de la Cédula de Identidad N° V-17.904.330, para optar al Título de: Magíster en Administración de Empresas, Mención Finanzas, por la aspirante, el mismo reúne los requisitos para ser considerado como:

APROBADO

A los 13 días del mes de OCTUBRE del año 2015.

Nombre y Apellido	C.I.	Firma del Jurado
<u>WILFREDO CAMACARO T</u>	<u>3869147</u>	
<u>ELIZABETH H. RODRIGUEZ</u>	<u>6.960.845</u>	
<u>ORLANDO CHEREVELLA</u>	<u>7-047-45</u>	

Bárbula, Octubre de 2015

DEDICATORIA

*A Dios, Por haberme permitido llegar hasta este punto
y darme la oportunidad de alcanzar esta meta.*

A mi hermosa Hija Aleddys, por ser mi razón de vivir.

A mis padres, pilar fundamental en todo lo que soy.

A mi hermano, por creer en mí y apoyarme siempre.

A mi esposo, por tanto apoyo y Comprensión.

Neddy Medina

AGRADECIMIENTOS

Gracias a Dios por haberme acompañado y guiado en todo momento, por ser mi fortaleza en los momentos de debilidad y por brindarme una vida llena de bendiciones.

A mis padres por todo ese amor, apoyo, cariño y comprensión que me han brindado, por enseñarme que no hay obstáculo que me pueda detener y por perdonar mis errores.

A mi hermano por enseñarme a ser fuerte ante las adversidades y por hacerme entender que cada día hay algo nuevo que aprender.

A mi esposo por ser mi complemento, por entenderme y quererme.

A la Profesora Wuendy Palma por su apoyo y colaboración en todo momento. Mejor tutora no pude tener. Mil Gracias!

A la empresa “EUROCOM, C.A.” por todo el apoyo, tanto económico como moral.

A todas las personas que de una u otra manera hicieron posible la realización de esta meta, en especial a mis amigos, compañeros de trabajo y profesores.

Neddy Medina

ÍNDICE GENERAL

DEDICATORIAS	pp. ix
AGRADECIMIENTO	X
ÍNDICE DE CUADROS	xii
ÍNDICE DE TABLAS	xiii
ÍNDICE DE GRÁFICOS	xiv
RESUMEN	xv
ABSTRACT	xvi
INTRODUCCIÓN	17
CAPÍTULO I	
EL PROBLEMA	
Planteamiento del Problema.....	20
Objetivos de la Investigación.....	25
Justificación de la Investigación.....	26
CAPÍTULO II	
MARCO TEÓRICO	
Antecedentes de la Investigación.....	28
Bases Teóricas.....	32
Definición de Términos.....	59
Sistema de Variables	63
CAPÍTULO III	
MARCO METODOLÓGICO	
Diseño, Tipo y Nivel de la Investigación.....	65
Población y Muestra	66
Técnicas e instrumentos de Recolección de Datos.....	67
Validez y Confiabilidad del Instrumento.....	69
CAPÍTULO IV	
PRESENTACIÓN Y ANÁLISIS DE RESULTADOS	
Presentación y Análisis de Resultados	71
CONCLUSIONES	125
RECOMENDACIONES	129
LISTA DE REFERENCIAS	131
ANEXOS	136

ÍNDICE DE CUADROS

No.		pp.
1	Cuadro Técnico Metodológico	63
2	Ponderación de Confiabilidad.....	70

ÍNDICE DE TABLAS

No.		pp.
1	Frecuencias del Ítem No. 1	73
2	Frecuencias del Ítem No. 2	75
3	Frecuencias del Ítem No. 3	77
4	Frecuencias del Ítem No. 4	79
5	Frecuencias del Ítem No. 5	81
6	Frecuencias del Ítem No. 6	83
7	Frecuencias del Ítem No. 7	85
8	Frecuencias del Ítem No. 8	87
9	Frecuencias del Ítem No. 9	89
10	Frecuencias del Ítem No. 10	94
11	Frecuencias del Ítem No. 11.....	96
12	Frecuencias del Ítem No. 12.....	98
13	Frecuencias del Ítem No. 13.....	100
14	Frecuencias del Ítem No. 14.....	102
15	Frecuencias del Ítem No. 15.....	104
16	Frecuencias del Ítem No. 16.....	106
17	Frecuencias del Ítem No. 17.....	108
18	Frecuencias del Ítem No. 18.....	110
19	Frecuencias del Ítem No. 19	112

ÍNDICE DE GRÁFICOS

No.		pp.
1	Frecuencias del Ítem No. 1	73
2	Frecuencias del Ítem No. 2	75
3	Frecuencias del Ítem No. 3	77
4	Frecuencias del Ítem No. 4	79
5	Frecuencias del Ítem No. 5	81
6	Frecuencias del Ítem No. 6	83
7	Frecuencias del Ítem No. 7	85
8	Frecuencias del Ítem No. 8	87
9	Frecuencias del Ítem No. 9	89
10	Frecuencias del Ítem No. 10	94
11	Frecuencias del Ítem No. 11.....	96
12	Frecuencias del Ítem No. 12.....	18
13	Frecuencias del Ítem No. 13.....	100
14	Frecuencias del Ítem No. 14.....	102
15	Frecuencias del Ítem No. 15.....	104
16	Frecuencias del Ítem No. 16.....	106
17	Frecuencias del Ítem No. 17.....	118
18	Frecuencias del Ítem No. 18.....	110
19	Frecuencias del Ítem No. 19	112



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



**ESTRATEGIAS PARA LA OPTIMIZACIÓN DE LA DIRECCIÓN
FINANCIERA BASADA EN EL FINANCIAMIENTO A CORTO PLAZO,
PARA LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS (PYMES)
UBICADAS EN LA ZONA INDUSTRIAL MUNICIPAL NORTE
DE VALENCIA, ESTADO CARABOBO.**

Autora: Neddy del C. Medina

Tutor: MSc. Wuendy Palma

Año: 2015

RESUMEN

En las actuales circunstancias de la economía venezolana, las pequeñas y medianas empresas deben hacer un uso más eficiente de sus recursos financieros, debiendo en ocasiones recurrir al financiamiento a corto plazo; sin embargo, muchas de las PYMES tiene debilidades en su dirección financiera, por lo que se realizó una investigación con la finalidad de analizar las estrategias basadas en el financiamiento a corto plazo, para la optimización de la dirección financiera, de las Pequeñas y Medianas Empresas (PYMES) ubicadas en la Zona Industrial Municipal Norte de Valencia, Estado Carabobo. Desde el punto de vista de su metodología, este estudio se realizó con un diseño no experimental, tipo de campo, con un nivel descriptivo. La población estuvo integrada por 32 empresas afiliadas a la Cámara de Pequeños y Medianos Industriales y Artesanos de la misma ciudad, utilizando una muestra censal con la totalidad de las empresas. Para la recolección de los datos se utilizaron las técnicas de la revisión documental, la observación directa y la encuesta, mediante un cuestionario con 19 preguntas con respuesta en una escala de Likert, previamente validado por expertos y cuya confiabilidad calculada por el coeficiente Alpha de Cronbach arrojó un coeficiente de 0,89 que indica una confiabilidad muy alta. Los resultados permiten concluir que las empresas muestras las debilidades propias de las pequeñas y medianas organizaciones de extracto familiar, en la cual la dirección es llevada por miembros de la familia fundadora, cuyas decisiones muchas veces dependen más de sus subjetividad que de conocimientos y técnicas gerenciales, asimismo, se pudo evidenciar que utilizan muy poco la planificación estratégica para la dirección financiera, por lo que requieren de estrategias para optimizar el proceso.

Palabras claves: Estrategias, Planificación, Dirección Financiera



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



**STRATEGIES BASED ON THE SHORT TERM LOANS FOR OPTIMIZING
THE FINANCIAL MANAGEMENT, FOR SMALL AND MEDIUM-SIZED
ENTERPRISES (SMES) LOCATED IN THE NORTH CITY INDUSTRIAL
AREA OF VALENCIA, CARABOBO STATE**

Author: Neddy del C. Médina

Tutor: MSc. Wuendy Palma

Year: 2015

ABSTRACT

In the current circumstances of the Venezuelan economy, small and medium-sized enterprises should make a more efficient use of their financial resources, and must sometimes recur to short-term funding. However, many SMEs has weaknesses in its financial management, therefore, an investigation was carried out in order to analyze the strategies based on the short-term financing, for the optimization of the financial management of small and medium enterprises (SMEs) located in the Northern Municipal Industrial zone in Valencia, Carabobo State, Venezuela. From the point of view of its methodology, this study was conducted with a non-experimental design, a field type, with a descriptive level. The population was composed of 32 companies affiliated with the Small and Medium-sized Industrial and Artisans Chamber of the same city, using a census sample comprised with all the companies in the population. For data collection, the documentary review, direct observation and survey techniques were used, and a questionnaire with 19 questions with answer on a scale of Likert, previously validated by experts and whose reliability calculated by Cronbach Alpha coefficient threw a coefficient of 0,89 indicating a very high reliability. The results allow to conclude that companies samples of small and medium-sized organizations summary family weaknesses, in which the address is carried by members of the founding family, whose decisions often depend on most of their subjectivity that knowledge and managerial skills, also demonstrate that they use very little strategic planning for financial management, requiring strategies to optimize the process.

Key words: Strategies, Planning, Financial management.

INTRODUCCIÓN

En la economía de cualquier país, las pequeñas y medianas empresas (PYMES) constituyen un sector que juega un importante papel en la generación de empleos y la obtención de ingresos, contribuyendo ampliamente al aparato productivo nacional. Sin embargo, desde una perspectiva interna, realiza sus actividades en una escala reducida, ya que comúnmente son una forma de organización social y económica caracterizada por contar con limitados recursos financieros, que rayan en la informalidad, con una débil capacidad administrativa, baja productividad y un escaso nivel de capacitación; lo cual termina por afectar sus niveles de planeación haciéndolas poco competitivas.

Asimismo, suelen ser empresas con un alto componente familiar lo que muchas veces imprime un carácter autocrático a su dirección, comúnmente muestran una organización, estructura y procedimientos de gestión sencillos, sin pesadas cargas burocráticas ni controles, pero que carecen de formalidad en sus actividades diarias. Por otro lado, con frecuencia padecen de una inadecuada administración, con escasos registros contables, costos mal determinados y listas de precios que no cubren los costos totales; así como una deficiente gestión de las cuentas por cobrar, por lo que enfrentan falta de liquidez y problemas de solvencia, debiendo recurrir al financiamiento a corto plazo.

Sin embargo, muchas de las pequeñas y medianas empresas muestran debilidades en su dirección financiera, ya que no cuentan con información adecuada y oportuna, lo que afecta la confiabilidad de sus estados financieros reales, dificultando la toma de decisiones y planificación estratégica de los flujos de ingresos y egresos, lo que genera dificultades para el financiamiento.

Esta situación cobra especial relevancia en Venezuela, porque las pequeñas y medianas empresas (PYMES) han venido atravesando períodos de gran incertidumbre, con marcados altibajos, dadas las diversas circunstancias que afectan al sector productivo, como: dificultades para la adquisición de la materia prima para sus procesos, estricto control cambiario que limita el acceso a divisas para la adquisición de insumos y maquinarias, altos índices inflacionarios, además de una legislación laboral que ha venido a traer cambios en las relaciones laborales; lo que hace cada día más difícil que puedan ser competitivas y deban optimizar su gestión financiera.

En virtud de lo expuesto, surge el interés de desarrollar esta investigación con el propósito de analizar la situación financiera basada en el financiamiento a corto plazo, de las Pequeñas y Medianas Empresas (PYMES) ubicadas en la Zona Industrial Municipal Norte de Valencia, Estado Carabobo, con la finalidad de establecer las fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas existentes en el financiamiento a corto plazo para la optimización de las finanzas en las Pequeñas y Medianas Empresas (PYMES); y su informe está estructurado de la siguiente manera:

En el Capítulo I se aborda el planteamiento del problema que presenta el paradigma en estudio, se establece el objetivo general y sus correspondientes objetivos específicos, así como se expresan las razones que la justifican. El Capítulo II presenta el Marco teórico referencial que sirve como sustento para el desarrollo de este estudio, donde se expone los antecedentes de la investigación, las bases teóricas y la definición de términos básicos.

En el Capítulo III se describe el Marco metodológico el cual establece el diseño, tipo y nivel de la investigación, la población y muestra, además de las técnicas e instrumento de recolección de los datos. Por último, se presenta una lista de las referencias consultadas.

En el Capítulo IV se presentan los resultados obtenidos en la recolección de la información y se presentan las abstracciones iniciales de la investigadora. Posteriormente, se presentan las conclusiones y recomendaciones que pueden extraer los investigadores y por último, se listan las referencias bibliográficas consultadas que sirvieron de sustento a la investigación.

CAPÍTULO I

EL PROBLEMA

Planteamiento del Problema

La administración se ha definido como la ciencia social y técnica encargada de la planificación, organización, dirección y control de los recursos (humanos, financieros, materiales, tecnológicos, del conocimiento, etc.) de una organización, con la finalidad de alcanzar las metas establecidas. Su tarea primordial es interpretar los objetivos planteados por la empresa y transformarlos en hechos, planificando, organizando, dirigiendo y controlando todas las actividades realizadas en sus distintas áreas y niveles con el fin de alcanzar los objetivos de la manera más adecuada.

En ese sentido, Weston, J. y Copeland, T. (1994:127) afirman que “la meta de la empresa generalmente aceptada es la maximización de su valor, que conduce al uso eficiente de los recursos”. Es aquí donde la dirección financiera cobra fuerza e importancia, por cuanto dependerá de su gestión, el logro de sus objetivos o metas organizacionales, que como empresa u organización se ha planteado al iniciar operaciones.

En ese orden de ideas, la dirección financiera se refiere al diseño de políticas financieras, es decir, políticas para la búsqueda de las fuentes de financiamiento (endeudamiento), para poder utilizarlas en el capital de trabajo y bienes de capital (inversiones) que necesitan las empresas; asimismo la preocupación va por la búsqueda de la rentabilidad y la identificación de medidas que le permitan minimizar el riesgo, para estar en mejores condiciones de competir. La dirección financiera de las empresas debe considerar la planeación financiera y las finanzas a corto plazo y largo plazo.

Por consiguiente, la dirección financiera comprende la teoría contractual y gobierno de las finanzas empresariales; además de la valoración de proyectos con opciones reales y la estructura de capital a través de sus derechos contingentes, coordinando la gestión de los principales riesgos de la empresa. Los propietarios, gerentes y/o empleados de las pequeñas y medianas empresas deben decidir cuales bienes (corrientes o de capital) deben comprar y la forma como se deben financiar dichas adquisiciones. Las decisiones de inversión en activos dependen de dos factores: las tasas de retorno esperadas y el riesgo.

En consecuencia, para poder estimar los rendimientos esperados de un proyecto, programa o actividad, realizan análisis detallados sobre las previsiones de ingresos potenciales, gastos y beneficios esperados de la inversión. El riesgo depende de la incertidumbre que tenga la entidad respecto a los beneficios anuales que pueda obtener. Las decisiones financieras dependen del tipo de contrato financiero que minimice los costos financieros para la entidad. Al igual que ocurre con las decisiones de inversión en activos, los costos financieros se expresan en función de la tasa de interés anual activa determinada por el Banco Central de Venezuela.

Al respecto, Collazos, J. (2000:37) sostiene que “la dirección financiera está referida a disponer de una visión avanzada de las finanzas en ambiente riesgo”, mientras que para Fernández, C. (1999) y Van Horne, J. (1995), dirigir financieramente una empresa es “disponer las destrezas y competencias en la toma de decisiones de inversión y financiación en situaciones de riesgo; para ello se analizan los principales riesgos de la empresa y su cobertura”.

En ese sentido, al hablar de las pequeñas y medianas empresas, la dirección financiera cobra especial importancia dados sus limitados recursos de capital de trabajo. De allí, que sean relevantes las acciones emprendidas para asegurar el capital necesario para disponer de los recursos y poder desarrollar el giro o actividad en las

condiciones más adecuadas, ya que muchas de sus dificultades se relacionan con la disponibilidad del efectivo, la administración del crédito, la suspensión de mercaderías y otros aspectos relacionados.

En ese contexto, la mayor preocupación para las pequeñas y medianas empresas (PYMES) debe ser el financiamiento a corto plazo, el cual consiste en obligaciones que se espera venzan en menos de un año, siendo necesarias para sostener gran parte del capital de trabajo o los activos circulantes de la empresa, como Efectivo, Cuentas por Cobrar e Inventarios. El crédito a corto plazo es una deuda generalmente programada para ser reembolsada dentro de un año.

En ese orden de ideas, en Venezuela, señala Ridgway (2012), según cifras de Conindustrias, las pequeñas y medianas empresas (PYMES) representaban el 90 por ciento de las 14.500 empresas manufactureras del país, generando el 77% del empleo del sector privado, por lo que representan una importante fuente de empleos y estabilidad. Asimismo, indica la autora, permiten un crecimiento económico mejor distribuido, a pesar de serios inconvenientes financieros que enfrentan, ya que cuentan con poco capital y generalmente están obligados a someterse a créditos bancarios de muy altos intereses, siendo su limitado acceso al financiamiento, el elemento individual que más afecta a las pequeñas empresas.

De allí, que Fernández, Cazorla y López (2012) señalen que los problemas financieros constituyen, sin duda, una de las principales dificultades que han de afrontar actualmente las PYMES venezolanas. Asimismo, Ridgway (2012) señala que es común que la distribución de las carteras de crédito en los sistemas financieros Venezolanos (bancos comerciales) marginen a las pequeñas y medianas empresas prefiriendo atender principalmente a las grandes empresas; considerando que este financiamiento se verifica contra garantías reales. Es así como a lo largo del tiempo,

señala la autora, los bancos comerciales al momento de proyectar su cartera crediticia han destinado un porcentaje poco significativo a la oferta de créditos dirigidos al sector de la pequeña y mediana empresa, motivado a que el patrimonio de éstas, generalmente no suele ser atractivo para el sector de la banca comercial, y este tipo de inversiones implican un alto riesgo para la institución financiera, originando que las tasas activas aplicadas a estas operaciones, han de ser muy altas y los plazos de pago muy cortos con el fin de recuperar prontamente la inversión y mitigar el riesgo.

En ese contexto, se considera el caso de las pequeñas y medianas empresas (PYMES) ubicadas en la Zona Industrial Municipal Norte de la ciudad de Valencia - estado Carabobo las cuales vienen presentando dificultades de liquidez, es decir, no cuentan con los recursos financieros suficientes para sus operaciones, por lo que su actividad empresarial es muy baja, evidenciándose que la falta y la necesidad de obtener financiamiento adecuados a corto plazo para su subsistencia, destaca como uno de las mayores dificultades a las que se enfrentan este tipo de entes productivos.

Por otro lado, estas empresas no utilizan indicadores como la rotación de inventarios, el periodo medio de cobro y otros indicadores relacionados con el capital de trabajo. En el campo de la dirección gestión financiera, no hacen uso de la asesoría y consultoría especializada, lo que repercute en la falta de políticas, estrategias, tácticas, procesos, procedimientos, técnicas y prácticas financieras adecuadas para alcanzar la efectividad.

Por otro lado, la gran mayoría de las empresas en estudio no evalúa financieramente las inversiones a largo plazo, utilizando sólo el criterio de los directivos, por lo que no tienen estrategias financieras en el largo plazo, lo cual dificulta la selección de fuentes de financiamiento adecuadas, una idónea composición de su estructura financiera y por ende la aplicación de estrategias de

financiamiento bien definidas para el logro de sus objetivos, con el fin de obtener de manera continua, insumos, bienes de capital intermedios y terminados en condiciones favorables de calidad y precio, asegurando de esta manera el éxito económico y su permanencia en el mercado.

Adicionalmente, la mayoría de las pequeñas y medianas empresas no cuentan con conocimientos o personal capacitado en el área de planificación financiera que les permita realizar estudios de factibilidad adecuados, aportando la información necesaria sobre sus proyectos, sus ventas, potencialidad de crecimiento además de transparencia a sus estados financieros, que permita a las entidades financieras hacer mediciones del riesgo de incobrabilidad necesarias para otorgar el financiamiento; por lo cual se limitan las opciones que tienen las PYMES para obtener los créditos necesarios para invertir en sus operaciones.

En virtud de lo expuesto la presente investigación tiene como propósito analizar las estrategias basadas en el financiamiento a corto plazo, para la optimización de la dirección financiera, de las Pequeñas y Medianas Empresas (PYMES) ubicadas en la Zona Industrial Municipal Norte de Valencia, Estado Carabobo, de allí que se planteen las siguientes interrogantes:

¿Cuáles son los procedimientos financieros que utilizan actualmente las Pequeñas y Medianas Empresas (PYMES) ubicadas en la Zona Industrial Municipal Norte de Valencia, Estado Carabobo?

¿Cuáles son los factores que inciden en los procesos financieros para la obtención del financiamiento a corto plazo de las Pequeñas y Medianas Empresas (PYMES) ubicadas en la Zona Industrial Municipal Norte de Valencia, Estado Carabobo?

¿Cuáles son las estrategias basadas en el financiamiento a corto plazo que podrán utilizarse para la optimización de dirección financiera de las Pequeñas y Medianas

Empresas (PYMES) ubicadas en la Zona Industrial Municipal Norte de Valencia, Estado Carabobo?

Objetivos de la Investigación

Objetivo General:

Analizar las estrategias basadas en el financiamiento a corto plazo, para la optimización de la dirección financiera, de las Pequeñas y Medianas Empresas (PYMES) ubicadas en la Zona Industrial Municipal Norte de Valencia, Estado Carabobo.

Objetivos Específicos:

- Diagnosticar la situación actual de los procedimientos financieros de las Pequeñas y Medianas Empresas (PYMES) ubicadas en la zona industrial municipal norte de Valencia, Estado Carabobo.

- Determinar los factores que inciden en los procesos financieros para la obtención del financiamiento a corto plazo de las Pequeñas y Medianas Empresas (PYMES) ubicadas en la Zona Industrial Municipal Norte de Valencia, Estado Carabobo.

- Examinar las estrategias basadas en el financiamiento a corto plazo que pueden utilizarse para la optimización de dirección financiera de las Pequeñas y Medianas Empresas (PYMES) ubicadas en la Zona Industrial Municipal Norte de Valencia, Estado Carabobo.

Justificación de la Investigación

Con la globalización los mercados internos del país se han vuelto mucho más dinámicos en lo económico, social, político y tecnológico. Sin embargo, la crisis económica que afecta al país signada por una fuerte devaluación de la moneda, un severo control de cambio que limita el acceso a las divisas necesarias para la importación de insumos y materiales, una inflación que parece no tener solución y las nuevas políticas puestas en marcha por el gobierno, ha hecho surgir presiones competitivas sin precedentes que conllevan a que los grandes líderes de las empresas y organizaciones necesiten de constantes cambios y deban desarrollar nuevas habilidades administrativas eficaces, para maximizar su productividad.

En ese contexto, cobra importancia la presente investigación pues pretende analizar los diferentes factores que inciden en el financiamiento a corto plazo en las pequeñas y medianas empresas, determinando las fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas existentes que afectan la mejora continua de la administración financiera de las mencionadas empresas, permitiendo hacer recomendaciones para la adecuada toma de decisiones y aprovechar ventajosamente los desequilibrios de la demanda que no pueden cubrir los grandes competidores, originando los ajustes necesarios en la estructura organizacional, y la solidificación de la empresa para alcanzar el desarrollo.

Asimismo, se espera que el presente estudio que se realiza en la línea de investigación Gestión de la Pequeña, la Mediana y la Micro Empresa, sea un aporte intelectual para fortalecer la Maestría en Administración de Empresas, Mención Finanzas, contribuyendo a fortalecer la relación existente entre la Universidad y la sociedad, vinculando la realidad social empresarial actual con la formación impartida en la institución a través del estudio de problemáticas que afectan a las organizaciones.

Por otro lado, se espera contribuya a la formación profesional de estudiantes en el área, conectándolos mediante la práctica con elementos teóricos en el área de planificación estratégica, así como el conocimiento de los beneficios que representan para las empresas y/u organizaciones, el tener presente el movimiento y dinámica del efectivo, contando con la herramienta del financiamiento a corto plazo, además de brindar un material de apoyo que sirve de antecedente para futuros investigadores en el área.

Por lo expuesto anteriormente, se justifica la elaboración del presente proyecto, ya que la investigación ofrece una solución a través de la implementación de estrategias con el fin de optimizar la dirección y gestión financiera de las pequeñas y medianas empresas (PYMES) ubicadas en la Zona Industrial Municipal Norte de Valencia, estado Carabobo. Las estrategias están orientadas a definir la eficiencia y eficacia en la utilización de los recursos financieros a corto plazo.

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

El marco teórico, según Sabino, C. (2002:47), tiene el propósito de “dar a la investigación un sistema coordinado y coherente de conceptos y proposiciones que permitan abordar el problema”; es decir busca aportar una visión clara del fenómeno que se indaga, de allí que se busquen referencias teóricas que ofrezcan una perspectiva más amplia y detallada del problema, que sirvan de base a la investigación, permitiendo abordar el problema en un ámbito donde cobre sentido. En ese contexto, este capítulo hace referencia a los antecedentes de la investigación y los diferentes aportes teóricos relacionados al problema en estudio.

Antecedentes de la Investigación

Los antecedentes constituyen las diversas proyecciones que guardan cierta relación con la problemática en estudio, por lo tanto, cuando se realiza la búsqueda de los antecedentes se recopila información relevante con respecto a los avances logrados con anterioridad y por los estudios referentes a situaciones preliminares de dicha problemática. De acuerdo con Arias, F. (2006:106), "reflejan los avances del conocimiento en un área determinada y sirven de modelo o ejemplo para futuras investigaciones". Es decir, permiten conocer cómo ha sido tratado un problema específico de investigación con anterioridad, por lo que deben señalarse, además de los autores y la fecha de realización de los estudios, los objetivos, los principales hallazgos y los aportes a la investigación que se realiza. En ese contexto, se consultaron los siguientes autores.

En el plano internacional, Ramírez, M. (2011) presentó un trabajo ante la Universidad Nacional de La Plata, Argentina, titulado **Asimetrías Informativas entre los Bancos Comerciales y las Empresas PyMEs en La Plata y Localidades Vecinas**; para optar al título de Magister en Dirección de Empresas, cuyo objetivo era analizar el grado de acceso al crédito por parte de las pequeñas y medianas empresas en el partido de La Plata y otras localidades vecinas. El estudio mixto documental y descriptivo, fundamentado particularmente en argumentos teóricos y trabajos de campo realizado por medio de encuestas enviadas a las empresas y también con ayuda de modelos econométricos. A partir de este análisis, el autor concluyó en la existencia de diversos preconceptos de amplia difusión entre los encargados de política e incluso entre personas con un importante conocimiento en el tema; revisó en particular el real alcance de la demanda de préstamos, los requisitos necesarios para acceder a un crédito, así como también el conocimiento y transparencia de los programas públicos que fomenta el estado provincial para el desarrollo PyME de la región, concluyendo que las empresas de la Ciudad de La Plata y demás ciudades vecinas tenían dificultades para acceder al financiamiento bancario mayormente por desconocer sus alternativas.

El estudio realizado por Ramírez, guarda correspondencia con la investigación, debido a que ambas se fundamentan en el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas (PYMES), tomando en consideración las opciones de financiamiento bancario y las debilidades que tienen a la hora de acceder al mismo. Todos los países, dependiendo de su economía, poseen múltiples opciones de financiamiento. Este estudio aporta a la presente investigación una visión de las estrategias para el financiamiento a corto plazo utilizadas en otros países por las pequeñas y medianas empresas, lo cual permite analizar cuáles podrían ser aplicadas en el contexto nacional.

Toro, N. (2010), realizó un trabajo de grado en la Universidad de Carabobo titulado **Plan Estratégico para Optimizar la Gestión Financiera COMTRACA, C.A. Ubicada en la Zona Industrial de Valencia, Estado Carabobo**, para optar al título de Magister en Administración de Empresas, mención: Finanzas. El objetivo de dicho trabajo fue proponer un Plan Estratégico a fin optimizar la gestión financiera de COMTRACA, C.A. ubicada en la zona industrial de Valencia, estado Carabobo. Para ello recurrió a una investigación de campo a nivel descriptivo, tomando como población y muestra 15 trabajadores que componen el equipo del área administrativa, en la cual aplicó los instrumentos: el cuestionario y la observación directa. La información recolectada permitió concluir que la gerencia de COMTRACA, C.A no tiene como política llevar desarrollar y ejecutar planes estratégicos que le permitan el manejo eficiente de los recursos de la empresa, además se pudo observar que la empresa tiene deficiencia en el manejo del flujo del efectivo y que la información financiera no es oportuna para determinar la adecuada toma de decisiones.

Este trabajo de investigación tiene que ver con la presente, porque aporta información acerca de los elementos que se deben considerar para que las PyME logre un financiamiento a corto plazo que les permita mantenerse operando de manera rentable y competitiva, mostrando la utilidad de una matriz DOFA (Debilidades, Oportunidades, Fortalezas, Amenazas) como herramienta para el análisis interno de la organización, orientando sobre las diferentes técnicas disponibles para desarrollar un diagnóstico de la situación real de la empresa y dar respuesta a uno de los objetivos específicos de la investigación.

Saldivia, A. (2010), realizó el trabajo de investigación en la Universidad de Carabobo, Titulado **Diseño de un Plan de Gestión Financiera y Actualización del Sistema Integral de Calidad, en el Departamento de Administración de la Empresa Coca Cola Femsá de Venezuela, S.A. Planta Valencia**, para optar al título de Magister en Administración de Empresas, Mención Finanzas, cuyo objetivo

principal fue diseñar un plan de gestión financiera y actualización del Sistema Integral de Calidad, en el departamento de administración, investigación enmarcada bajo la modalidad de proyecto factible con apoyo en una investigación diagnóstica descriptiva de campo. La autora concluyó que una vez elaborada la propuesta se presentaron lineamientos estratégicos que permitan guiar a la empresa hacia una eficaz y eficiente gestión financiera y por consiguiente solucionar la problemática planteada.

Esta investigación guarda relación con la presente, ya que permite observar los elementos que utilizó el investigador para el análisis de los procesos administrativos y las estrategias necesarias para fortalecer y optimizar la gestión financiera, incluyendo una adecuada planificación financiera que permita el alcance de los objetivos y metas de la empresa, bien sea a través de un manejo eficiente de recursos propios o de financiamientos externos a corto plazo, información que sirve para orientar la propuesta que se pretende en la presente investigación.

Por su parte Sánchez, C. (2010), en su trabajo de grado realizado en la Universidad de Carabobo, el cual tituló **Plan Estratégico de Política Financiera Orientado al Mejoramiento de las Condiciones de Financiamiento de la Pyme a Través de la Banca Comercial Enmarcado Dentro de las Políticas Públicas del Estado Venezolano**, para optar al título de título de Magíster en Administración de Empresas, Mención Finanzas, tuvo como objetivo general diseñar un plan estratégico de política financiera, que permita mejorar las condiciones de financiamiento para el sector de la PyME a través de la Banca Comercial enmarcado dentro de las políticas públicas del Estado Venezolano, aplicado en Valencia estado Carabobo; para ello se utilizó un diseño de investigación de campo, con características de investigación documental, y descriptiva, permitiendo levantar información relevante del contexto natural donde ocurren los fenómenos a través de entrevistas, fuentes documentales y observación directa. En tal sentido, la autora concluyó que no existen condiciones

preferenciales de financiamiento de la PyME a través de la Banca Comercial y que existen muchas oportunidades de mejora a obtener con la aplicación del plan estratégico planteado en este trabajo.

Se emplea este estudio, en vista de que en él se dejó en evidencia la dificultad que presenta la Pequeña y Mediana Empresa PyME para la obtención de recursos financieros en la banca privada, siendo ésta una de las fuentes de financiamiento a corto plazo; así como también las posibles estrategias que se pudieran implementar para facilitar las condiciones de financiamiento. Esta información orienta a la investigadora sobre la necesidad de indagar sobre las diferentes alternativas de financiamiento disponibles en las entidades financieras, facilitando el diseño de la propuesta.

Bases Teóricas

De acuerdo, a la diversidad de temáticas relacionadas con el objetivo de esta investigación y el carácter interdisciplinario de su estudio, se fijaron ejes temáticos que sirven de apoyo teórico para el diseño de estrategias que permitan la optimización de la gestión financiera, basada en el financiamiento a corto plazo.

El Financiamiento

El financiamiento podría definirse como el conjunto de recursos monetarios financieros requeridos para llevar a cabo una actividad económica determinada y se compone de los recursos propios complementados con recursos de terceros recibidos en préstamo u otras modalidades. Cuando una organización establece el financiamiento que requiere para un proyecto o inversión determinada, de acuerdo con Herrera, Limón y Soto (2005) se basa en algunas teorías de estructura financiera

existentes como la de *Pecking Order*, *Trade off* o el *Teorema de Modigliani-Miller*, entre otros.

En ese sentido, de acuerdo con Herrera, Limón y Soto (2005), la teoría tradicional plantea que la estructura financiera de una organización será óptima siempre que maximice el valor de mercado de la empresa y minimice el costo del capital. Debido a razones de riesgo del negocio, el costo del endeudamiento es inicialmente menor que el de los fondos propios pero ambos tienen una evolución creciente a medida que aumenta el endeudamiento de la empresa. Esto determina que el costo total del endeudamiento sea inicialmente decreciente, debido al efecto inicial de la deuda, luego presenta un mínimo, para posteriormente crecer cuando se alcanzan niveles de endeudamiento de tal grado, que aumenta el riesgo financiero de la empresa. La estructura financiera óptima se dará en aquel punto que minimiza el costo total.

Asimismo, señalan los autores mencionados, esta estructura de no ser apropiada puede representar una restricción a las decisiones de inversión y por lo tanto, al crecimiento de la empresa. La teoría de la estructura de capital presenta un quiebre estructural con los planteamientos de Modigliani y Miller en los años 60's, quienes indicaban que bajo ciertos supuestos, el costo del capital promedio ponderado y el valor de la empresa son independientes de la composición de la estructura de capital de la empresa. Específicamente los supuestos más cuestionados son la inexistencia de impuestos y costos de transacción, la existencia de información perfecta y el hecho de que las empresas pueden ubicarse en grupos con el mismo nivel de riesgo.

En ese contexto, según Herrera, Limón y Soto (2005), Modigliani y Miller argumentaban que el valor de la empresa dependerá solamente de la capacidad generadora de valor de sus activos, sin importar la procedencia, ni la composición de los recursos financieros que han permitido su financiamiento. La importancia de este

planteamiento radica en que facilita la comprensión de los efectos que se producen sobre la estructura financiera cuando los supuestos iniciales son levantados. De esta forma, dejan sentadas las bases de una teoría positiva de la estructura financiera donde los equilibrios de los mercados influyen sobre las políticas óptimas de endeudamiento.

En este mismo orden de ideas, otra teoría de las teorías de financiamiento más populares es de la Teoría de la Jerarquía de Preferencias (Pecking Order) según la cual existe un orden de elección de las fuentes de financiamiento. Según Herrera, Limón y Soto (2005), esta teoría fue formalmente propuesta por Myers (1984) y por Myers y Majluf (1984), si bien la esencia de su fundamento había quedado ya recogida anteriormente en Donaldson (1961). Según los autores, existe un orden de preferencias al financiar nuevas inversiones, primero internamente con fondos propios, a continuación con deuda de bajo riesgo como la bancaria, posteriormente con deuda pública y en último lugar con nuevas acciones.

Por su parte, el Trade-off, sugiere que la estructura financiera óptima de las empresas queda determinada por la interacción de fuerzas competitivas que presionan sobre las decisiones de financiamiento. Estas fuerzas son las ventajas impositivas del financiamiento con deuda y los costos de quiebra. Por un lado, como los intereses pagados por el endeudamiento son generalmente deducibles de la base impositiva del impuesto sobre la renta de las empresas, la solución óptima sería contratar el máximo posible de deuda. Sin embargo, por otro lado, cuanto más se endeuda la empresa más se incrementa la probabilidad de enfrentar problemas financieros, de los cuales el más grave es la quiebra.

En la medida en que aumenta el endeudamiento se produce un incremento de los costos de quiebra y se llega a cierto punto en que los beneficios fiscales se enfrentan a la influencia negativa de los costos de quiebra. Con esto, y al aumentar la

probabilidad de obtener resultados negativos, se genera la incertidumbre de alcanzar la protección impositiva que implicaría el endeudamiento.

En otro contexto, Jensen y Meckling (1976) citado por Herrera, Limón y Soto (2005), comienzan a desarrollar la Teoría de la Agencia, planteando los conflictos de intereses que tienen lugar entre los diversos agentes interesados en la empresa, como por ejemplo, entre accionistas y administradores, o entre accionistas y acreedores. Este tipo de problemas se dan especialmente dentro de las grandes organizaciones, aunque se aprecia una reducción significativa en las pequeñas y medianas empresas (PYME), debido a que éstas suelen ser de carácter familiar o encontrarse poco dispersas en cuanto a sus acciones. Esta Teoría analiza la forma de los contratos formales e informales mediante los cuales una o más personas denominadas como “el principal” (dueño) encargan a otra persona denominada “el agente” (administrador o gestor), la defensa de sus intereses delegando en ella cierto poder de decisión.

De acuerdo a esta teoría, según los mencionados autores, debido a que estos conflictos afectan la estructura financiera de las empresas deben ser tomados en cuenta al determinar la relación de apalancamiento óptima. Por un lado se plantea el conflicto entre accionistas y administradores. El enfrentamiento podría surgir por el manejo arbitrario que podrían hacer los últimos de los fondos disponibles de la empresa. También, podría producirse por la tendencia de los administradores a continuar con el giro de la empresa incluso cuando los accionistas prefieran la liquidación.

Por otro lado, existiría un conflicto entre accionistas y acreedores generado por el incentivo que tienen los primeros a invertir por encima de lo que sería óptimo, una vez establecidos los contratos de deuda. Esto se debe a que, si los rendimientos de la inversión son mayores al valor de la deuda, los accionistas obtendrán la mayor parte de las ganancias. Sin embargo, si la inversión es un fracaso, los acreedores

enfrentarán las consecuencias en su totalidad, dada la responsabilidad limitada que tienen los accionistas a la hora de responder.

Por su parte, los acreedores siempre reciben el mismo rendimiento y no cobran en caso de quiebra. De esta forma, los accionistas tendrán incentivos para invertir en proyectos de elevado riesgo y los acreedores, previendo la conducta de inversión subóptima, intentarán descontar las potenciales pérdidas a partir de un incremento en el costo del préstamo. Este problema lleva a que se incremente el financiamiento con fondos propios en deterioro del financiamiento con deuda.

Ahora bien, las teorías mencionadas definen, de alguna manera, la forma de actuación de los gerentes en las organizaciones y a partir de ellas definen la estructura de financiamiento que elegirán en una circunstancia determinada. Según Rubio (2006), la estructura de financiamiento es la proporción entre patrimonio y deuda que la empresa utiliza para financiar sus activos (proyectos). Básicamente una empresa puede elegir entre tres formas de financiamiento: emitir más capital, incurrir en deuda, o utilizar las utilidades retenidas.

Existen algunas ventajas en tener deudas. El beneficio principal está ligado a los impuestos, ya que los intereses se deducen antes de determinar los beneficios gravables con impuestos y así, la deuda se hace menos onerosa comparada con el patrimonio. Pero, existen desventajas de tener deuda, principalmente el peligro de la quiebra y el hecho de tener que reportar a terceros fuera de la empresa.

De acuerdo con Álvarez (2008), la estructura de financiamiento es la combinación de las fuentes financieras de diversa naturaleza a las que recurre una empresa para financiar a sus activos tangibles e intangibles. También la empresa, es un conjunto de recursos entre los que se encuentran los de origen financiero que son utilizados en combinación con los otros para lograr los objetivos de la misma. Por lo

tanto el crecimiento no solo está ligado a los recursos financieros sino también a otros de distinta naturaleza y calidad.

En ese contexto, Domínguez y Crestelo (2009) señalan que la elección de una estructura de financiamiento genera dos tipos de riesgos: el riesgo vinculado a la actividad que desarrollará la empresa y el riesgo financiero que surge de la elección de la fuente de financiamiento. Los aumentos de rentabilidad están asociados a los niveles de riesgo, por lo que la estructura de financiamiento conlleva la necesidad de asumir riesgos. De acuerdo con los autores, la Estructura de Financiamiento es la combinación entre recursos financieros propios y ajenos a corto y largo plazo que se destinan a la adquisición de activos que la empresa necesita, para el cumplimiento de sus objetivos. De allí, que refieren que los componentes que constituyen de la estructura financiera son:

1. Pasivo: deudas a Corto Plazo renovables, deudas a Largo Plazo, deudas a Corto Plazo no renovables, provisiones, impuestos a pagar.
2. Patrimonio Neto: capital, reservas (resultados no distribuidos), utilidades retenidas.
3. Fuentes de financiamiento:
 - Internas: capital propio utilidades retenidas.
 - Ajenas: deuda o aporte de capital (emisión de acciones preferentes o comunes).

Las Fuentes de Financiamiento

Las fuentes de financiamiento se definen según Weston y Brigham (2001), como la manera de como una entidad puede allegarse de fondos o recursos financieros para llevar a cabo sus metas de crecimiento y progreso. Indica que el financiamiento es disponer de fondos nuevos proporcionados a un negocio, ya sea por otorgamiento de préstamos o por la compra de instrumentos de deuda o de acciones de capital. Dichas

fuentes de financiamiento, pueden tener naturaleza interna o externa. Las fuentes de financiamiento interno son aquellas donde los fondos o recursos económicos provienen de la propia empresa o de sus accionistas, mientras que los externos provienen de medios ubicados fuera de la empresa. Por otra parte Weston (1990), comenta que:

La financiación del capital financiero de una entidad, puede ser a corto, mediano o a largo plazo. La emisión de deuda a corto plazo debe amortizarse en menos de un año. Los préstamos concedidos por bancos son el ejemplo más frecuente de deudas a corto plazo. Estas líneas de crédito no suelen estar respaldadas por una garantía.

De acuerdo con Briozzo y Vigier (2006), la decisión de estructura de capital abarca dos dimensiones: fuente y duración. Al decidir la fuente de financiamiento, se debe elegir entre capital propio -interno o externo- y deuda, que puede provenir de diversas fuentes. Las fuentes internas o autofinanciamiento son los generados por el funcionamiento del negocio: las amortizaciones y las utilidades retenidas. Entre las fuentes externas de capital propio, se encuentran:

- Aportes de los propietarios e incorporación de nuevos socios, en las empresas de capital cerrado. En las empresas de capital abierto, emisión de acciones.
- Capital de riesgo: se define como el capital proporcionado bajo la forma de inversión y participación en la gestión de empresas en crecimiento rápido, que no cotizan en el mercado accionario, con el objetivo de lograr un alto retorno de la inversión. El capitalista de riesgo invierte generalmente en las fases iniciales de desarrollo de una empresa y luego de un tiempo prudencial retira su inversión.

El segmento formal tiene como actor principal a empresas integradas por profesionales que invierten en negocios con potencial significativo, administrando recursos aportados por entidades financieras o particulares. El segmento informal está integrado por inversores privados individuales y sin relación familiar con las empresas en las que invierten. La contribución más importante no es financiera, sino el aporte de valor que implica su experiencia y su renombre. Las fuentes externas de deuda se pueden clasificar en tres grupos:

- Instituciones financieras: préstamos de bancos comerciales y otras instituciones financieras. En las PYMES no todas las deudas son completamente de terceros, como es el caso de préstamos que toman los dueños, con garantía sobre sus bienes personales. En este sentido, estos fondos serían más bien propios, ya que es el propietario- administrador quien asume las pérdidas en caso de no poder repagarse el crédito. El uso de activos personales a fines de obtener financiamiento externo ilumina otra característica distintiva de las PYMES, el entrelazamiento financiero entre la empresa y sus propietarios. Los inversores externos e intermediarios frecuentemente dan mucha importancia a las condiciones financieras y reputación del propietario.
- Instituciones no financieras y Estado (Pasivos operativos): crédito comercial; créditos de otros negocios; salarios, cargas sociales, tasas e impuestos a pagar. Si bien es relativamente más costoso, mantener cierto monto de crédito comercial puede ser óptimo desde el punto de vista de los costos de transacción, liquidez, y administración de los fondos. En ciertos casos los proveedores pueden tener algunas ventajas sobre las instituciones financieras, como mejor información privada sobre la industria a la cual pertenece la empresa y su proceso de producción. El crédito comercial también puede servir como stock de seguridad cuando ocurren shocks macroeconómicos que

afectan negativamente la disponibilidad del crédito por parte de las instituciones financieras.

- Individuos: Por ejemplo préstamos de familiares de los propietarios.

Fuentes de Financiamiento a Corto Plazo

A los efectos de los objetivos de esta investigación se analizan las fuentes de financiamiento a cortos plazo. En ese sentido, puede decirse que por medio del presupuesto de efectivo o flujo de caja proyectado, la empresa detecta la necesidad de financiamiento. Es a través de este instrumento financiero que se determinan los puntos en los cuales los ingresos superan a los desembolsos y viceversa. Cuando los plazos de estos desajustes son mayores a un año, la situación se vuelve más compleja, ya que se debe acudir al mercado de capitales, donde las decisiones a tomar tienen mayor importancia por las consecuencias que pueda traer. Se debe decidir la forma a utilizar para buscar los fondos, sí por deuda o por patrimonio. En este orden de ideas, una de las formas de financiamiento existentes es el denominado “corto plazo”, el cual se entiende como la deuda que deberá ser pagada dentro de un período económico anual.

Al respecto, Higuerey (2004) señala que el financiamiento a corto plazo es el análisis de las decisiones que inciden en los activos circulantes y los pasivos circulantes, cuyos efectos suelen reflejarse en la empresa en el lapso de un año. Considerando estos aspectos, el mencionado autor clasifica las fuentes de financiamiento a corto plazo de la siguiente manera:

Clasificación de Financiamientos a Corto Plazo

Financiamientos sin garantía	- Fuentes Espontáneas	- Cuentas por pagar
		- Pasivos acumulados
		- Documentos de crédito
	- Fuentes Bancarias	- Línea de crédito
		- Crédito revolvente
	- Fuentes extraordinarias	- Papel comercial
		- Carta de Crédito
- Anticipos de clientes		
- Prestamos privados		
Financiamientos con Garantía	Inventario	
	Cuentas por cobrar	

Fuente: Higuerey (2004)

Como ya se mencionó, el crédito a corto plazo constituye una deuda a pagar en un período no mayor a un año. Este tipo de financiamiento se requiere toda vez que es necesario apoyar una mayor parte de los activos circulantes de la empresa, como el dinero en efectivo, valores negociables, cuentas por cobrar e inventarios. De manera general, se puede afirmar que las fuentes y formas de financiamiento a corto plazo suelen dividirse de acuerdo a las características propias del financiamiento. En este sentido, el financiamiento a corto plazo puede ser otorgado con o sin garantías.

- Sin Garantía: consiste en obtener los fondos requeridos por la empresa, sin comprometer activos fijos específicos en calidad de garantía.
- Con Garantía: consiste en los fondos obtenidos por la empresa toda vez que ha comprometido algo de sus activos, entregándolos como garantía colateral al préstamo recibido.

Linares, H. (1997:193) considera créditos a corto plazo: “Aquellos con vencimiento menor a un año. Un crédito a corto plazo es un adelanto que se emplea para financiar activo circulante; reembolsable por el producto de las ventas del activo circulante financiado”. Por otro lado, señala el autor, existen ciertas categorías de importantes fuentes y formas de financiamiento a corto plazo, utilizados de manera general por las organizaciones o empresas, y más específicamente en Venezuela.

En otro contexto, desde el punto de vista contable, el financiamiento a corto plazo, se presenta en el balance general como cuentas y documentos por pagar y pasivos acumulados o acumulaciones. Al respecto, Gitman, L. (1.992) señala que:

Las cuentas por pagar y los pasivos acumulados son: Fuentes espontáneas de fondos a corto plazo, ya que surgen de operaciones normales de la empresa; los documentos por pagar, aunque a menudo no tienen garantía, son el resultado de algún tipo de préstamo negociado por la administración de la compañía. (p.322)

En este orden de ideas, las dos fuentes espontáneas más importantes del financiamiento a corto plazo son las cuentas por pagar y los pasivos acumulados, las cuales resultan de las operaciones normales de un negocio. A medida que aumentan las ventas, se incrementan las cuentas por pagar, en respuesta a las crecientes compras requeridas para producir a niveles más altos. Asimismo, en respuesta a las ventas crecientes, los pasivos acumulados de las empresas aumentan conforme crecen los salarios e impuestos como resultado de un mayor requerimiento de mano de obra y mayores impuestos sobre utilidades más altas. Estas son fuentes de financiamiento “libre de intereses” a corto plazo que la empresa debe aprovechar siempre que sea posible. Cabe acotar, que no existe normalmente ningún costo explícito vinculado a cualquiera de estas obligaciones corrientes, aunque tiene ciertos costos implícitos.

Con relación a las cuentas por pagar, generalmente éstas se originan por la compra de materias primas en “cuentas abiertas”. Las compras en cuentas abiertas son la fuente principal de financiamiento a corto plazo sin garantía para la empresa. Según Gitman, L. (1.992), las cuentas abiertas comprenden: “Todas las transacciones en las que se compra mercancía, pero no se firma un documento formal para dejar constancia del adeudo del comprador ante el vendedor” (p.326). El comprador, al aceptar la mercancía que se le envía, conviene en pagar al proveedor la cantidad requerida según las condiciones de venta.

Las condiciones de créditos que se ofrecen en tales transacciones por lo regular se establecen en la factura comercial del proveedor, que suele acompañar a la mercancía. Tales cláusulas son de gran importancia para el comprador, y deben tenerse en cuenta para la programación de todas las compras. En consecuencia, para Silva, E. (1988:155), lo anteriormente descrito es lo que él denomina “Crédito Comercial”, y se refiere a: “Las operaciones de compra-venta que no son de contado. Regularmente las empresas adquieren sus materiales a través del crédito que les conceden otras empresas”.

La operación va a generar asientos de contabilidad que, mientras para el comprador constituye la deuda una cuenta por pagar, en los registros del vendedor es contabilizado como cuentas por cobrar. En este sentido, Van Horne, J. (1.997:446), señala: “El crédito comercial representa un alto porcentaje del volumen de crédito a corto plazo; de hecho, es la mayor fuente de fondos de corto plazo para los negocios de manera colectiva”. Por su lado, Silva, E. (1988:164) señala que “la confianza tiene que ser la columna vertebral del crédito mercantil y ante esta realidad, viene a constituir una fuente espontánea de financiamiento, debido a que tiene su origen en las transacciones cotidianas de las empresas”.

Por otro lado, se tiene que las condiciones de financiamiento de la empresa establecen el período de crédito, el monto del descuento por pronto pago y la fecha en que se inicia el mismo. Cada uno de estos aspectos se abrevian en expresiones como “2/10 neto 30 FM”: estos términos contienen la información esencial con respecto a la duración del período de crédito (30 días), el descuento por pronto pago (2%), el período para el descuento (10 días) y el momento en el que se inicia el período de crédito (FM = fin de mes). El período de pago según Weston y Copeland (1994), es:

El número de días que transcurren hasta que el pago total es requerido. No importa que se ofrezca un descuento; debe indicarse siempre el período del crédito asociado a la transacción. Los períodos de créditos suelen variar de cero a 120 días, aun cuando en ciertos casos se estipulan periodos de crédito mayores. (p. 96)

Con respecto al Costo de Crédito Comercial, aunque no se impone un costo explícito al beneficiario del crédito comercial, la empresa que lo concede incurre en un costo en el sentido de que su dinero está comprometido perentoriamente.

En otro orden de ideas, la segunda fuente espontánea del financiamiento a corto plazo para la empresa es la de los pasivos acumulados o acumulaciones. En este sentido, los pasivos acumulados para Gitman (1992): “Son obligaciones o adeudos por servicios recibidos que todavía no han sido pagado” (p. 334). De allí, que el empleo de pasivos acumulados como fuente de financiamiento concuerda, con la política generalizada de pagar las cuentas lo más tarde posible, siempre que la empresa no ponga en peligro su condición crediticia.

Otra fuente de financiamiento a corto plazo es la retención de dividendos. Gitman, L. (2003), señala que muchos empresarios logran adquirir el capital adicional que necesitan de las mismas ganancias que genera el negocio. Normalmente, éstas se reparten como dividendos o por retiros de los accionistas de la misma. Se sugiere que

esta práctica se limite para que una mayor parte de las ganancias puedan retenerse dentro del negocio para su expansión y desarrollo.

Esta medida, el autor afirma, no sólo disminuye la necesidad de adquirir capital externo sino que también aumenta la confianza y la probabilidad de obtener la aprobación de un préstamo de las fuentes externas. Las instituciones que prestan dinero asignan gran importancia a la tasa de retención de ganancias que caracteriza a un negocio. La habilidad de pagar deudas normalmente depende de la cantidad de dinero en efectivo que el negocio genera con sus operaciones. Si estos ingresos se utilizan para pagar dividendos excesivos o se permite a los accionistas retirar fondos sin prudencia, la habilidad de cumplir con sus acreedores se verá amenazada.

Se puede entender que la retención de dividendos representa una alternativa interesante al momento de financiar la actividad líquida de la empresa, ya que regularmente cuando la empresa declara dividendos y los paga en efectivo de manera íntegra, esto puede traer serios problemas de liquidez en la organización.

Se tiene también otras fuentes sin garantía que son las fuentes bancarias. En este sentido, los préstamos sin garantía negociados a corto plazo se obtienen generalmente de bancos. Así pues, el tipo principal de préstamos bancarios a las empresas, es el préstamo a corto plazo autoliquidable. De esta manera, los préstamos son autoliquidables cuando el objetivo del banco es el de otorgarle a la empresa un financiamiento, para satisfacer sus requerimientos temporales. Estos préstamos están dirigidos únicamente a sostener a la empresa en las bases más agudas de sus requerimientos financieros.

Los préstamos sin garantía a corto plazo otorgados por bancos comerciales representan la fuente primaria de los fondos negociados a corto plazo de las empresas; su fuente principal es el crédito negociado. Los bancos prestan fondos a

corto plazo sin garantía en tres formas básicas: a) a través de documentos; b) mediante líneas de crédito; y c) por medio de convenios de crédito revolvente. A través de documentos, señala Gitman, L. (1992:332), el préstamo resultante es un instrumento de pago único y agrega que “Un préstamo a corto plazo sin garantía, es un documento de crédito, el cual debe ser firmado por el solicitante. Entre estos se tiene el pagaré o letra de cambio”.

Un tipo de fuentes bancarias de financiamiento a corto plazo la constituye los convenios de crédito revolvente. Según Gitman (1992:340), una de las fuentes de financiamiento bancarias la constituye: “Un convenio de crédito revolvente es una línea de crédito garantizada”. Con respecto a ésta, se tiene que es un convenio entre un banco y una empresa, en el que se establece el monto de los préstamos a corto plazo no asegurados que el banco pondrá a disposición del solicitante del crédito. Los requerimientos de un convenio de crédito revolvente son semejantes a los de una línea de crédito. Ambos son negociables, ya que no existe en realidad ningún convenio que no esté sujeto a cambios.

Asimismo, existen otras fuentes extraordinarias de financiamiento o préstamos sin garantía a corto plazo, entre las cuales se cuentan la venta de papel comercial, adelantos de los clientes y préstamos privados. Sin embargo, cabe acotar que estas fuentes no están a la disposición de todas las empresas. Su disponibilidad depende en gran medida del tipo, magnitud y entorno de operaciones de la empresa.

Dentro de la clasificación de fuente de financiamiento a corto plazo, se establecen los financiamientos con garantías, que según Van Horne y Wachowicz (2002), es una forma de deuda en la que se caucionan determinados activos para garantizar el pago. Las garantías que se dan, por lo general son activos como: Cuentas por Cobrar e Inventarios.

Con respecto a los préstamos respaldados por cuentas por cobrar, los mismos autores explican que las cuentas por cobrar son uno de los activos más líquidos con los que cuentan las empresas. En consecuencia, son una garantía aceptable para los préstamos a corto plazo. Para los prestamistas, el principal problema con este tipo de garantía es el costo de procesamiento de la misma y el riesgo de fraude ante la posibilidad de que los prestatarios pignoren cuentas inexistentes. Las compañías pueden solicitar préstamos respaldados en cuentas por cobrar a bancos comerciales o instituciones financieras.

Asimismo, señala Algieri (2007), al evaluar las solicitudes de crédito, los prestamistas analizarán la calidad de las cuentas por cobrar de las empresas para determinar el monto de los préstamos. Cuanto mayor sea su calidad, más elevado será el porcentaje que estarán dispuestos a anticipar contra el valor nominal de las cuentas por cobrar otorgadas en prenda.

En lo que se refiere a los préstamos respaldados por inventario, Gitman (2003), por lo común el inventario tiene un valor de mercado que es mayor que su valor en libros, el cual se utiliza para establecer su valor como colateral. La característica más importante del inventario que se evalúa como colateral del préstamo es la comerciabilidad, que se debe considerar teniendo presentes sus propiedades físicas.

Al evaluar el inventario como posible colateral del préstamo, el prestamista busca artículos con precios de mercado muy estables que tengan mercados listos y que no tengan propiedades físicas inconvenientes, como por ejemplo un almacén de perecederos o artículos especializados. Algunas modalidades sobre los préstamos respaldados por inventario serían: gravámenes sobre inventarios flotantes, préstamos garantizados con inventario en fideicomiso y préstamos garantizados con inventarios de almacén. Sin embargo, Según Algieri (2007), el uso de financiamientos usando el inventario como garantía del financiamiento es bajo.

Planificación Estratégica

Toda empresa diseña planes para el logro de los objetivos y metas planteadas, los cuales pueden ser a corto, mediano y largo plazo, según la amplitud y magnitud de la empresa. Es decir, su tamaño puede implicar la cantidad de planes y actividades a ejecutar por cada unidad operativa, con la finalidad de alcanzar los propósitos de la misma; debiéndose definir las estrategias a seguir para ello; por lo que la planificación estratégica se ha convertido en una herramienta fundamental para la dirección de la organización.

Al respecto, Matus, C. (1982:48) señala que planificar significa “El cálculo que procede y preside la acción en la coyuntura”. Donde el preceder significa antes de actuar y presidir la acción en medio de circunstancias. Por otro lado, Chiavenato, I. (1999:76) "La planificación es una técnica para minimizar la incertidumbre y dar más consistencia al desempeño de la empresa". En este orden de ideas, se planifica para sintetizar los objetivos, estrategias institucionales con la finalidad de que sirva de guía para orientar las acciones y tomar decisiones.

Para la mayoría de las empresas, según Ansoff, I. (1980:61) la planeación estratégica representa una serie de planes producidos después de un periodo de tiempo específico, durante el cual se elaboraron los planes. También debería entenderse como un proceso continuo, especialmente en cuanto a la formulación de estrategias, ya que los cambios en el ambiente del negocio son continuos. La idea no es que los planes deberían cambiarse a diario, sino que la planeación debe efectuarse en forma continua y ser apoyada por acciones apropiadas cuando sea necesario.

- La planeación estratégica es una actitud, una forma de vida.

- Un sistema de planeación estratégica formal une tres tipos de planes fundamentales, que son: planes estratégicos, programas a mediano plazo, presupuestos a corto plazo y planes operativos.

En otro contexto, puede decirse que toda empresa realiza planes para el logro de los objetivos y metas planteadas, los cuales pueden ser a corto, mediano y largo plazo, según la amplitud y magnitud de la empresa. Es decir, su tamaño implica la cantidad de planes y actividades a ejecutar por cada unidad operativa, con la finalidad de alcanzar los propósitos de la misma; debiéndose definir las estrategias a seguir para ello; por lo que la planificación estratégica se ha convertido en una herramienta fundamental para la dirección de la organización. Al respecto, Steiner (1998) destaca que la planificación estratégica es:

Una herramienta muy útil al alcance de todos, grandes y pequeños, que ayuda a eliminar la improvisación en su quehacer empresarial, disminuyendo incertidumbre, destinando los recursos humanos y económicos necesarios para que se logren los mejores resultados, ahorrando tiempo, dinero y esfuerzo (p. 13).

De allí, la importancia que la empresa precise con exactitud y cuidado la misión que va a regirla, pues la misma representa las funciones operativas que va a ejecutar en el mercado y a suministrar a los consumidores. En ese sentido, señala Steiner (1998:16) la planificación estratégica puede ser definida como

El proceso de determinar cómo una organización puede hacer el mejor uso posible de sus recursos, humanos, materiales, financieros y otros en el futuro”; definiendo la estrategia o dirección, estableciendo las posibles vías mediante las cuales se puedan seguir cursos de acción particulares, a partir de la situación actual (p. 16).

En consecuencia, la planificación estratégica constituye un sistema gerencial que desplaza el énfasis en el “¿qué lograr?” (objetivos) al “¿qué hacer?” (estrategias), buscando concentrarse sólo en aquellos objetivos factibles de lograr y en qué negocio o área competir, en correspondencia con las oportunidades y amenazas que ofrece el entorno. Por ello, suele hacerse partiendo de algunas preguntas básicas: ¿Qué se hace? ¿Para quién se hace? ¿Cómo se hace? De las respuestas a estas interrogantes se toman decisiones a corto, mediano y largo plazo. Para muchas organizaciones la planificación estratégica se hace en base a las decisiones a tomar en el siguiente año, o los siguientes 3 a 5 años.

Por otro lado, Corredor (2001:37) señala que la planificación estratégica es “al mismo tiempo una poderosa herramienta de diagnóstico, análisis, reflexión y toma de decisiones colectivas, en torno al quehacer actual y al camino que deben recorrer en el futuro las instituciones”, por lo que sirve para anticiparse a los cambios y a las demandas que les impone el entorno, logrando el máximo de eficiencia y calidad en sus resultados.

Asimismo, permite reforzar los principios adquiridos en la misión, visión y estrategia; fomentando la planeación y la comunicación interdisciplinarias, asignando las adecuadas prioridades en el destino de los recursos. De allí, que permita mantener unido al equipo directivo para traducir la misión, visión y estrategia en resultados tangibles, reduce los conflictos, fomentando la participación y el compromiso a todos los niveles de la organización con los esfuerzos requeridos para hacer realidad el futuro que se desea. Por ello, señala Corredor (2001) los principales componentes de la planificación estratégica son:

- Visión: proyecta lo que la organización quiere ser a largo plazo. Suele ser emocional e inspirador.
- Misión: define el propósito fundamental de la organización, describiendo por qué existe y qué hace para lograr su visión.

- Valores: creencias que son compartidas por todos los involucrados en la organización. Definen la cultura y las prioridades, estableciendo las bases para la toma de decisiones.
- Estrategias: el mapa donde se marca el camino a seguir para llegar a la visión. Es una mezcla de objetivos y medios para lograrlos.

Principios de la Planificación Estratégica.

En toda organización suelen realizarse diferentes planes orientados a la consecución de sus objetivos. En ese sentido, Mintzberg, Quinn y Voyer (2005:287) señalan que “estos planes pueden clasificarse de acuerdo a su tipo en estratégicos y operacionales”. Los estratégicos son aquellos diseñados por la dirección y los administradores de la empresa con la finalidad de lograr las metas generales de la misma. Por otro lado, los operacionales tienden a establecer las actividades diarias que permitirán implementar los planes estratégicos. El propósito de ambos planes es reducir la incertidumbre, obligando a la empresa a visualizar el futuro, anticipar los cambios y considerar el impacto de éstos para responder de manera adecuada.

Asimismo, señalan los mencionados autores, que las empresas utilizan dos tipos de planificación; una formal en la cual se formulan objetivos específicos para cubrir períodos amplios de gestión y otra más informal donde nada se escribe y los objetivos se comparten poco o no se comparten con los otros miembros de la organización. De acuerdo a Davis y Newstrom (2002:292), “los objetivos a mediano y largo plazo casi siempre van acompañados de programas de acción para definir claramente la trayectoria por la que se quiere conducir a la empresa para alcanzar sus objetivos”, es decir, definen a dónde quiere llegar desde donde está, definiendo los planes para hacerlo.

En ese sentido, de acuerdo a Davis y Newstrom (2002), la planificación estratégica debe considerar diferentes principios que permitan garantizar su ejecución, por lo que debe ser:

- Razonable: Es decir, debe contemplar objetivos reales y precisos, posibles de alcanzar, considerando los recursos disponibles en la empresa y una eficiente y efectiva utilización de los mismos.

- Previsible: se deben establecer los plazos para ejecutar las acciones planificadas considerando la disponibilidad y las necesidades de recursos tanto humanos como materiales.

- Coherente: se deben coordinar los diferentes planes operativos con la finalidad de no realizar esfuerzos innecesarios, orientándolos de manera eficiente hacia el objetivo deseado.

- Flexible: es decir, debe tener la capacidad de ajustarse ante cambios imprevistos en el entorno garantizando su continuidad.

- Continuidad: implica no abandonar los objetivos ante la formulación de nuevos planes, sino continuarlos con los ajustes necesarios.

- Sencillo: los planes deben ser fácilmente comprendidos por todos los involucrados, de allí que se deben presentar con la mayor claridad posible de manera que contribuya a su ejecución.

- Comparables: debe contarse con la posibilidad de evaluar los planes con la realidad de manera de ejercer un control efectivo de los mismos, permitiendo obtener información de lo alcanzado que permita tomar decisiones para la elaboración de planes futuros.

- Estándar: es necesario homogeneizar los procedimientos, programas y productos, a manera de hacer más claros y sencillos los planes.

- Participativo: los planes deben estar abiertos a recibir ayuda de todos aquellos que pueden aportar esfuerzos para su realización y ejecución, garantizando su aceptación y mayores posibilidades de éxito.

Proceso de la Planificación Estratégica

La planeación estratégica, vista como un proceso, de acuerdo a Steiner (1998:68), “comienza con la definición de las metas y objetivos de la organización, las políticas y las estrategias que se utilizarán para lograr estas metas”, para luego desarrollar planes de manera clara y detallada que permitirán asegurar la realización de las actividades que contribuirán al logro de los propósitos establecidos.

En ese sentido, la mayoría de las empresas abordan la planificación estratégica diseñando una serie de planes operativos para alcanzar un objetivo específico, dentro de un tiempo determinado y de manera continua, aplicando los cambios necesarios cuando sea necesario. Este proceso, según Steiner (1998:71), “es individual y diferente en cada empresa, sin embargo en líneas generales se pueden identificar diferentes etapas en el proceso de planificación estratégica”, entre las cuales incluye:

- Establecer las prioridades: un plan estratégico para alcanzar sus objetivos, requiere que las personas involucradas en el mismo tengan un amplio conocimiento de lo que se quiere lograr y cómo operará la organización. Es lo que algunos autores llaman “análisis situacional”. Cada organización debe identificar los elementos pasados, presentes y futuros de importancia para su crecimiento y éxito, por lo que se deben concentrar esfuerzos para comprenderlos.

- Formular los planes: En base a las prioridades, se deben formular las estrategias maestras, es decir, la misión, los propósitos, objetivos y políticas básicas; y las estrategias de programas, relacionadas con la adquisición, uso y disposición de los recursos para proyectos específicos.

- Implementar y Revisar los planes: Una vez realizados los planes operativos, éstos deben ser implementados, cubriendo toda la gama de actividades directivas,

incluyendo la motivación, compensación, evaluación directiva y procesos de control, es decir los planes deben ser revisados y evaluados.

- Utilizar la planificación: La planeación estratégica es un proceso administrativo orientado a coordinar los objetivos y recursos de la organización con las cambiantes oportunidades del mercado; revisando los negocios y productos de la empresa, de manera que produzcan un resultado satisfactorio. De allí que proporcione la dirección que guiará la misión, los objetivos y las estrategias de la empresa, en cada una de sus áreas funcionales.

- Analizar las Fortalezas y Debilidades de la Organización: El análisis de las condiciones internas de la empresa permite evaluar las principales fortalezas y debilidades de la empresa; determinando los recursos humanos, financieros, materiales y tecnológicos con que cuenta para sus operaciones actuales o futuras. Asimismo, permite evaluar la estructura organizacional, sus aspectos positivos y negativos, la división del trabajo y el desempeño actual, con respecto a los períodos previos.

- Definir las estrategias: las estrategias denotan un programa general de acción y los recursos necesarios para obtener objetivos amplios, determinando los propósitos fundamentales a largo plazo y los objetivos de una empresa, la adopción de los cursos de acción, además de la distribución de los recursos necesarios para llevar adelante estos propósitos. En ese sentido, su fin es determinar y comunicar a través de un sistema de objetivos y políticas mayores, una descripción de lo que se desea que sea la empresa.

La Dirección Estratégica

La estrategia no es nueva en los negocios, ya que, según Hofer y Schendel (2002:52) seguramente hace ya varios siglos se aplica, pero es sólo hasta comienzos

de los años sesenta que los académicos y estudiosos de la administración la consideraron de importancia para alcanzar el éxito empresarial, cuando la estrategia fue definida como: “La determinación de objetivos y planes a largo plazo, acciones a emprender y asignación de los recursos necesarios para alcanzar lo propuesto”.

La estrategia, de acuerdo a Hofer y Schendel (2002), es un concepto, una abstracción en la mente de los actores; con una perspectiva compartida por y entre los miembros de la organización, a través de sus intenciones y acciones; de allí que presente cuatro elementos fundamentales:

- Objetivos claros (que los entienda todo el mundo), coherentes (la estrategia general se ha de dividir en una serie de objetivos pequeños que se han de cumplir y que han de estar interrelacionados entre ellos, para así cumplir con la estrategia general) y a largo plazo.
- Profundo conocimiento del entorno competitivo (amenazas y oportunidades): hacer análisis externo, que consiste en ver cuáles son las amenazas y oportunidades.
- Valoración de los recursos internos (fortalezas y debilidades): es el análisis interno, es ver en qué se es fuerte y en qué se es débil.
- Implantación eficaz (no basta con formular buenas estrategias).

Asimismo, Mintzberg y Brian (1997), señalan que la palabra estrategia ha sido definida de diversas formas: cinco definiciones con “P”, las cuales se resumen de la siguiente manera: Plan, Pauta de acción, Patrón, Posición y Perspectiva. La estrategia como plan indica que es un conjunto de pasos, un plan o curso de acción conscientemente programado; con la particularidad de anticipar la elaboración de las acciones y plantearlas de forma consciente e intencional dirigidas a un propósito. Como pauta de acción, se considera que las estrategias pueden ser emergentes y deliberadas.

Es decir, actúa como una maniobra para dominar a la competencia. Por otro lado, como patrón de comportamiento en el curso de una organización, ofrece consistencia en el comportamiento, aunque no sea intencional. Como Posición, identifica la ubicación de la organización en el entorno en que se mueve, tipo de negocio, segmento de mercado, entre otros. Por último, como perspectiva corresponde a una visión más amplia, implica que no solo es una posición, sino, que también es, una forma de percibir el mundo.

En ese orden de ideas, la administración o dirección comprende llevar a cabo estrategias que obtengan beneficios de sus fortalezas internas, aprovechar las oportunidades externas, mitigar las debilidades internas y evitar o aminorar el impacto de las amenazas externas. En este proceso radica la esencia de la dirección estratégica, la cual es definida por David (2003:6) como “el proceso de administración que entraña que la organización prepare planes estratégicos y, después, actúe conforme a ellos”. Y añade este autor que

La dirección estratégica es una poderosa herramienta de diagnóstico, análisis, reflexión y toma de decisiones colectivas, en torno al quehacer actual y al camino que deben recorrer en el futuro las organizaciones, para adecuarse a los cambios y las demandas que les impone el entorno y lograr el máximo de eficiencia y calidad de sus prestaciones (p. 6)

De estos procesos de planificación el entorno tiene un papel relevante. Su mayor significación radica en que por su naturaleza tan cambiante, presiona a las organizaciones a construir capacidades para identificar los factores críticos externos que pueden afectar al desempeño de sus actividades.

Las Pequeñas y Medianas Empresas (PYMES)

En todas las economías del mundo, las pequeñas y medianas empresas (PYMES) comprenden un importante sector de la economía. Al respecto, Estrada, R.; García, D. y Sánchez, V. (2009) señalan que en Europa, por ejemplo, se estima que más del 90% de todas las empresas son pequeñas y medianas empresas (PYMES). Asimismo, Cohen, M. y Baralla, G. (2012) señalan que las pequeñas y medianas empresas (PYMES) en los países de América Latina, como Argentina, Brasil, Chile, México, Colombia, Ecuador, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela, superan el cincuenta por ciento (50%) en la generación de puestos de trabajo y en la mayoría de ellos supera los dos tercios.

De acuerdo con la Comisión Económica para América Latina CEPAL, (1998), las pequeñas y medianas empresas (PYMES) son una forma de organización social y económica que realizan una actividad productiva de bienes en una escala reducida, caracterizada por tener regularidad y continuidad en sus operaciones y por no exhibir separación entre la propiedad de los medios de producción y la gerencia o administración. Su denominación deriva de la magnitud de su organización entendiéndose como micro aquellas organizaciones que emplean menos de diez trabajadores, pequeñas las entidades que cuentan con una nómina menor de 50 personas y las medianas aquellas en las cuales laboran menos de 250 trabajadores.

Por ello, puede decirse que las pequeñas y medianas empresas (PYMES) tienden a concentrarse en actividades intensivas en mano de obra, por lo que son la base de la economía, gracias a que son organizaciones menos complejas de constituir con respecto a las grandes empresas y a su vez son entidades generadoras de empleos a la sociedad, con la capacidad de crecer, de allí que tengan efectos positivos en la distribución del ingreso, formando empresarios y constituyéndose en una cantera de recursos humanos para las grandes empresas.

Por otro lado, según Estrada, R.; García, D. y Sánchez, V. (2009), las micros, pequeñas y medianas empresas son ampliamente reconocidas por su contribución como generadoras de riquezas, cumpliendo un rol fundamental en la economía de un país, pues con su aporte ya sea produciendo y ofertando bienes y servicios, demandando y comprando productos, constituyen un eslabón determinante en la cadena productiva y la actividad económica del mismo.

En ese mismo orden de ideas, Mora, C. (2011) señala que las pequeñas y medianas empresas (PYMES), dado su alto componente familiar y por su dimensión reducida, comúnmente muestran una organización, estructura y procedimientos de gestión sencillos, sin pesadas cargas burocráticas ni controles, pero que carecen de formalidad en sus actividades diarias. Por otro lado, se caracterizan por su flexibilidad y capacidad de adaptarse con facilidad y rapidez a los cambios de su entorno económico.

Sin embargo, las pequeñas y medianas empresas (PYMES), a pesar de ser dinámicas y flexibles, con facilidad para adaptarse, muchas veces no cuentan con el personal capacitado para manejar los cambios en su mercado y desconocen a su competencia lo que les impide aplicar técnicas mercadológicas que permitan dar a conocer su producto. Asimismo, con frecuencia padecen de una inadecuada administración, con escasos registros contables, costos mal determinados y listas de precios que no cubren los costos totales; así como una deficiente gestión de las cuentas por cobrar, por lo que enfrentan falta de liquidez y problemas de solvencia.

Por otro lado, tampoco cuentan con herramientas que les permitan planear correctamente su producción, o medir y controlar la calidad, con una mala distribución del trabajo, lo que se convierte en un deficiente nivel en productividad y en altos costos operativos. Desde una perspectiva interna, suelen enfrentar diversos

problemas derivados de su escasa capacidad administrativa, baja productividad y el bajo o nulo nivel de capacitación; lo cual termina por afectar sus niveles de planeación lo que en muchas ocasiones trae como consecuencia que no alcancen a desarrollar su potencial de crecimiento y rendimiento, poniendo en riesgo su supervivencia.

En el caso particular de Venezuela, Cedeño, S. y Giménez, D. (2013) señalan que en los últimos años, la mayoría de las pequeñas y medianas empresas (PYMES) han venido atravesando períodos de gran incertidumbre dadas las diversas circunstancias derivadas de una crisis económica que ha afectado en mayor medida al sector, lo cual hace cada día más difícil que puedan ser competitivas, lo que ha generado el cierre de un significativo porcentaje de ellas.

Por su lado, Mora, C. (2011) refiere que las pequeñas y medianas empresas (PYMES) venezolanas adolecen en su gran mayoría de muchas debilidades que van desde su tecnología, recursos financieros, humanos, el desconocimiento general de su situación porque sus sistemas de planificación y control están pocos desarrollados. Además, la mayoría carece de un liderazgo proactivo, que le permita afrontar con éxito la competitividad, conociendo qué quieren, dónde están, quiénes son sus clientes y por qué compran; para así obtener una posición predominante en su mercado, ofreciendo productos y servicios de calidad a precios que satisfacen las expectativas de sus clientes.

Definición de Términos Básicos

Amortizar: Liquidar sobre una base a plazos; un préstamo amortizado es aquel en que la cantidad principal del préstamo se paga a plazos durante la vida del préstamo.

Carta de Crédito: Es el compromiso formal de un banco con un vendedor de mercancías, garantizándole el pago de valor de las mismas previa presentación dentro del plazo acordado de la documentación exigida por el comprador, siempre y cuando ésta cumpla con los términos y condiciones establecidas en la carta de crédito.

Crédito Revolvente: Es una línea de crédito garantizada.

Colateral: se refiere a las condiciones específicas de respaldo utilizadas por un prestatario para obtener un préstamo.

Crédito Comercial: Es la deuda entre dos empresas por ventas a créditos y que se registra como una cuenta por cobrar por el vendedor y como una cuenta por pagar para el comprador.

Descuento de Giro: Es un convenio entre el solicitante y el banco, mediante el cual se adelanta al cliente el valor de letras de cambio o giros que éste tiene frente a terceros, una vez descontados los intereses que el banco devenga por el préstamo.

Indicador de gestión: es una variable cuantitativa cuya finalidad es brindar información acerca del grado de cumplimiento de una meta de gestión. Al medir el progreso hacia el logro de estas metas, funciona como una “señal de alerta” que muestra si se está trabajando en la senda correcta de acuerdo con los resultados planificados. En este sentido, sirve para detectar posibles desvíos y corregirlos.

Insolvencia: Incapacidad para hacer frente a las obligaciones de la deuda a su vencimiento.

Intereses: Retribución que se paga por utilizar o prestar cierta cantidad de dinero por un periodo de tiempo determinado. Se calcula como un porcentaje de la cantidad prestada, incluyendo así mismo el factor inflación y la rentabilidad esperada.

Línea de Crédito: máxima cantidad de dinero, mercancía que un prestamista o proveedor, respectivamente, extenderá a una empresa sin realizar ningún análisis de crédito detallado. La empresa puede prestar o comprar a crédito en contra de la línea siempre que lo adeudado no exceda del máximo establecido.

Pagaré: Operaciones de crédito, en las cuales el banco facilita una cantidad de dinero, a personas naturales o jurídicas, percibiendo por ello una tasa de interés.

Pequeñas y Medianas Empresas (PYMES): Todas aquellas empresas en la cual su personal activo no supere los cien trabajadores y en que su mayoría de los casos estén dirigidas o administradas por sus propios dueños.

Préstamos: es la entrega de un capital a una persona, con la obligación de devolverlo a quién lo prestó, junto con los intereses creados.

Sistema de Variables

Según Hurtado y Garrido (1997:7), variable es todo aquello que puede cambiar o adoptar distintos valores, calidad, cantidad o dimensión. Es cualquier característica que puede cambiar cualitativamente o cuantitativamente. En una investigación las variables son las distintas propiedades, factores o características que presenta la población estudiada, que varían en cuanto a su magnitud, como la edad, la distancia, la productividad, la calidad de un trabajo realizado, entre otros.

En el caso de la presente investigación se eligieron como variables a estudiar los Procedimientos financieros en las PYMES y los Factores que inciden en los procesos financieros para la obtención del financiamiento a corto plazo. Para analizar y operacionalizar las variables, se utiliza la técnica del cuadro técnico metodológico, la cual de acuerdo con Delgado, Colombo y Orfila (2008:52), es utilizada comúnmente para facilitar la construcción del cuestionario, este permite “agrupar de manera resumida los aspectos relevantes de la investigación. En él están contenidos los objetivos, las dimensiones, indicadores, ítems, fuentes de información e instrumentos”, es decir, permite orientar la selección de los indicadores sobre los que hay que recolectar información.

CUADRO No. 1

CUADRO TÉCNICO METODOLÓGICO

Objetivo General: Analizar la situación financiera basada en el financiamiento a corto plazo, de las Pequeñas y Medianas Empresas (PYMES) ubicadas en la zona industrial municipal norte de Valencia, Estado Carabobo.

Objetivos Específicos	Dimensión	Definición	Indicadores	Ítem	Instrumento	Fuente
Diagnosticar la situación actual de los procedimientos financieros en las Pequeñas y Medianas Empresas (Pymes) ubicadas en la zona industrial municipal norte de Valencia, Estado Carabobo.	Situación actual de los procedimientos financieros en las PYMES	Conjunto de acciones y actividades realizadas en concordancia con una estrategia financiera que permiten a una empresa alcanzar las metas propuestas en su plan estratégico y mejorar la toma de decisiones financieras	Políticas y Principios		Encuesta	Empleados de las empresas
			- Previsión	1		
			- Coherencia	2		
			- Flexibilidad	3		
			Proceso de planificación financiera			
			- Establecimiento de premisas	4		
			- Formulación de planes	5		
			- Implementación	6		
			- Revisión	7		
- Análisis FODA	8					
- Definición de estrategias	9					

Fuente: Medina (2015).

CUADRO TÉCNICO METODOLÓGICO (Continuación)

Objetivo General: Analizar la situación financiera basada en el financiamiento a corto plazo, de las Pequeñas y Medianas Empresas (Pymes) ubicadas en la zona industrial municipal norte de Valencia, Estado Carabobo.

Objetivos Específicos	Dimensión	Definición	Indicadores	Ítem	Instrumento	Fuente
Determinar los factores que inciden en los procesos financieros para la obtención del financiamiento a corto plazo de las Pequeñas y Medianas Empresas (Pymes) ubicadas en la zona industrial municipal norte de Valencia, Estado Carabobo.	Factores que inciden en los procesos financieros para la obtención del financiamiento a corto plazo	Conjunto de elementos y situación que determinan las posibilidades de las PYMES para la obtención de financiamientos a cortos plazo	<ul style="list-style-type: none"> - Políticas Gestión financiera - Solvencia - Análisis de actividades - Proyección de flujo de caja - Rotación cuentas por cobrar - Rotación cuentas por pagar - Liquidez - Liquidez inmediata - Ciclo de efectivo - Ciclo operativo y Principios 	<ul style="list-style-type: none"> 10 11 12 13 14 15 16 17 18 19 	Encuesta	Empleados de las empresas

Fuente: Medina (2015).

CAPÍTULO III

MARCO METODOLÓGICO

El marco metodológico de una investigación, según Castro (2001:57), tiene como objetivo “definir la estrategia metodológica, que se va a utilizar para obtener el conocimiento producto del proceso investigativo a desarrollarse”; es decir, en él se describen los procesos que conlleva el desarrollo del estudio. En función de ello, este capítulo, presenta el diseño, tipo y nivel de investigación, su población y muestra, así como las técnicas e instrumentos a utilizar para la recolección de los datos.

Diseño, Tipo y Nivel de Investigación

En el presente estudio, se recaudaron los datos directamente en el lugar de los hechos, es decir, en las Pequeñas y Medianas Empresas (PYMES) de la Zona Industrial Municipal Norte, de Valencia, sin manipular la información necesaria para analizar la dirección financiera basada en el financiamiento a corto plazo; de allí que tenga las características de un diseño no experimental, el cual, de acuerdo con Tamayo y Tamayo, M. (2003:108), “se realiza sin manipular deliberadamente las variables independientes, se basa en variables que ya ocurrieron o se dieron en la realidad sin la intervención directa del investigador”.

Por otro lado, considerando que los datos se recaudaron directamente del lugar de los hechos, esta investigación se desarrolló con un tipo de estudio de campo, el cual es definido por Balestrini, M. (2001:34) como aquel en el cual la recolección de datos se hace “directamente de los sujetos investigados, o de la realidad donde ocurren los hechos (datos primarios), sin manipular o controlar variable alguna”

En cuanto a su nivel, es decir, el grado de profundidad de la indagación, esta investigación se llevó a cabo con un nivel descriptivo, ya que mediante la caracterización de los procedimientos financieros utilizados en las Pequeñas y Medianas Empresas (PYMES) caso de estudio, se diagnosticó la situación actual de los procedimientos financieros en las mismas, pudiendo establecer las estrategias para la optimización del manejo de las finanzas. Sobre la investigación descriptiva, Arias, F. (2006) señala que consiste en:

La caracterización de un hecho, fenómeno, individuo o grupo, con el fin de establecer su estructura o comportamiento. Los resultados de este tipo de investigación se ubicarán en el nivel intermedio en cuanto a la profundidad de los conocimientos se refiere (p. 24).

Población y Muestra

La población de una investigación es definida por Tamayo y Tamayo, M. (2003:92) como “la totalidad del fenómeno a estudiar en donde las unidades de la población poseen una característica común, la cual se estudia y da origen a los datos de la investigación”. En ese sentido, en el presente estudio estuvo conformado por las Pequeñas y Medianas Empresas PYMES ubicadas en la Zona Industrial Municipal Norte de la ciudad de Valencia afiliadas a la Cámara de Pequeños-Medianos Industriales y Artesanos de la misma ciudad, las cuales totalizan 32 empresas.

En cuanto a la muestra, Balestrini, M. (2001:141) la define como “una parte de la población, o sea, un número de individuos u objetos seleccionados científicamente, cada uno de los cuales es un elemento del universo”. Es decir, es en esencia un subgrupo de elementos que pertenecen a ese conjunto definido como la población, con sus mismas características, por lo que es representativa de ella.

En el caso de esta investigación, se consideró que al no ser tan grande la población conocida, se tomaron todas las empresas como parte de la muestra, por lo cual, no se aplicaron técnicas muestrales, apelándose por ello a un muestreo de tipo intencional, no probabilístico, el cual según Palella y Martins, F. (2006) se da cuando “el investigador establece previamente los criterios para seleccionar las unidades de análisis” (p. 124). Para realizar esta investigación, se tomó como criterio encuestar al Gerente General o al Administrador de cada una de las empresas de la población, por lo que la muestra quedó conformada por 32 personas que laboran en las Pymes del sector.

Técnicas e Instrumento de Recolección de Datos

En consideración a los objetivos establecidos para la presente investigación, se usaron técnicas que permitieron recolectar los datos necesarios para el diagnóstico de la situación actual de los procedimientos financieros en las Pequeñas y Medianas Empresas (Pymes) ubicadas en la Zona Industrial Municipal Norte de Valencia, estado Carabobo. Al respecto de las técnicas, Palella y Martins, F. (2006:126) señalan que se refieren a “las distintas formas o maneras de obtener la información”.

De acuerdo al contexto, en esta investigación se utilizaron diversas técnicas y en primer lugar se realizó una revisión documental de las diferentes teorías relacionadas con el financiamiento, la gestión financiera y los planes estratégicos. Sobre la revisión documental e histórica, Tamayo y Tamayo, M. (2003) señala que es un método primordial como fuente de consulta técnica, apropiado para poder determinar aquellas teorías, métodos y procedimientos pertinentes a emplear en un caso determinado. En esta investigación, su aplicación permitió aproximarse y comprender la naturaleza del problema, así como incluir en un lenguaje sencillo las ideas aportadas por la autora.

En segundo lugar, se utilizó la observación directa, no participante, y en visitas realizadas a la empresa con la finalidad de observar su gestión financiera y el uso de técnicas para la planificación estratégica. Sobre la observación, Palella y Martins (2006:129) señalan que es directa “cuando el investigador se pone en contacto personalmente con el hecho o fenómeno a investigar” y participante cuando “el investigador se incluye en el grupo, hecho o fenómeno observado, para obtener la información desde dentro”.

Por último, para recolectar los datos de las fuentes primarias, es decir directamente de la muestra de la población, se utilizó la técnica de la encuesta, la cual según Arias, F. (2006:72) es una “técnica que pretende obtener información que suministra un grupo o muestra acerca de sí mismos, o en relación con un tema en particular”; es decir, se utiliza para recabar su opinión acerca de la problemática que se indaga. Para ello, se diseñó un cuestionario escrito a partir de la operacionalización de variables, el cual fue aplicado a representantes de las Pequeñas y Medianas Empresas (PYMES) en estudio, para conocer sus opiniones.

En esta investigación se utilizó un instrumento con 19 ítems, con respuestas tipo Likert, la cual según Palella y Martins, F. (2006:165) es una escala psicométrica muy utilizada en estudios sociales, que “consiste en un conjunto de ítems presentados en forma de afirmaciones o juicios ante los cuales se pide la reacción de los sujetos a quienes se administran, especificando niveles de acuerdo o desacuerdo.”

En este caso se utilizaron ítems con cinco alternativas diferentes de respuesta (Siempre, Casi Siempre, Algunas Veces, Rara Vez y Nunca), los cuales se diseñaron partiendo del cuadro técnico metodológico, técnica que según Delgado, Colombo y Orfila (2008:52), tiene entre sus bondades que “logra agrupar de manera resumida los aspectos relevantes de la investigación. En él están contenidos los objetivos, las dimensiones, indicadores, ítems, fuentes de información e instrumentos”.

Validez y Confiabilidad del Instrumento de Recolección

La validez de un instrumento es definida por Palella y Matins (2006:172) como “la ausencia de sesgos. Representa la relación entre lo que se mide y aquello que realmente se quiere medir”; es decir, se relaciona con la eficacia y el grado en que un instrumento mide lo que supone se debe medir, de allí que se utilicen diversos métodos para garantizar que el instrumento sea válido para los propósitos establecidos. En ese sentido, la validez de un instrumento puede ser medida a través del contenido, del criterio y el constructo o estructural. Sobre la validez de constructo, los autores antes mencionados señalan que “esta implica que los distintos indicadores para elaborar el instrumento son el producto de una buena operacionalización”. De allí, que se debe verificar que el instrumento contemple todos los indicadores de los aspectos a investigar expresados en la tabla de especificaciones.

Como método para estimar la validez de contenido se utilizó el juicio de expertos, en este caso profesionales de la Universidad de Carabobo, vinculados con el tema en estudio, a quienes se pidió que evaluaran el instrumento en base a criterios de claridad, congruencia, redacción y pertinencia de las preguntas expresadas y su correspondencia con los objetivos e indicadores de las dimensiones en estudio, para que emitieran sus observaciones antes del diseño del instrumento definitivo.

En cuanto a la confiabilidad, Palella y Matins (2006:176) señalan que se refiere a “la ausencia de error aleatorio en un instrumento de recolección de datos”, es decir, expresa el grado de consistencia que existe entre los resultados al aplicar un instrumento en ocasiones diferentes al mismo grupo de sujetos bajo condiciones muy semejantes. Para medir la confiabilidad se utilizó el coeficiente Alpha de Cronbach, ya que requiere una sola administración del instrumento, produciendo que oscilan entre 0 y 1, que indican la capacidad que tiene el instrumento para repetir los mismos resultados en repetidas aplicaciones del mismo.

El cálculo de la confiabilidad por medio del Coeficiente Alpha de Cronbach se realizó mediante la ecuación ofrecida por Tamayo y Tamayo M. (2003) para tal fin:

$$\alpha = \frac{N}{N-1} * \left[1 - \frac{\sum Si^2}{S_{Total}^2} \right]$$

Donde:

α = Coeficiente Alpha de Cronbach

$\sum Si^2$ = Sumatoria de la varianza de los ítems

S_{Total}^2 = Varianza de los puntajes de cada unidad muestral

N = Total de ítems

Sustituyendo

$$\alpha = \frac{19}{19-1} * \left[1 - \frac{22,7}{152,56} \right]$$

$$\alpha = 1,05 * [1 - 0,15] = 0,89$$

El resultado de 0,89 para el Coeficiente de Alpha de Cronbach indica que el instrumento tiene una capacidad de confiabilidad muy alta, por lo que la información recolectada a través de él tiene una posibilidad muy alta de ser congruente y confiable. Los criterios de decisión de la confiabilidad son presentados por Palella S. y Martins F. (2006:181) mediante el siguiente cuadro:

Cuadro No. 2
Ponderación de la Confiabilidad por Alpha de Cronbach

Rango	Confiabilidad (Dimensión)
0,81 – 1	Muy alta
0,61 – 0,80	Alta
0,41 – 0,60	Media
0,21 – 0,40	Baja
0,0 – 0,20	Muy Baja

Fuente: Tomado de Palella y Martins (2006)

CAPÍTULO IV

PRESENTACIÓN Y ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS

Una vez definido el método para realizar la investigación, se procedió a la recolección de la información necesaria para dar respuestas a las preguntas de la investigación. Sus resultados se muestran en consideración a los objetivos específicos planteados. Por tanto, para responder al primer objetivo de diagnosticar la situación actual de los procedimientos financieros de las Pequeñas y Medianas Empresas (PYMES) ubicadas en la Zona Industrial Municipal Norte de Valencia, estado Carabobo, se inició con las visitas a las treinta y dos empresas de la muestra con la finalidad de realizar una revisión documental de los procedimientos utilizados para la planificación estratégica de sus financiamientos y observar los diferentes aspectos organizativos de la misma, evidenciándose que son pequeñas empresas con diferentes dimensiones y propósitos, con nóminas que varían entre 11 y 100 personas, con diferentes niveles de tecnificación de sus procesos.

Por otro lado, en líneas generales, puede decirse que estas empresas han surgido del emprendimiento familiar, de allí que muestren las debilidades propias de las empresas de este tipo de extracción, tales como una dirección basada más en lo empírico y la experiencia de sus propietarios, que en conocimientos expertos sobre técnicas gerenciales. Asimismo, pudo evidenciarse que la gran mayoría de las empresas no cuenta con procedimientos para el manejo de las finanzas o la elaboración de planes estratégicos, presupuestos o proyecciones de flujos de caja, lo que deja la planificación estratégica sujeta más a factores subjetivos como la intuición de sus directores, gerentes o administradores, que al análisis técnico de las fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas propias.

También se pueden evidenciar que en la mayoría de las empresas se observa un liderazgo rígido, en ocasiones autoritario, con debilidades para la comunicación efectiva, poca delegación de las decisiones, escasos medios para la evaluación del desempeño, ya que la gran mayoría no cuenta con manuales de la organización que definan puestos de trabajo, con sus respectivas funciones, responsabilidades, jerarquías y canales de comunicación, es decir, funcionan con estructuras organizativas que colindan con la informalidad, que no tienen claramente establecidas su misión, visión o valores, que sirvan de guía para la planificación estratégica.

Asimismo, al analizar las capacidades tecnológicas de las empresas, se pudo evidenciar que todas cuentan con sistemas de información computarizados, sin embargo son poco usados para generar reportes que permitan facilitar la toma de decisiones en los procesos de planificación estratégica, ya que algunas no usan proyecciones de flujo de caja, de ventas, o presupuesto. En algunos casos no cuentan con el personal capacitado para el manejo del volumen de registros, por lo que el sistema de información de la organización está retrasado, afectando el desempeño y dificultando la transmisión de la información necesaria.

En otro contexto, en el área del talento humano se obtuvo un nivel bajo de fortaleza, observándose síntomas de desmotivación, debilidades de comunicación, no se manejan índices de desempeño; en algunas empresas se evidencia, de los registros, que han tenido una alta rotación; existe poco reconocimiento al logro, escasa o ninguna inversión en la capacitación y formación del personal, y desconocimiento de la percepción de la satisfacción laboral de los empleados.

Por otro lado, de la aplicación de las encuestas a los gerentes generales, directores, administradores u otro cargo con poder decisorio, se obtuvieron las siguientes respuestas las cuales se muestran tabuladas, acompañadas de un gráfico que facilita su comprensión y las abstracciones iniciales de la investigadora.

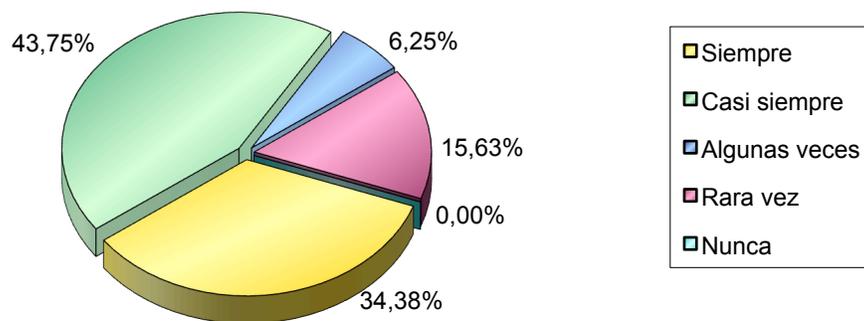
ÍTEM No. 1

¿Tiene la empresa por política prever sus necesidades a corto y mediano plazo al planificar sus finanzas?

Tabla No. 1

	Frecuencia	Porcentaje
Siempre	11	34,38 %
Casi siempre	14	43,75 %
Algunas veces	2	6,25 %
Rara vez	5	15,63 %
Nunca	0	0,0 %
Total	32	100,0 %

Gráfico No. 1



Fuente: Medina (2015)

Un 43,75 por ciento de las personas encuestadas respondió que la empresa casi siempre tiene por política prever sus necesidades a corto y mediano plazo al planificar sus finanzas, un 34,38 por ciento señaló que siempre, un 15,63 por ciento dijo que rara vez y el restante 6,25 por ciento manifestó que a veces, lo que permite decir que la mayoría considera que se tiene la política de prever las necesidades a corto y mediano plazo al planificar las finanzas.

Al respecto, puede decirse que toda empresa tiende a diseñar planes que les permitan lograr los objetivos y metas planteadas, los cuales pueden ser a corto, mediano y largo plazo, según la amplitud y magnitud de la empresa. En ese sentido, Ansoff (1980) señala que la planeación estratégica representa una serie de planes producidos después de un periodo de tiempo específico, durante el cual se elaboraron los planes, señalando que la planeación debe ser entendida como un proceso continuo apoyado por acciones apropiadas cuando sea necesario, ya que los cambios en el ambiente del negocio son continuos. Para ello, es recomendable que las empresas cuenten con políticas bien definidas para el análisis de las necesidades, bien sean a corto, mediano o largo plazo.

En el caso de las empresas en estudio, la mayoría de los encuestados manifiestan que la empresa ha definido sus políticas para analizar y prever sus necesidades a corto y mediano plazo, permitiendo establecer planes que contribuyan a asegurar la continuidad de las actividades y el alcance de los logros de la organización.

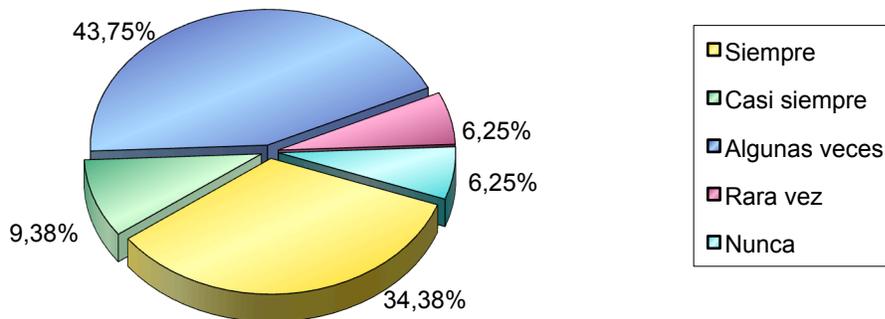
ÍTEM No. 2

¿Cree usted que la planificación financiera es coherente con las metas y objetivos de la empresa?

Tabla No. 2

	Frecuencia	Porcentaje
Siempre	11	34,38 %
Casi siempre	3	9,38 %
Algunas veces	14	43,75 %
Rara vez	2	6,25 %
Nunca	2	6,25 %
Total	32	100,0 %

Gráfico No. 2



Fuente: Medina (2015)

Un 43,75 por ciento de las personas encuestadas respondió que la planificación financiera algunas veces es coherente con las metas y objetivos de la empresa, un 34,38 por ciento señaló que siempre, un 9,38 por ciento dijo que casi siempre, un 6,25 por ciento señaló que rara vez y el restante 6,25 por ciento manifestó que a veces lo que permite decir que existe una tendencia que indica que la planificación estratégica tiende a ser coherente con las metas y objetivos planteados por la empresa.

Sin embargo, de las conversaciones sostenidas con los representantes de las empresas durante las visitas de observación directa, se supo que dados los rápidos cambios de la economía, con altos índices de inflación y una severa dificultad para la adquisición de divisas, se hace difícil cumplir a cabalidad con lo planificado debiendo hacerse ajustes en los planes y objetivos.

En ese orden de ideas, se considera lo expresado por Chiavenato (1999) quien señala que la planificación es una técnica para minimizar la incertidumbre y dar más consistencia al desempeño de la empresa, es decir para ofrecer coherencia a los planes y estrategias organizacionales, de manera que garanticen el logro de las metas. No obstante, la mayoría de los encuestados consideran que existen condiciones adversas en el entorno económico que dificultan la ejecución de los planes.

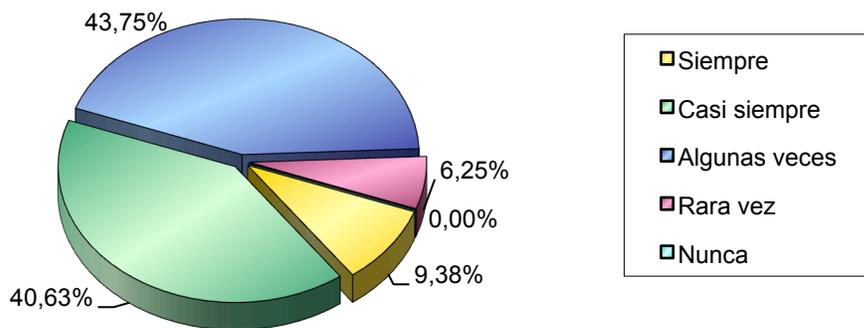
ÍTEM No. 3

¿Considera usted que la planificación financiera es flexible para permitir los ajustes necesarios?

Tabla No. 3

	Frecuencia	Porcentaje
Siempre	3	9,38 %
Casi siempre	13	40,63 %
Algunas veces	14	43,75 %
Rara vez	2	6,25 %
Nunca	0	0,0 %
Total	32	100,0 %

Gráfico No. 3



Fuente: Medina (2015)

Un 43,75 por ciento de las personas encuestadas respondió que la planificación financiera algunas veces es flexible para permitir los ajustes necesarios, otro 40,63 por ciento manifestó que casi siempre, mientras un 9,38 por ciento señaló que siempre y el restante 6,25 por ciento dijo que rara vez lo que permite decir que existe

una tendencia que indica que los planes estratégicos de la empresa son flexibles para permitir hacer ajustes en caso de ser necesario.

Cabe destacar, que la mayoría de las empresas que formaron parte del estudio, son pequeñas y medianas empresas de extracto familiar, cuya dirección se encuentra a cargo de sus propietarios, quienes mayormente conducen a su empresa más por experiencia e intuición que soportando sus decisiones en técnicas gerenciales formales o sobre la base de una planificación estratégica desarrollada técnicamente.

Por otro lado, las respuestas parecen contradecir la información recolectada de la revisión documental y las observaciones realizadas en las empresas, en las cuales se pudo evidenciar la ausencia de planes debidamente documentados para la aplicación de estrategias financieras, lo cual se entiende del estilo de conducción y liderazgo de los dueños, quienes se reservan los procesos de toma de decisión. Sin embargo, las respuestas recibidas permiten establecer una tendencia que indica la disposición de ajustar los planes establecidos, ante los cambios del entorno.

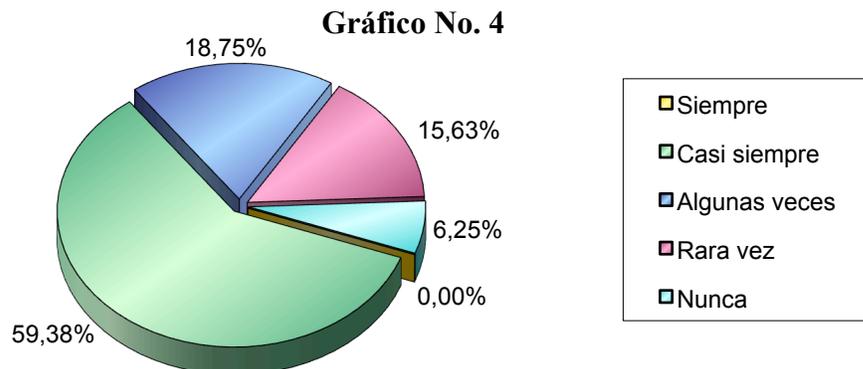
Al respecto, de acuerdo a Davis y Newstrom (2002), entre los principios que deben observar los planes, que permitan garantizar su ejecución, se debe considerar la flexibilidad, referida a la capacidad que tienen de ajustarse ante cambios imprevistos en el entorno garantizando su continuidad, lo cual ante la cambiante economía venezolana cobra especial relevancia.

ÍTEM No. 4

¿Ha establecido la empresa las diferentes premisas que delimitan su planificación financiera?

Tabla No. 4

	Frecuencia	Porcentaje
Siempre	0	0,0 %
Casi siempre	19	59,38 %
Algunas veces	6	18,75 %
Rara vez	5	15,63 %
Nunca	2	6,25 %
Total	12	100,0 %



Fuente: Medina (2015)

Un 59,38 por ciento de los encuestados respondió que la empresa casi siempre ha establecido las diferentes premisas que delimitan su planificación financiera, un 18,75 por ciento señaló que algunas veces, otro 15,63 por ciento dijo que rara vez y el restante 6,25 por ciento manifestó que nunca; lo cual permite concluir que la mayoría considera que la empresa casi siempre establece las diferentes premisas que delimitan la planificación financiera.

Puede decirse que la mayoría de los encuestados consideran que las empresas casi siempre establecen sus prioridades o premisas estratégicas para alcanzar sus objetivos, lo cual se explica en que al ser en su gran mayoría empresas familiares, su propietario se aferra a la visión de lo que se quiere lograr y cómo piensa operar su emprendimiento.

Sin embargo, las empresas no cuentan con procedimientos que permitan realizar un análisis sistemático del entorno, considerando las variables económicas y tecnológicas, así como los ajustes necesarios para adaptarse, tal como sugiere Steiner (1987). De allí que, pueda decirse que las premisas de las empresas son establecidas más por el criterio de sus gerentes propietarios que por un estudio técnico en profundidad de los diferentes elementos que intervienen en los planes a corto, mediano y largo plazo, para así formular estrategias buscando generar varias alternativas que permitan asegurar su crecimiento y éxito.

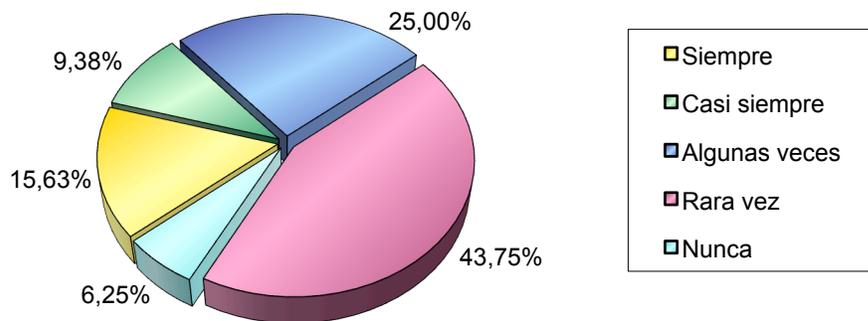
ÍTEM No. 5

¿Formula la dirección sus planes con la participación de las diferentes áreas de la empresa?

Tabla No. 5

	Frecuencia	Porcentaje
Siempre	5	15,63 %
Casi siempre	3	9,38 %
Algunas veces	8	25,00 %
Rara vez	14	43,75 %
Nunca	2	6,25 %
Total	32	100,0 %

Gráfico No. 5



Fuente: Medina (2015)

Un 43,75 por ciento de las personas encuestadas respondió que la dirección rara vez formula sus planes con la participación de las diferentes áreas de la empresa; un 25,00 por ciento señaló que algunas veces, un 15,63 por ciento dijo que siempre, mientras un 9,38 por ciento indicó que casi siempre y el restante 6,25 por ciento manifestó que nunca, lo que muestra una tendencia que indica que la dirección no considera la participación de las diferentes áreas al formular sus planes.

Cabe destacar que la planificación en las empresas es desarrollada por sus gerentes propietarios, quienes pocas veces delegan dicha responsabilidad, o toman poco en consideración las opiniones de sus subordinados. Como se dijo anteriormente, en la mayoría de las empresas se observa un liderazgo rígido, en muchas ocasiones autoritario, con poca delegación de las decisiones, en algunos casos con marcadas debilidades para la comunicación efectiva. Asimismo, la mayoría de las empresas que formaron parte del estudio muestra estructuras organizativas con mucha informalidad, sin manuales de la organización que definan puestos de trabajo, con sus respectivas funciones y responsabilidades, por lo que la planificación casi siempre es una función ejecutada por los dueños sin mayor intervención de otros empleados.

Por lo que, al ser los propietarios los encargados de la dirección y gestión de la organización, no suelen debatir los objetivos, misión o estrategias de la empresa; caracterizándose por una dirección enfatizada por la subjetividad e intuición en detrimento de la formalización y racionalidad en la gestión.

En ese sentido, puede decirse que esto representa una debilidad de proceso de planificación estratégica, ya que como refieren Davis y Newstrom (2002), esta debe ser participativa, es decir, debe considerar la participación y estar abierta al aporte de todos aquellos que pueden ofrecer esfuerzos para su realización y ejecución, garantizando su aceptación y mayores posibilidades de éxito.

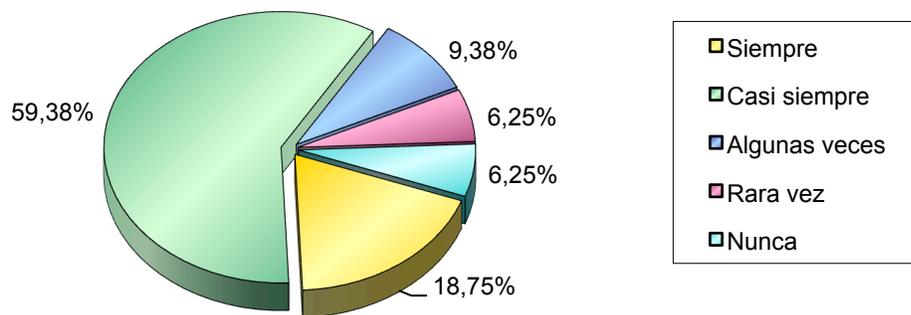
ÍTEM No. 6

¿Implementa la empresa sus estrategias financieras apegada a lo planificado?

Tabla No. 6

	Frecuencia	Porcentaje
Siempre	6	18,75 %
Casi siempre	19	59,38 %
Algunas veces	3	9,38 %
Rara vez	2	6,25 %
Nunca	2	6,25 %
Total	32	100,0 %

Gráfico No. 6



Fuente: Medina (2015)

Un 59,38 por ciento de los encuestados respondió que la empresa casi siempre implementa sus estrategias financieras apegada a lo planificado, un 18,75 por ciento señaló indicó que siempre, mientras un 9,38 por ciento dijo que algunas veces, otro 6,25 por ciento respondió que rara vez y el restante 6,25 por ciento manifestó que nunca, lo cual permite decir que la mayoría considera que la empresa casi siempre se apeg a lo que ha planificado al momento de implementar sus estrategias financieras.

En ese contexto, las respuestas señalan que la mayoría de los gerentes encuestados consideran la continuidad a los planes establecidos, sin abandonar los objetivos, sino que se tiende a continuarlos con los ajustes necesarios, antes de formular nuevos planes; lo cual de acuerdo con Davis y Newstrom (2002) uno de los principios que debe atender la planificación estratégica es permitir garantizar su ejecución.

Asimismo, se debe considerar que la planeación estratégica, tal como señala Steiner (1998), debe ser vista como un proceso que comienza con la definición de metas y objetivos en la organización, las políticas y las estrategias que se utilizarán para lograrlas y los planes a desarrollar para permitir asegurar la realización de las actividades que contribuirán al logro de los propósitos establecidos. Para ello debe darse continuidad a los planes establecidos.

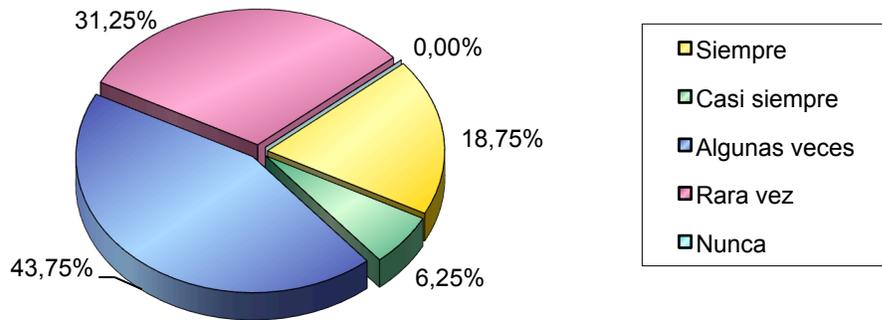
ÍTEM No. 7

¿Revisa la dirección periódicamente el desarrollo de los planes para realizar los ajustes necesarios?

Tabla No. 7

	Frecuencia	Porcentaje
Siempre	6	18,73 %
Casi siempre	2	6,25 %
Algunas veces	14	43,75 %
Rara vez	10	31,25 %
Nunca	0	0,0 %
Total	32	100,0 %

Gráfico No. 7



Fuente: Medina (2015)

Un 43,75 por ciento de las personas encuestadas respondió que la dirección algunas veces revisa el desarrollo de los planes para realizar los ajustes necesarios, un 31,25 por ciento señaló que rara vez, un 18,75 por ciento dijo que siempre y el restante 6,25 por ciento manifestó que casi siempre, lo que permite decir que existe una tendencia que indica que la dirección rara vez revisa el desarrollo de los planes para realizar los ajustes necesarios.

Como se dijo anteriormente, la mayoría de las empresas están dirigidas por sus dueños, quienes ejercen un liderazgo rígido, sin delegar mucho sus funciones o la potestad de tomar decisiones. Asimismo, permiten poco la participación de otras personas en la planificación estratégica de la empresa. De allí que sea poco dado a revisar de manera periódica los planes establecidos.

Al respecto, Steiner (1998) señala que una vez realizados los planes operativos, estos deben ser implementados, lo que implica que deben ser revisados y evaluados, cubriendo todas las actividades directivas, incluyendo la motivación, compensación, evaluación directiva y procesos de control. En ese sentido, puede decirse que la mayoría de las empresas muestran esta debilidad en sus procesos de planificación estratégica.

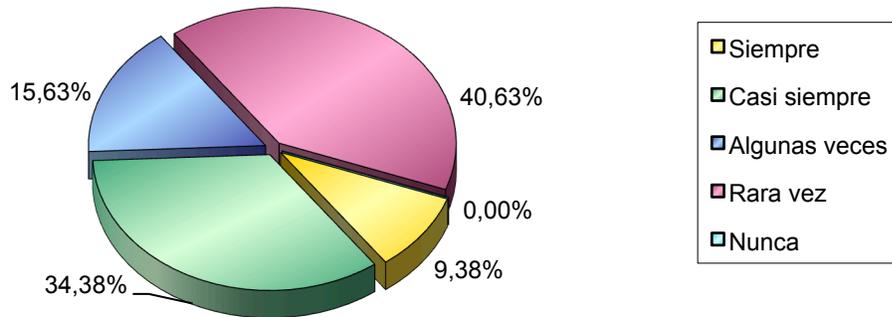
ÍTEM No. 8

¿Analiza la empresa las fortalezas de sus planes en busca de aprovechar las oportunidades?

Tabla No. 8

	Frecuencia	Porcentaje
Siempre	3	9,38 %
Casi siempre	11	34,38 %
Algunas veces	5	15,63 %
Rara vez	13	40,63 %
Nunca	0	0,0 %
Total	32	100,0 %

Gráfico No. 8



Fuente: Medina (2015)

Un 40,63 por ciento de los encuestados respondió que la empresa rara vez analiza las fortalezas de sus planes en busca de aprovechar las oportunidades, un 34,38 por ciento señaló que casi siempre, un 15,63 por ciento dijo que algunas veces y el restante 9,38 por ciento manifestó que siempre. La dispersión de la respuesta indica que los encuestados no tienen una opinión concordante respecto a que la empresa revisa sus fortalezas en busca de aprovechar las oportunidades.

En ese sentido, puede decirse que las respuestas ponen de manifiesto una de las dificultades que comúnmente se observan en las pequeñas y medianas empresas venezolanas de extracto familiar, de no contar, como señala Mora (2001) con sistemas de planificación y control bien desarrollados como para analizar las fortalezas de sus planes, ya que tienen manifiestas debilidades, que van desde su tecnología, sus recursos financieros, la carencia de recursos humanos con conocimientos especializados, hasta el desconocimiento general de su situación.

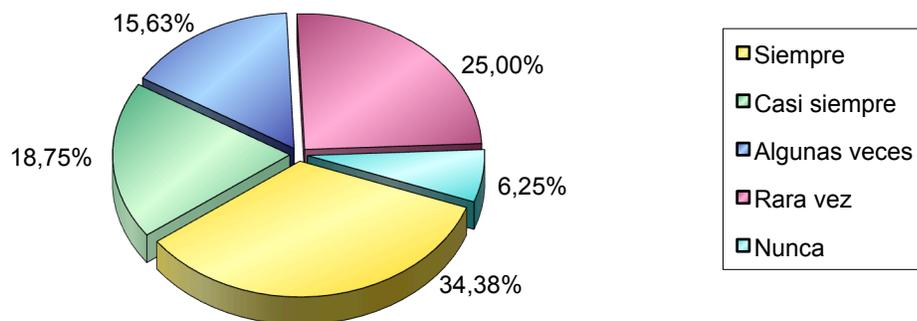
ÍTEM No. 9

¿Está atenta la dirección a sus debilidades para minimizar las amenazas?

Tabla No. 9

	Frecuencia	Porcentaje
Siempre	11	34,38 %
Casi siempre	6	18,75 %
Algunas veces	5	15,63 %
Rara vez	8	25,00 %
Nunca	2	6,25 %
Total	32	100,0 %

Gráfico No. 9



Fuente: Medina (2015)

Un 34,38 por ciento de las personas consultadas señaló que la dirección siempre está atenta a sus debilidades para minimizar las amenazas, un 25,00 por ciento manifestó que rara vez, mientras un 18,75 por ciento indicó que casi siempre, otro 15,63 por ciento respondió que algunas veces y el restante 6,23 por ciento dijo que nunca; lo que permite decir que existe una tendencia que indica que la dirección está atenta a las debilidades de la empresa para minimizar las amenazas del entorno.

En ese contexto, de las repuestas obtenidas se puede decir que no existe una concordancia sobre las capacidades de los encargados de dirigir las empresas de analizar y evaluar adecuadamente las diferentes debilidades que tienen sus planes y sus organizaciones, tal como refiere Mora (2011) cuando señala que la gran mayoría de las PYMES venezolanas tienen sistemas de planificación y control poco desarrollados, dado sus debilidades en recursos humanos y tecnológicos, además de carecer de un liderazgo proactivo, que les permita afrontar con éxito la competitividad que requieren los tiempos actuales.

Con respecto al segundo objetivo de determinar los factores que inciden en los procesos financieros para la obtención del financiamiento a corto plazo de las Pequeñas y Medianas Empresas (PYMES) ubicadas en la Zona Industrial Municipal Norte de Valencia, estado Carabobo, durante las visitas realizadas a las empresas para observar como realizan sus operaciones, se pudo conocer de las conversaciones informales sostenidas con sus gerentes que la mayoría de estas organizaciones se encuentran afectadas por la contracción de la economía, con dificultades para reponer inventarios de mercancía o materia prima, dada las circunstancias del mercado cambiario, por lo que, según las personas contactadas, la situación financiera de algunas empresas muestran síntomas de inestabilidad e incertidumbre.

Por otro lado, de acuerdo a la información recolectada, se pudo conocer que entre los factores que influyen en la obtención de financiamiento, se encuentra la falta de información financiera que contemple proyecciones del flujo de ingresos y egresos que pueda ofrecer una visión amplia de la solidez económica de las empresas, lo cual en una economía inflacionaria, con el añadido del fantasma de la devaluación, termina por arrojar un manto de incertidumbre que dificulta cualquier proyección financiera, lo cual dificulta el acceso al financiamiento a menos que se presenten garantías.

En ese sentido, Van Horne y Wachowicz (2010) y Gitman (2007) coinciden en que las pequeñas y medianas empresas tienen dificultades para el financiamiento, por lo que deben sopesar las ventajas y desventajas de las diferentes alternativas, clasificadas como corto y largo plazo.

- Nivel de liquidez: la selección de instrumentos a corto plazo, tiene un impacto directo en la solvencia a corto plazo, bien sea por aumento del pasivo circulante o la utilización de activo circulante como financiamiento (factorización, descuento, entre otros).
- Presión Financiera: el uso intensivo de fondos con vencimientos menor a un año, incrementa la presión para el pago de las obligaciones debido a la rigidez de las condiciones y la escasa posibilidad de solicitar refinanciamientos o recomposición de la deuda.
- Riesgo financiero: al afectar el nivel de liquidez, el riesgo de insolvencia puede incrementarse significativamente.

En ese contexto, Van Horne y Wachowicz (2010) señalan que a la luz de los planteamientos anteriores y de los factores determinantes de las políticas de financiamiento de las pequeñas empresas, se puede explicar por qué las pequeñas y medianas empresas poseen en general bajo niveles de apalancamiento financiero y altos niveles de circulante, lo cual es evidencia del denominado conservadurismo financiero.

Asimismo, la revisión bibliográfica permite conocer que uno de las principales condicionantes de los préstamos, se basa en las relaciones que se cultivan a lo largo del tiempo, el trato y la confianza entre los representantes de la empresa y los de la institución financiera. De hecho, Howorth y Moro (2012) señalan a la confianza como un tipo de información que está otorgando la empresa, resaltando las ventajas que conlleva el tener una buena relación bancaria, más aún, el contar con múltiples relaciones que promuevan la competencia para un mayor beneficio de la compañía.

Puede decirse que la mayoría de las empresas que formaron parte del estudio, todas mantienen relaciones con más de una entidad bancaria, aun cuando la mayoría reconoce que maneja casi todas sus operaciones a través de un solo banco, lo que indica que pueden estar perdiendo las ventajas de la multirelación, pero por otro lado su relación es más fuerte. Otro factor que influye en esta relación, es el historial del cliente que se construye a través de los años.

Ahora bien, puede afirmarse que una de las principales restricciones que tienen las pymes cuando desean acceder al crédito es la antigüedad, que normalmente los bancos la asocian con la experiencia, historial y permanencia. De allí que ante las dificultades de acceder al financiamiento bancario, las empresas de menor antigüedad acuden principalmente a préstamos de sus propietarios o accionistas, mientras las más antiguas cuentan con mayor disposición de préstamos. En el caso de las empresas estudiadas, los datos reflejan que poco más de la mitad, ya tiene un historial de 7 años o más y en algunos casos, son empresas con pocos años en el mercado.

En otro contexto, se pudo evidenciar que un factor que puede influenciar en el financiamiento, puede vincularse al destino de los fondos obtenidos, y se pudo observar que la mayoría de las empresas, ante la situación actual, se han visto en la necesidad de solicitar financiamiento y utilizar los créditos para capital de trabajo, en tanto que otras lo utilizan en nuevas inversiones, lo cual aporta diferentes perspectivas al momento de analizar las relaciones costo beneficio. En ese sentido, dado los compromisos establecidos con proveedores y acreedores las empresas se ven obligadas a definir, con suficiente claridad, una estrategia financiera que permita garantizar el presupuesto oportuno de los recursos económicos, de allí que los diferentes procesos administrativos deben ofrecer distintas opciones a la organización para manejar sus finanzas de manera eficiente.

Para complementar la información que permitiera determinar los factores que inciden en los procesos financieros para la obtención del financiamiento a corto plazo, se consultó a las personas seleccionadas en torno a las siguientes preguntas:

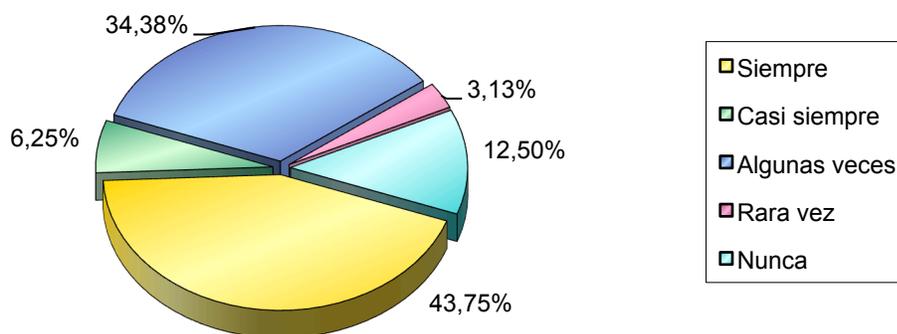
ÍTEM No. 10

¿Ha identificado la dirección los factores que inciden en su gestión financiera?

Tabla No. 10

	Frecuencia	Porcentaje
Siempre	14	43,75 %
Casi siempre	2	6,25 %
Algunas veces	11	34,38 %
Rara vez	1	3,13 %
Nunca	4	12,50 %
Total	32	100,0 %

Gráfico No. 10



Fuente: Medina (2015)

Análisis: Un 43,75 por ciento de los encuestados respondió que la dirección siempre ha identificado los factores que inciden en su gestión financiera, un 34,38 por ciento señaló que algunas veces, otro 12,50 por ciento dijo que nunca, un 6,25 por ciento respondió que casi siempre y el restante 3,13 por ciento manifestó que rara vez; lo cual permite observar una tendencia la cual permite inferir que en la mayoría de las empresas, la dirección ha logrado identificar los factores que inciden en su gestión financiera.

Moyer, McGuigan y Kretlow (2008) señalan que existen diferentes factores que la dirección de una empresa debe considerar al momento de tomar sus decisiones sobre el financiamiento a corto y largo plazo, entre los cuales se mencionan:

- Tasa de interés: generalmente se pretende minimizar el costo de financiamiento, el cual usualmente se puede expresar como una tasa de interés anual. Por consiguiente se debe seleccionar la fuente que ofrece la tasa más baja, siempre y cuando las demás condiciones sean compatibles con la situación financiera de la empresa.
- Clasificación del crédito: el uso de algunas fuentes podría afectar la clasificación del crédito de la empresa. Una baja o mala clasificación del crédito limita la disponibilidad y aumenta el costo de financiamiento adicional.
- Oportunidad: existen fuentes más confiables que otras en el sentido de la disponibilidad, por cuanto las instituciones financieras y proveedores no están obligados a conceder crédito cuando las empresas lo requieran.
- Restricciones: algunos acreedores están inclinados a imponer restricciones a las empresas. Las limitaciones podrían incluir montos en unidades monetarias para dividendos, administración de salarios y gastos de capital.
- Flexibilidad: ciertas fuentes son más flexibles que otras, ya que la empresa puede aumentar o disminuir más fácilmente la cantidad de fondos suministrados.

De allí, que cobre relevancia que la dirección cuente con conocimientos que le permita procesar la información disponible e identificar los diferentes factores que inciden en el financiamiento y cómo lo hacen, lo cual de acuerdo a las respuestas obtenidas, se puede inferir que algunas empresas tienen dificultades para hacerlo.

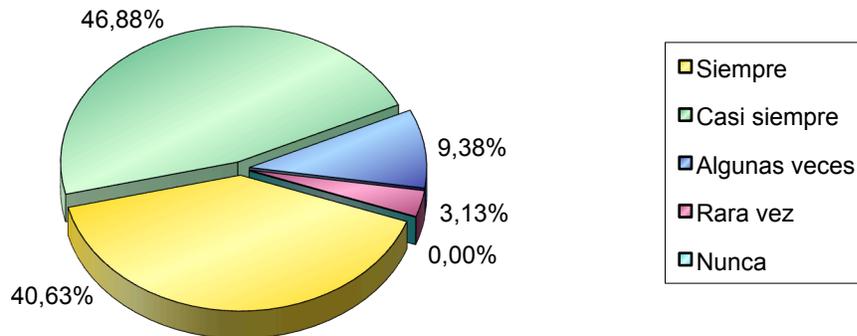
ÍTEM No. 11

¿Muestra la empresa la solvencia necesaria para la solicitud de financiamientos ante las entidades bancarias?

Tabla No. 11

	Frecuencia	Porcentaje
Siempre	13	40,63 %
Casi siempre	15	46,88 %
Algunas veces	3	9,38 %
Rara vez	1	3,13 %
Nunca	0	0,00 %
Total	12	100,0 %

Gráfico No. 11



Fuente: Medina (2015)

Análisis: Un 46,88 por ciento de las personas encuestadas respondió que la empresa casi siempre muestra la solvencia necesaria para la solicitud de financiamientos ante las entidades bancarias; un 40,63 por ciento señaló que siempre, mientras que un 9,38 por ciento dijo que algunas veces y el restante 3,13 por ciento indicó que rara vez, lo que muestra que la mayoría de las empresas muestran una situación financiera solvente, lo que facilita la obtención de financiamientos.

Al respecto, Van Horne y Wachowicz (2002) señalan que todas las organizaciones crediticias realizan un análisis financiero encaminado a evaluar las tendencias de las variables financieras involucradas en las operaciones de una empresa; su situación económica y financiera para determinar el nivel de cumplimiento de los objetivos preestablecidos; es decir, verificar la coherencia de la información contable con la realidad de la empresa; identificar los problemas existentes, aplicar los correctivos pertinentes y orientar a la gerencia hacia una planificación financiera eficiente y efectiva, pues los objetivos del análisis financiero se fundamentan en la medición del nivel de solvencia, liquidez, rentabilidad y, en general, la situación financiera actual de la empresa que solicita un financiamiento.

De allí, que sea importante que la dirección de una empresa pueda hacer su análisis financiero y determinar su capacidad de cumplir cabalmente con los compromisos a asumir, análisis que debe estar sujeto a la calidad de la información contable y financiera utilizada para su aplicación, utilizando indicadores o razones financieras, que permitan realizar un diagnóstico de la situación económica y financiera real del negocio.

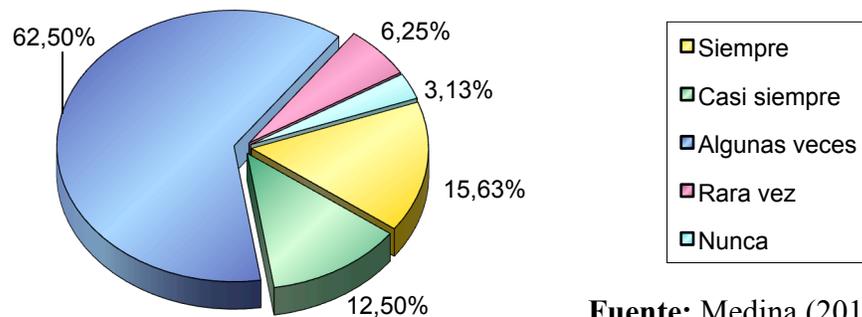
ÍTEM No. 12

¿Ha realizado la dirección un análisis exhaustivo de sus actividades en busca de posibilidades de mejora?

Tabla No. 12

	Frecuencia	Porcentaje
Siempre	5	15,63 %
Casi siempre	4	12,50 %
Algunas veces	20	62,50 %
Rara vez	2	6,25 %
Nunca	1	3,13 %
Total	32	100,0 %

Gráfico No. 12



Fuente: Medina (2015)

Análisis: Un 62,50 por ciento de los encuestados respondió que la dirección algunas veces ha realizado un análisis exhaustivo de sus actividades en busca de posibilidades de mejora, un 15,63 por ciento señaló que siempre, mientras un 12,50 por ciento dijo que casi siempre, 6,25 por ciento manifestó que rara vez y el restante 3,13 por ciento manifestó que nunca, lo cual permite decir que la mayoría considera que la empresa solo algunas veces analiza de manera exhaustiva sus actividades en busca de posibilidades de mejora.

En ese contexto, puede decirse que la mayoría de las empresas no están utilizando el proceso de planificación estratégica en profundidad, ya que no están realizando sistemáticamente un análisis de las condiciones internas de la empresa que permita evaluar las principales fortalezas y debilidades de la misma; determinando la idoneidad de la estructura organizacional, sus aspectos positivos y negativos, la división del trabajo y el desempeño actual, en busca de las posibilidades de mejoras.

Al respecto, Johnson, Scholes y Whittington (2006) señalan que la dirección de la empresa debe tener capacidad de analizarla internamente, reconocer las posibilidades de mejoras, para adecuar y ajustar los recursos y competencias de la organización para que ésta pueda sobrevivir y prosperar. Dentro de este grupo de recursos y competencias se debe distinguir entre aquellos requeridos para satisfacer las necesidades mínimas de la empresa, los recursos y competencias mínimas y aquellos que mantengan la ventaja competitiva.

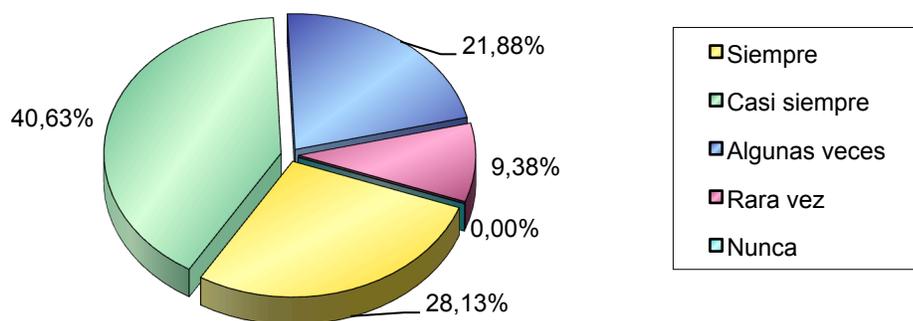
ÍTEM No. 13

¿Presupuesta la empresa su flujo de caja para el corto y mediano plazo?

Tabla No. 13

	Frecuencia	Porcentaje
Siempre	9	28,13 %
Casi siempre	13	40,63 %
Algunas veces	7	21,88 %
Rara vez	3	9,38 %
Nunca	0	0,0 %
Total	32	100,0 %

Gráfico No. 13



Fuente: Medina (2015)

Análisis: Un 40,63 por ciento de las personas encuestadas respondió que la empresa casi siempre presupuesta su flujo de caja para el corto y mediano plazo, un 28,13 por ciento señaló que siempre, un 21,88 por ciento dijo que algunas veces y el restante 9,38 por ciento manifestó que rara vez; lo que permite decir que la mayoría considera que la empresa realiza un presupuesto de sus flujos de caja para el corto y mediano plazo.

A pesar de las respuestas dadas por los encuestados, la información recolectada durante las visitas a las empresas, permite inferir que aun cuando se reconoce que la planificación estratégica ayuda a las empresas a sobrevivir y prosperar, este proceso resulta ser escaso y frágil, en la mayoría de las empresas, y no se pudo evidenciar que existiera un compromiso con una verdadera planificación estratégica a mediano o largo plazo, y sólo en pocas empresas se realizaba de forma temporal o esporádica pero enfocada en el corto plazo.

Por otro lado, dadas sus limitadas capacidades administrativas cuentan con escasas herramientas que les permiten planear correctamente su producción, o medir y controlar la calidad, con una mala distribución del trabajo, lo cual termina por afectar sus niveles de planeación.

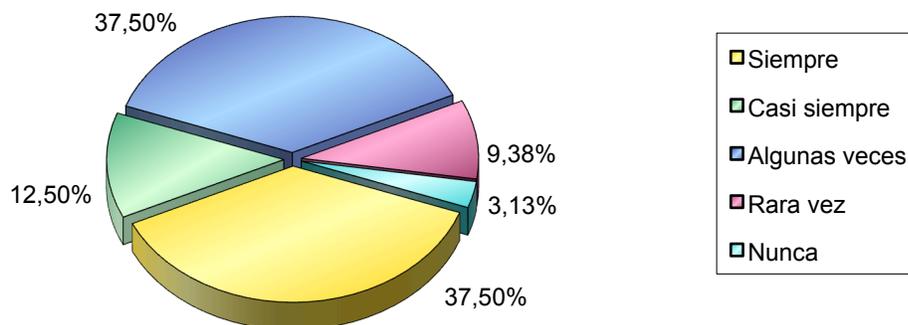
ÍTEM No. 14

¿Mantiene la empresa buenos niveles de vencimiento de las cuentas por cobrar?

Tabla No. 14

	Frecuencia	Porcentaje
Siempre	12	37,50 %
Casi siempre	4	12,50 %
Algunas veces	12	37,50 %
Rara vez	3	9,38 %
Nunca	1	3,13 %
Total	32	100,0 %

Gráfico No. 14



Fuente: Medina (2015)

Análisis: Un 37,50 por ciento de las personas encuestadas respondió que la empresa siempre mantiene buenos niveles de vencimiento de las cuentas por cobrar mientras otro 37,50 por ciento señaló que algunas veces, un 12,50 por ciento respondió que casi siempre, un 9,38 por ciento manifestó que rara vez y un 3,13 por ciento dijo que nunca; lo cual muestra una tendencia que permite inferir que la mayoría de las empresas mantiene un adecuado control de sus cuentas por cobrar, lo que les facilita realizar proyecciones del flujo de los ingresos.

Al respecto, debe destacarse la importancia que tiene para las empresas en los momentos actuales mantener un adecuado control de las cuentas por cobrar toda vez que éstas representan activos de la empresa que pueden ser realizados en efectivo para ser utilizados para dar solución a las necesidades de flujo de caja de la empresa.

Por otro lado, Van Horne y Wachowicz (2002) señalan que cuando se consideran las fuentes de financiamiento a corto plazo con garantías, una forma de financiar las actividades de la empresa en la cual se caucionan determinados activos para garantizar la deuda, las cuentas por cobrar se convierten en uno de los activos más líquidos con los que cuentan las empresas. En consecuencia, son una garantía aceptable para los préstamos a corto plazo. Sin embargo, la principal importancia de un adecuado control de las cuentas por cobrar, radica en lograr fuentes de financiamientos propios y evitar que las compañías necesiten solicitar préstamos respaldados en cuentas por cobrar a bancos comerciales.

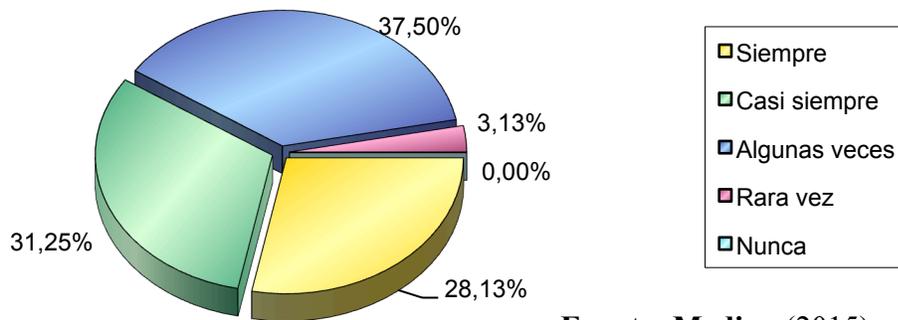
ÍTEM No. 15

¿Paga la empresa las facturas pendientes en el plazo otorgado por los proveedores?

Tabla No. 15

	Frecuencia	Porcentaje
Siempre	9	28,13 %
Casi siempre	10	31,25 %
Algunas veces	12	37,50 %
Rara vez	1	3,13 %
Nunca	0	0,0 %
Total	12	100,0 %

Gráfico No. 15



Fuente: Medina (2015)

Análisis: Un 37,50 por ciento de las personas encuestadas respondió que la empresa algunas veces paga las facturas pendientes en el plazo otorgado por los proveedores, otro 31,25 por ciento manifestó que casi siempre, mientras un 28,13 por ciento señaló que siempre y el restante 3,13 por ciento respondió que rara vez; lo cual muestra una tendencia que permite decir que la mayoría de las empresas cancela sus cuentas por pagar dentro de los plazos concedidos, lo que confirma que se encuentran solventes y mantienen un adecuado control de los egresos.

En ese contexto, Gitman (2003) señala que en toda actividad empresarial es indispensable conocer la eficiencia con la que se utilizan los insumos, los activos y se gestionan los procesos, centrándose en el cómo se realizan las actividades y en el rendimiento generado por los recursos utilizados. Asimismo, señala el autor, cuando se realiza un análisis financiero de la empresa, algunos de los indicadores eficiencia o actividad; están enfocados básicamente a determinar la celeridad con la que cuentas específicas se transforman en ventas o efectivo; es decir, son valores que muestran que tan efectivamente son manejados los activos totales, activos fijos, inventarios, cuentas por cobrar, el proceso de cobranzas y cuentas por pagar; incluyendo la rotación de activos totales, rotación de activos fijos, la rotación del inventario, rotación de las cuentas por cobrar, el período promedio de cobro y el período promedio de pago.

Por ello, puede considerarse como una fortaleza de las empresas parte del estudio la tendencia mostrada de mantener un adecuado control de las cuentas por pagar y su cancelación dentro de los plazos dado por los proveedores, es decir, manteniéndose solventes; ya que para las entidades bancarias, fuentes de financiamiento, la empresa debe mostrarse dispuesta a liquidar los pasivos contraídos al vencimiento de los mismos; debiendo además, demostrar que está en capacidad de continuar con una trayectoria normal que le permita mantener un entorno financiero adecuado en el futuro.

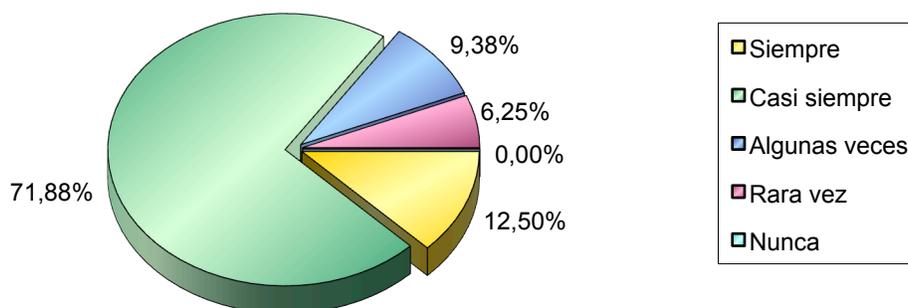
ÍTEM No. 16

¿Tiene la empresa control sobre los niveles de liquidez financiera a corto y mediano plazo?

Tabla No. 16

	Frecuencia	Porcentaje
Siempre	4	12,50 %
Casi siempre	23	71,88 %
Algunas veces	3	9,38 %
Rara vez	2	6,25 %
Nunca	0	0,00 %
Total	32	100,0 %

Gráfico No. 16



Fuente: Medina (2015)

Análisis: Un 71,88 por ciento de los encuestados respondió que la empresa casi siempre tiene control sobre los niveles de liquidez financiera a corto y mediano plazo, mientras un 12,50 por ciento señaló que siempre, un 9,38 por ciento dijo que algunas veces y el restante 6,25 por ciento manifestó que rara vez; lo cual permite concluir que la mayoría considera que la empresa casi siempre tiene control sobre los niveles de liquidez financiera a corto y mediano plazo.

Rubio (2006) señala que muchos autores hacen referencia a la liquidez, pocos a la solvencia, pero algunos refieren el concepto de liquidez con el término de solvencia razón por la cual es necesario distinguir entre estas definiciones. La liquidez, agrega el mencionado autor, implica mantener el efectivo necesario para cumplir o pagar los compromisos contraídos con anterioridad; mientras que la solvencia está enfocada en mantener bienes y recursos requeridos para resguardar las deudas adquiridas, aun cuando estos bienes no estén referidos a efectivo.

Para una empresa, liquidez significa cumplir con los compromisos y tener solvencia, lo que refleja la disponibilidad que posee para pagar esos compromisos; esto indica que para que una empresa presente liquidez es necesario que sea solvente con anticipación. Sin embargo, para Gitman (2003), la liquidez se mide por la capacidad que posee una empresa para pagar sus obligaciones a corto plazo en la medida que se vencen. Este autor considera que la liquidez está referida a la solvencia de la posición financiera general de la organización, lo que se traduce en la facilidad que tiene la empresa para pagar sus deudas.

Por otro lado, señala Gitman (2003), la liquidez puede definirse como la capacidad inmediata de pago con la cual una empresa puede responder a sus acreedores; en tanto, la solvencia es la capacidad que tiene una empresa de responder en el corto plazo; cuya capacidad se refleja en la posesión de bienes que la empresa pueda disponer para cancelar los compromisos contraídos en corto tiempo. Asimismo, desde el punto de vista económico, puede decirse que la liquidez está dada por la facilidad o dificultad de convertir un activo en dinero efectivo en forma inmediata y sin que sufra pérdida significativa de su valor, esto indica que mientras más fácil sea convertir un activo en efectivo más líquido será ese activo. En ese contexto, puede decirse que la mayoría de los encuestados considera que las empresas cuentan con buen nivel de liquidez financiera a corto y mediano plazo.

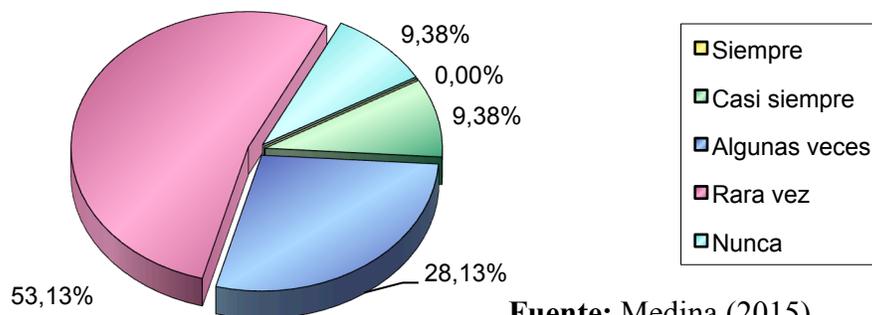
ÍTEM No. 17

¿Ha tenido la empresa dificultades de caja para el pago inmediato de sus gastos?

Tabla No. 17

	Frecuencia	Porcentaje
Siempre	0	0,00 %
Casi siempre	3	9,38 %
Algunas veces	9	28,13 %
Rara vez	17	53,13 %
Nunca	3	9,38 %
Total	32	100,0 %

Gráfico No. 17



Fuente: Medina (2015)

Análisis: Un 53,13 por ciento de las personas encuestadas respondió que la empresa rara vez ha tenido dificultades de caja para el pago inmediato de sus gastos; un 28,13 por ciento señaló que algunas veces, un 9,38 por ciento dijo que casi siempre, mientras el otro 9,38 por ciento indicó que nunca, lo que permite concluir que la mayoría de las encuestados considera que las empresas no han tenido dificultades de caja para el pago inmediato de sus gastos, lo que concuerda con respuestas anteriores que señalan que están solventes.

Cabe destacar que una prioridad en toda empresa, de acuerdo con Moyer, McGuigan y Kretlow (2008), es la buena administración de los activos de corto plazo, ya que la pérdida de control sobre estos puede llevar a un negocio a la ruina, porque el sólo hecho que esté entrando más dinero del que sale, no indica que la empresa está libre de peligro. De allí, que pueda decirse que si el efectivo en caja no es manejado de la manera correcta, la empresa puede tener grandes problemas, llegando incluso a la insolvencia.

Una micro, pequeña o mediana empresa, según los mencionados autores, puede resolver sus problemas de flujo de caja teniendo un presupuesto de efectivo que sirva para planear y predecir las entradas y salidas de dinero de la empresa. Con esto, se tiene efectivo durante todo el tiempo, pudiendo planificarse con una proyección –con lo que esperas que el negocio reciba y pague durante los próximos meses, e incluso logrando tener la capacidad de responder rápidamente frente a una oportunidad de inversión.

Por otro lado, cobra importancia cobrar con rapidez las cuentas por ventas, es decir, no tener que esperar 60 o 90 días para recibir el pago por los productos vendidos, así como la capacidad de negociar fechas de pago con los proveedores que no signifiquen problemas para ellos, pero que a la vez, sean razonables para la empresa, de manera que la empresa no necesite de préstamos o créditos para financiar sus operaciones del próximo mes.

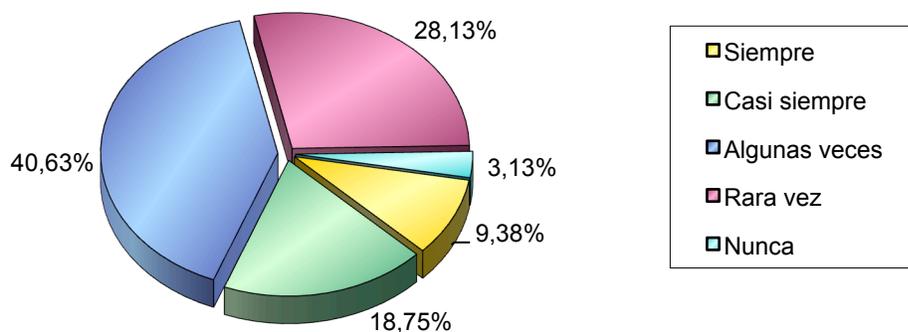
ÍTEM No. 18

¿Ha establecido la dirección un ciclo para la entrada y salida de efectivo que se ajusta a sus operaciones?

Tabla No. 18

	Frecuencia	Porcentaje
Siempre	3	9,38 %
Casi siempre	6	12,50 %
Algunas veces	13	40,63 %
Rara vez	9	28,13 %
Nunca	1	3,13 %
Total	32	100,0 %

Gráfico No. 18



Fuente: Medina (2015)

Análisis: Un 40,63 por ciento de los encuestados respondió que la dirección algunas veces ha establecido un ciclo para la entrada y salida de efectivo que se ajusta a sus operaciones, mientras un 28,13 por ciento señaló que rara vez, un 18,75 por ciento dijo que casi siempre, un 9,38 por ciento manifestó que siempre y el restante 3,13 por ciento manifestó que nunca, mostrando una tendencia la cual permite inferir que decir que los representantes de las empresa consideran que no se han establecido ciclos para la entrada y salida de efectivo que se ajusten a sus operaciones.

En ese sentido, esta tendencia puede explicarse en las difíciles condiciones económicas en las cuales las pequeñas y medianas empresas venezolanas han venido operando en los últimos años, ya que a pesar de su facilidad para adaptarse, de acuerdo con Cedeño y Giménez (2013), en los últimos años, la mayoría de las pequeñas y medianas empresas han atravesado períodos de grandes dificultades, marcadas por altibajos en sus procesos productivos, lo cual hace difícil establecer ciclos de entrada y salida de caja.

Por otro lado, señalan los mencionados autores, la severa crisis económica que atraviesa el país, afecta en mayor medida a las pequeñas y medianas empresas, inclusive forzando el cierre de muchas de ellas, mientras muchas otras deben desarrollar una estrategia general que apunta hacia la supervivencia, lo que dificulta establecer estrategias financieras de crecimiento o incluso de inversión. De allí, que para muchas de estas empresas ha sido difícil establecer una planificación estratégica que precise ciclos para la entrada y salida de efectivo que se ajusten a sus operaciones.

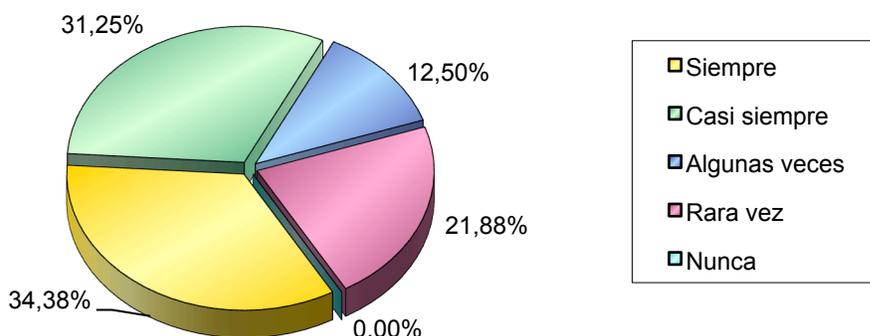
ÍTEM No. 19

¿Compagina la empresa su ciclo de producción con el flujo de caja?

Tabla No. 19

	Frecuencia	Porcentaje
Siempre	11	34,38 %
Casi siempre	10	31,25 %
Algunas veces	4	12,50 %
Rara vez	7	21,88 %
Nunca	0	0,00 %
Total	32	100,0 %

Gráfico No. 19



Fuente: Medina (2015)

Análisis: Un 34,38 por ciento de los encuestados respondió que la empresa siempre compagina su ciclo de producción con el flujo de caja, mientras otro 31,25 por ciento señaló que casi siempre, un 21,88 por ciento manifestó que rara vez y el otro 12,53 por ciento dijo que algunas veces, mostrando una tendencia que permite decir que la mayoría considera que la empresa busca compaginar su ciclo de producción con el flujo de caja, es decir, busca asegurar que el mismo cuente con los recursos necesarios.

Sobre las respuestas de la encuesta, las mismas no reflejan la realidad de lo observado en las empresas, en las cuales quedaron evidentes diversas debilidades en cuanto a la planificación estratégica o un plan de negocios con el que se pueda hacer una revisión y retroalimentación de lo que sucede en la empresa, con el producto, el mercado, con la competencia y el manejo del recurso financiero; lo cual ha llevado a un crecimiento no controlado, sin un cálculo apropiado del suministro de recursos humanos, tecnológicos y financieros.

Por otro lado, las realidades de la economía venezolana hacen necesario más que nunca hacer un seguimiento constante de la actuación de la empresa mediante un efectivo control de gestión, además de presupuestar convenientemente de manera tal, de mantener en todo momento la situación bajo control. Dentro de éste factor de riesgo se deben mencionar claramente los errores de previsión. Pudiendo dar lugar a un exceso de inversión o gastos previendo ingresos o ventas que luego al no tener lugar ocasionan graves desequilibrios patrimoniales y financieros para la empresa.

Cabe destacar que al contrastar las respuestas obtenidas a través del formulario, con la observación directa, se evidencia que existe una debilidad adicional, que es el no sincerarse con la realidad, tratando de demostrar una situación financieramente equilibrada que no existe, lo que conlleva a un estancamiento que a la larga va dirigida a la quiebra.

En cuanto al tercer objetivo de establecer estrategias basadas en el financiamiento a corto plazo para la optimización de dirección financiera de las Pequeñas y Medianas Empresas (PYMES) ubicadas en la Zona Industrial Municipal Norte de Valencia, estado Carabobo; éstas deben considerar estrategias financieras que tengan presente los aspectos siguientes:

- a) Sobre el capital de trabajo.

- b) Sobre el financiamiento corriente.
- c) Sobre la gestión del efectivo.

a) Estrategias sobre el capital de trabajo: Como se señaló anteriormente, el capital de trabajo de la empresa está conformado por sus activos circulantes o corrientes, entendiéndose por administración del capital de trabajo a las decisiones que involucran la administración eficiente de éstos, conjuntamente con el financiamiento corriente o pasivo circulante. De allí que, desde una perspectiva financiera, corresponde primeramente el establecimiento de las proporciones que deberá tener la empresa con respecto a sus activos y pasivos corrientes en general.

Las estrategias financieras sobre el capital de trabajo de la empresa habitualmente obedecen al criterio de selección del axioma central de las finanzas modernas, a saber, la relación riesgo–rendimiento. En tal sentido, existen tres estrategias básicas: agresiva, conservadora e intermedia.

- Estrategia agresiva: ésta presupone un alto riesgo en aras de alcanzar el mayor rendimiento posible. Significa que prácticamente todos los activos circulantes se financian con pasivos circulantes, manteniendo un capital de trabajo neto o fondo de maniobra relativamente pequeño. Esta estrategia presupone un alto riesgo, al no poder enfrentar las exigencias derivadas de los compromisos financieros corrientes con aquellos recursos líquidos de la empresa, paralelamente se alcanza el mayor rendimiento total posible como consecuencia de que estos activos generadores de rendimientos más bajos son financiados al más bajo costo.
- Estrategia conservadora: ésta contempla un bajo riesgo con la finalidad de operar de un modo más relajado, sin presiones relacionadas con las exigencias de los acreedores. Significa que los activos circulantes se financian con

pasivos circulantes y permanentes, manteniendo un alto capital de trabajo neto o fondo de maniobra. Esta estrategia garantiza el funcionamiento de la empresa con liquidez, pero lo anterior determina la reducción del rendimiento total como consecuencia de que estos activos generadores de rendimientos más bajos son financiados a mayor costo derivado de la presencia de fuentes de financiamiento permanentes.

- Estrategia intermedia: contempla elementos de las dos anteriores, buscando un balance en la relación riesgo – rendimiento, de tal forma que se garantice el normal funcionamiento de la empresa con parámetros de liquidez aceptables, pero buscando a la vez que la participación de fuentes permanentes que propician lo anterior, no determine la presencia de costos excesivamente altos y con ello se pueda lograr un rendimiento total aceptable, o sea, no tal alto como con la estrategia agresiva, pero no tan bajo como con la conservadora.

La definición de cuál de estas estrategias adoptar; debe estar en correspondencia con el análisis que se realice del desempeño de la empresa durante periodos anteriores, de sus metas y proyecciones, del comportamiento de los competidores y del sector, y del grado de disposición al riesgo de sus administradores. Los criterios generalmente reconocidos para la definición de esta estrategia son el capital de trabajo neto y la razón circulante.

Al respecto, Moyer, McGuigan y Kretlow (2008) afirman que en las pequeñas y medianas empresas se parte del planteamiento central que una adecuada gestión del capital de trabajo en un escenario de viabilidad, permitirá la obtención de beneficios y el posterior crecimiento empresarial.

b) Estrategias sobre el financiamiento corriente: El financiamiento corriente de la empresa, llamado el pasivo circulante, está compuesto por fuentes espontáneas

(cuentas y efectos por pagar, salarios, sueldos, impuestos y otras retenciones derivadas del normal funcionamiento de la entidad), así como por fuentes bancarias y extrabancarias (representadas por los créditos que reciben las empresas provenientes de bancos y de otras organizaciones), de allí que reportan un costo financiero que en dependencia de la fuente se presenta de forma explícita o no.

Señalan Moyer, McGuigan y Kretlow (2008) que las fuentes espontáneas generalmente no presentan un costo financiero explícito; sin embargo, su utilización proporciona a la empresa un financiamiento que de no explotarse la obligaría a acudir a fuentes que sí tienen un costo financiero explícito. Para una mayor comprensión cabe señalar el caso de una cuenta por pagar, que aparentemente no tiene un costo financiero, cuando se paga (y más aún de forma anticipada), reduce la liquidez y obliga a la dirección financiera a sustituir este financiamiento de algún modo para mantener la estrategia que se haya adoptado con relación al capital de trabajo.

En este mismo caso, generalmente no se considera que el financiamiento de proveedores, al diferir el pago, aumenta el riesgo percibido por éste y consecuentemente este aumento del riesgo se traduce de algún modo, adoptando comúnmente la forma del incremento del precio. Por otro lado, las fuentes bancarias presentan un costo explícito que no es más que el interés que exigen estas instituciones por el financiamiento que otorgan.

Ahora bien, no se trata solamente del interés, sino que además resulta importante evaluar otros costos colaterales, como por ejemplo las comisiones, y la exigencia de saldos compensatorios que inmovilizan parte del financiamiento, siendo fundamental para la evaluación de estas fuentes el cálculo de la tasa efectiva que recoge el efecto de todos los costos asociados a su obtención. De allí, que se puede apreciar que la definición de cómo deberá financiarse la empresa en el corto plazo responde a determinadas estrategias específicas, como es el caso del aprovechamiento del

descuento por pronto pago, del ciclo de pagos que resulte adecuado a su vez a la estrategia de capital de trabajo o si estratégicamente conviene acudir al financiamiento bancario, definiendo a su vez mediante qué alternativa (línea de crédito u otra), y qué garantías comprometer para obtener el financiamiento requerido.

Por último, Moyer, McGuigan y Kretlow (2008) destacan que el criterio para la definición de las estrategias de financiamiento corriente apunta hacia la selección de aquellas fuentes que, combinando adecuadamente la relación riesgo – rendimiento adoptada por la empresa en correspondencia con su estrategia de capital de trabajo, proporcione el menor costo financiero total.

c) Estrategias sobre la gestión del efectivo: Las decisiones sobre el efectivo de la empresa, son en gran medida resultantes de los aspectos ya tratados con respecto a la estrategia sobre el capital de trabajo de la empresa. Sin embargo, por su importancia el desempeño, generalmente se les trata de manera específica, enfatizando en las políticas que deberán seguirse con los factores condicionantes de la liquidez de la empresa, a saber, los inventarios, los cobros y los pagos. En tal sentido, las acciones fundamentales con relación al efectivo son:

1. Reducir el inventario tanto como sea posible, cuidando siempre no sufrir pérdidas en venta por escasez de materias primas y/o productos terminados.
2. Acelerar los cobros tanto como sea posible sin emplear técnicas muy restrictivas para no perder ventas futuras. Los descuentos por pagos de contado, si son justificables económicamente, pueden utilizarse para alcanzar este objetivo.
3. Retardar los pagos tanto como sea posible, sin afectar la reputación crediticia de la empresa, pero aprovechar cualquier descuento favorable por pronto pago.

Los criterios que se emplean para medir la efectividad de las acciones asociadas a la gestión del efectivo son: la razón rápida o prueba ácida, el ciclo de caja y/o la rotación de caja, el ciclo y/o la rotación de los cobros, el ciclo y/o la rotación de inventarios, así como el ciclo y/o la rotación de los pagos. Al respecto, Gitman (2003) afirma que las empresas deben realizar la prueba ácida para determinar la disponibilidad de recursos que posee para cubrir los pasivos a corto plazo; en otras palabras su capacidad de cumplir con estos compromisos adquiridos.

Entre los instrumentos que permiten el cumplimiento de la estrategia para la gestión del efectivo se encuentra la planificación financiera, específicamente la utilización del presupuesto de caja. Su uso permite conocer los excesos y/o defectos de efectivo que se le pueden presentar a la organización en el corto plazo, a partir de lo cual puede adoptar la decisión oportuna que proporcione la mayor eficiencia en cuanto a la inversión del exceso o a la negociación de la mejor alternativa para cubrir el déficit. La administración eficiente del efectivo, resultante de las estrategias que se adopten con relación a las cuentas por cobrar, los inventarios y los pagos, contribuye a mantener la liquidez de la empresa.

En ese sentido, Gitman (2003) afirma que la gestión del efectivo es un aspecto esencial en las pequeñas y medianas empresas, por lo cual se debe considerar la posibilidad de incrementar el efectivo por medio del crecimiento de venta, eliminar descuentos sobre ventas, acelerar las entradas de efectivo aumentando las ventas de contado, así como pidiendo anticipo a los clientes, y reducir el plazo de los créditos. Asimismo, señala el autor, los fondos a corto plazo son generalmente menos costosos que los fondos a largo plazo (la curva de rendimiento es comúnmente una curva ascendente). Sin embargo, los fondos a largo plazo permiten a la empresa garantizar el costo de sus fondos durante un periodo y evitar así el riesgo de aumentos en las tasas de interés a corto plazo.

El financiamiento a corto plazo expone a la empresa al riesgo de que ésta no sea capaz de obtener los fondos requeridos para cubrir sus necesidades máximas temporales. Con una estrategia agresiva de financiamiento, la empresa financia sus necesidades temporales con deuda a corto plazo y sus necesidades permanentes con deuda a largo plazo. Con una estrategia conservadora de financiamiento, la empresa financia sus necesidades tanto temporales como permanentes con deuda a largo plazo.

Por otro lado al establecer las estrategias, según Van Horne y Wachowicz (2002), con el objeto de cubrir las necesidades de financiamiento (y activos) a través del tiempo, se deben establecer la política de cobertura (adaptación del vencimiento), la política conservadora de financiamiento y la política agresiva de financiamiento, las cuales se explican a continuación.

La Política de cobertura (adaptación del vencimiento), es un método de financiamiento en el que cada uno de los activos serían compensados con un instrumento de financiamiento con la misma fecha de vencimiento aproximada, mientras la Política conservadora de financiamiento, se refiere a que las compañías optan por financiar una parte de sus necesidades esperadas de fondos estacionales, menos cuentas por pagar y acumulaciones, en un esquema a largo plazo

Por su lado, la política agresiva de financiamiento, a diferencia de las políticas de financiamiento a largo plazo (un esquema más largo de vencimientos), es posible que ofrezcan un margen negativo de seguridad, ya que la compañía financia parte de sus activos circulantes con deuda de corto plazo. De allí que deba refinanciar su deuda al vencimiento, y esto conlleva un elemento de riesgo. Se dice que, cuanto mayor sea la proporción de las necesidades de activos permanentes financiada con deuda a corto plazo, más agresivo será el financiamiento.

Por otro lado, se deben considerar los siguientes aspectos:

a) **Capital de Trabajo o Fondo de Maniobra:** Es la capacidad de una compañía para llevar a cabo sus actividades a corto plazo. El capital de trabajo necesario se refiere a la parte de las necesidades de tipo cíclico cuya financiación no está cubierta por la financiación de los recursos cíclicos. Mientras el fondo de maniobra es la parte de recursos permanentes de la empresa que no está absorbida por la financiación del activo fijo y que, como consecuencia, está disponible para financiar las necesidades de capital de trabajo.

El capital de trabajo de la empresa está conformado por sus activos circulantes o corrientes, por lo que la administración del capital de trabajo debe involucrar un manejo eficiente de éstos, conjuntamente con el financiamiento corriente o pasivo circulante. De aquí que, desde una perspectiva financiera, se debe en primer lugar establecer las proporciones que deberá tener la empresa con respecto a sus activos y pasivos corrientes en general; por lo que las decisiones deben ser tomadas con el criterio de selección del axioma central de las finanzas modernas, a saber, la relación riesgo – rendimiento.

b) **Financiamiento Corriente:** Es la forma de conseguir un capital que será usado a corto plazo. También llamado el pasivo circulante, está compuesto por fuentes espontáneas (cuentas y efectos por pagar, salarios, sueldos, impuestos y otras retenciones derivadas del normal funcionamiento de la entidad), así como por fuentes bancarias y extrabancarias (representadas por los créditos que reciben las empresas provenientes de bancos y de otras organizaciones), reporta un costo financiero que en dependencia de la fuente se presenta de forma explícita o no.

Las fuentes espontáneas generalmente no presentan un costo financiero explícito; sin embargo, su utilización proporciona a la empresa un financiamiento que de no explotarse, obligaría a sus representantes a acudir a fuentes que sí tienen un costo

financiero explícito. Una buena estrategia de financiación a corto plazo debe permitir optimizar la cuenta de resultados. Comúnmente, algunos bancos han ofrecido tres opciones de financiación del circulante para las pequeñas y medianas empresas:

- Factoring: es una modalidad de financiamiento a corto plazo acompañada de servicios de valor añadido para el cobro de facturas y otros derechos. En esta modalidad hay una empresa cedente, que cede un crédito (una factura, un derecho) a una entidad financiera, consiguiendo así anticipar el cobro de la cantidad adeudada por el emisor y descontando los gastos e intereses aplicados por el servicio. Resulta ideal para empresas que mueven muchas facturas y que quieren externalizar el servicio de cobro, cediendo todas las tareas que requiere este proceso al factor. La mayor ventaja es que permite transformar ventas con cobro aplazado en operaciones al contado, además de recibir información por parte del factor sobre la solvencia de los clientes.
- Cuenta de crédito: es una opción interesante para aquellas empresas que tienen necesidades puntuales de liquidez y necesitan atender pagos a corto plazo antes de cobrar una cantidad de dinero consecuencia de una operación comercial. Por ejemplos, este es el del pago de las nóminas y materias primas en una venta aplazada. A través de una cuenta de crédito, la empresa puede resolver el problema del desfase entre los cobros y los pagos, disponiendo de la cantidad de dinero que necesite tantas veces como lo requiera, pero teniendo en cuenta que el mayor hándicap de esta modalidad son las comisiones que se aplican (por disponibilidad, renovación y excedido).
- Descuento comercial: es una modalidad de financiamiento que no incluye servicios adicionales y que se basa en la cesión de un derecho de cobro no vencido, como una letra de cambio o un pagaré, por parte de una empresa a una entidad financiera. Tiene como ventaja la transformación de ventas

aplazadas en operaciones al contado, al igual que el factoring. El financiamiento por descuento comercial se realiza por la totalidad del importe del efecto, teniendo en cuenta la solvencia de la empresa que solicita la financiación y la del librado que emite el efecto para calcular el tope financiado. En ésta modalidad, la entidad financiera no asume el riesgo de impago. En caso de que esto suceda, el banco carga el importe financiado en la cuenta de su cliente que solicitó el anticipo

c) **Gestión del Efectivo:** Es la administración del efectivo. Las decisiones sobre el efectivo de la empresa, son en gran medida resultantes de las estrategias que utilice la empresa sobre su capital de trabajo. Sin embargo, por la importancia del desempeño, generalmente se les trata de manera específica, enfatizando en las políticas que deberán seguirse con los factores condicionantes de la liquidez de la empresa, a saber, los inventarios, los cobros y los pagos.

En ese sentido, tomando en consideración estos tres aspectos, se pueden distinguir las siguientes estrategias:

- Realizar proyecciones al inicio de cada período, considerando las posibles situaciones o variaciones, tanto internas como externas, que puedan afectar el buen funcionamiento de las finanzas. Todo esto con la intención de obtener mejores resultados al cierre del ejercicio contable.
- Presupuestar el flujo de caja y revisarlo periódicamente, lo que permite tener un mayor control sobre las variaciones de entradas y salidas de efectivo, permitiendo evaluar la capacidad de la empresa para generar flujos de efectivo positivo y la capacidad de la empresa para cumplir con sus obligaciones contraídas y repartir utilidades en efectivo, además de facilitar la determinación de las necesidades de financiamiento en un determinado momento.

- Mantener un alto fondo de maniobra (capital de trabajo), lo que significa que los activos circulantes se financian con pasivos circulantes y permanentes, siendo esta una medida de la capacidad que tiene la empresa para continuar con el normal desarrollo de las actividades en el corto plazo. Una alta capacidad de maniobra permite a la empresa atender sus pagos a corto plazo de forma efectiva, y a la vez realizar inversiones o adquisiciones propias de cualquier actividad mercantil.
- Revisar periódicamente las opciones de financiamiento, tanto internas como externas, aplicando las teorías del financiamiento, las primeras opciones de financiamiento a utilizar son las internas, es decir derivan de la gestión propia de la empresa, mientras que las externas son las que se obtienen de entidades financieras, con el transcurso del tiempo se han ido incorporando nuevas opciones de financiamiento, con diferentes ventajas y desventajas, por ello se hace necesario mantenerse informado de los diferentes productos, con la intención de poder decidirse por la opción más rentable o beneficiosa.
- Diversificar las inversiones periódicamente, es una de las maneras más efectivas de administrar el riesgo de las inversiones, para ello se necesita más de un producto de inversión para alcanzarlo, por tanto se recomienda invertir en diferentes categorías de activos, para mantener una combinación de renta variable fija y activos del mercado monetario, además de combinar títulos con diferentes niveles de riesgos, rentabilidad y liquidez.
- Mantener niveles mínimos de inventario, considerando no sufrir pérdidas en ventas por insuficiencia de materia prima y/o productos terminados, de manera que se debe vigilar que los niveles de dichos inventarios se mantengan en niveles óptimos.
- Activar los cobros en el menor plazo, utilizando técnicas como descuentos por pronto pago o descuentos por pago de contado, siempre y cuando no afecten la economía de la empresa. Las políticas de cobro deben implementarse utilizando las herramientas adecuadas para que estos plazos estén acorde con

el ciclo de efectivo, por lo que se recomienda evaluarlo continuamente a través de indicadores financieros.

- Diferir los pagos, en la medida de lo posible, sin perjudicar la reputación crediticia de la empresa, pero disfrutar de los descuentos por pronto pago, concedido por los proveedores. Cuando se habla de diferir el pago se debe tomar en consideración el titular de la obligación, pues entendemos que las obligaciones tributarias cumplen con la exigencia de plazos establecidos por el ente, por lo que se podrá diferir hasta la fecha tope, para no incurrir en sanciones que de alguna manera van a alterar la planificación financiera, sin embargo cuando la obligación es con un tercero comercial se podrán diferir los pagos de acuerdo a su condición de pago y los días establecidos para el mismo, siempre tomando en consideración no afectar la relación comercial.

CONCLUSIONES

Luego de analizar la información recopilada durante la investigación realizada en Pequeñas y Medianas Empresas (PYMES) ubicadas en la Zona Industrial Municipal Norte de Valencia, estado Carabobo a fin de analizar estrategias basadas en el financiamiento a corto plazo para la optimización de dirección financiera, se puede extraer las siguientes conclusiones:

En cuanto al primer objetivo de diagnosticar la situación actual de los procedimientos financieros de las Pequeñas y Medianas Empresas (PYMES) ubicadas en la Zona Industrial Municipal Norte de Valencia, estado Carabobo, la información recolectada permite concluir que en líneas generales, la mayoría de las empresas muestran debilidades propias de las PYMES de extracto familiar, con una dirección basada más en lo empírico y la experiencia de sus propietarios, que en conocimientos expertos sobre técnicas gerenciales.

Asimismo, se pudo evidenciar que la mayoría de ellas no cuenta con procedimientos para el manejo de las finanzas o la elaboración de planes estratégicos, presupuestos o proyecciones de flujos de caja, lo que deja la planificación estratégica sujeta más a factores subjetivos como la intuición de sus directores, gerentes o administradores, que al análisis técnico de las fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas propias.

También, de las respuestas de los encuestados, se puede determinar que éstos consideran que las empresas tienen como política prever las necesidades a corto y mediano plazo, realizando planes estratégicos coherentes con las metas y objetivos planteados por la empresa, con la suficiente flexibilidad de permitir hacer ajustes en caso de ser necesario. Asimismo, normalmente establecen las diferentes premisas que delimitan la planificación financiera. Sin embargo, de la revisión documental y la

observación directa, no pudo evidenciarse que esto se haga de una manera sistemática y ordenada que permita hacer seguimiento a lo planificado.

Por otro lado, de las opiniones de los encuestados, se puede decir en las empresas casi siempre se apegan a lo planificado al momento de implementar sus estrategias financieras, aun cuando rara vez revisan la ejecución de los planes para realizar los ajustes necesarios, así como no revisan sus fortalezas en busca de aprovechar las oportunidades, aunque está atenta a las debilidades de la empresa para minimizar las amenazas del entorno. Sin embargo, de lo observado se pudo evidenciar que el proceso de planeación estratégica depende mayormente de la subjetividad de los gerentes o propietarios.

En resumen, se puede decir que en las empresas se muestran debilidades en el proceso de planificación estratégica que lleva a inferir que no están sacando mayor provecho de las ventajas de establecer estrategias a corto, mediano y largo plazo para conducir sus operaciones, generando reportes que permitan facilitar la toma de decisiones, así como utilizan muy poco las proyecciones de flujo de caja, de ventas, o presupuestos.

Con relación al segundo objetivo, referido a determinar los factores que inciden en los procesos financieros para la obtención del financiamiento a corto plazo de las Pequeñas y Medianas Empresas (PYMES) ubicadas en la Zona Industrial Municipal Norte de Valencia, estado Carabobo, se puede decir que la mayoría de las organizaciones se encuentran afectadas por la contracción de la economía y con dificultades para reponer inventarios de mercancía o materia prima, por lo que la situación financiera de algunas, muestran síntomas de inestabilidad e incertidumbre.

Por otro lado, muestran debilidades para la presentación de estados financieros con flujos de caja, de ingresos y egresos que pueda ofrecer una visión amplia de la solidez económica de las empresas, lo cual dificulta el acceso al financiamiento.

Asimismo, de las respuestas a las encuestas se evidencia que la mayoría de las empresas han logrado identificar los factores que inciden en su gestión financiera y muestran una situación financiera solvente, lo que facilita la obtención de financiamientos. Por otro lado, la mayoría considera que la empresa no analiza de manera exhaustiva sus actividades en busca de posibilidades de mejora, a pesar que considera que realizan un presupuesto de sus flujos de caja para el corto y mediano plazo.

En otro contexto, la gran mayoría de las empresas mantiene un adecuado control de sus cuentas por cobrar y cancela sus cuentas dentro de los plazos concedidos, lo que facilita realizar proyecciones del flujo de los ingresos, lo que además les ha permitido mantener un adecuado control sobre los niveles de liquidez financiera a corto y mediano plazo y no tener dificultades de caja para el pago inmediato de sus gastos. Asimismo, la mayoría considera que la empresa ha establecido un ciclo para la entrada y salida de efectivo que se ajusta a sus operaciones que logra compaginar con su ciclo de producción y asegurar que el mismo cuente con los recursos necesarios.

También se puede demostrar que no existen factores que impidan que las empresas logren obtener financiamientos a corto plazo, ya que muestran solidez financiera y solvencia a pesar de las condiciones impuestas por la crisis de la economía nacional. En cuanto a otros factores que inciden en la obtención de financiamientos, se puede decir que en su mayoría mantienen buenas relaciones con entidades bancarias, aun cuando en algunos casos no han sido de larga data como

para generar la confianza que viene con la antigüedad, que normalmente los bancos consideran a la hora de otorgar créditos.

El tercer objetivo de establecer estrategias basadas en el financiamiento a corto plazo para la optimización de dirección financiera de las Pequeñas y Medianas Empresas (PYMES) ubicadas en la Zona Industrial Municipal Norte de Valencia, Estado Carabobo, se puede concluir que la dinámica del mercado y el entorno socioeconómico que presenta actualmente Venezuela, marcado por altos índices inflacionarios y acelerados cambios, exige de las organizaciones la búsqueda de técnicas y herramientas que le permiten adaptarse a estas circunstancias. De allí que las estrategias basadas en el corto plazo deban considerar los siguientes aspectos: el Capital de Trabajo o Fondo de Maniobra, el Financiamiento Corriente y la Gestión del Efectivo, por lo que las empresas deben analizar sus situaciones particulares y realizar proyecciones del flujo de ingresos y egresos al inicio de cada período, de manera que puedan presupuestar el flujo de caja y revisarlo periódicamente.

Asimismo, deben procurar mantener un alto capital de trabajo y revisar periódicamente las opciones de financiamiento, tanto internas como externas, analizando mensualmente las razones financieras, para de esta manera medir la economía de la empresa. Por otro lado, deben procurar mantener niveles mínimos de inventario, a pesar de que una economía inflacionaria pudiera recomendar lo contrario.

RECOMENDACIONES

Una vez analizados los diferentes datos y hallazgos, luego de extraídas las conclusiones pertinentes la investigadora se permite las siguientes recomendaciones:

Evaluar los procesos internos de planificación estratégica de manera que puedan conocerse exhaustivamente las fortalezas y debilidades propias de la empresa y poder sacar provecho de las oportunidades que ofrece el entorno así como minimizar los efectos de las amenazas.

Evaluar periódica y sistemáticamente el desempeño de los diferentes procesos y determinar si cumplen con las expectativas, las necesidades y los requerimientos de cada área de la empresa y si efectivamente los sistemas y procesos presentan consistencia con las metas y objetivos trazados, manteniendo el control sobre ellos.

Mejorar el sistema de información de manera que aporte datos que permitan una confianza razonable a la hora de la toma de decisiones, facilitando el proceso de planificación estratégica.

Establecer planes estratégicos a corto y mediano plazo que incluyan las proyecciones de flujos de ingresos y egresos, permitiendo una flexibilidad que le permita ajustarse a los constantes cambios de la economía.

Crear e implementar manuales de normas y de procedimientos que puedan servir de guías de acción para la planificación financiera, definiendo específicamente las tareas y funciones a realizar por cada área de manera que puedan contribuir a agilizar la formulación del diseño de planes financieros en consecución al objetivo de la empresa.

Por otro lado, en función de mejorar las estrategias de financiamiento de las pequeñas y medianas empresas, se sugiere que la gerencia considere las oportunidades de diversificar las mismas a los fines de gozar de mayores posibilidades de solicitar diversas fórmulas de financiamiento, combinando un mejor uso de las fuentes de corto plazo como las espontáneas, bancarias, extraordinarias, inventario y cuentas por cobrar con las fuentes de largo plazo, como el financiamiento proveniente de los accionistas (propietarios) y el financiamiento proveniente de terceros.

En torno a la estructura de financiamiento, se sugiere que la gerencia, con apoyo de asesoría externa, logre combinar las opciones de financiamiento interno y externo, con el objeto de optimizar y lograr financiar con el mayor beneficio y el menor gasto financiero posible la adquisición de activos tangibles e intangibles.

Asimismo, se recomienda a la gerencia de las empresas mantener las acciones aplicadas que contribuyen al crecimiento, pero incorporando estrategias de inversión a largo plazo, así como el uso de instrumentos para la evaluación de las mismas, lo cual es esencial para garantizar la rentabilidad.

En relación a la estructura financiera, se sugiere a las empresas que evalúen la inversión de las mismas con la finalidad de continuar y acelerar el crecimiento que están teniendo, sobre el financiamiento del capital de trabajo estas empresas deben buscar un balance entre la relación riesgo-rendimiento y con ello lograr un rendimiento total aceptable.

Para la gestión de efectivo, es conveniente utilizar razones que ayuden a controlar la misma como la razón ácida, rotación de caja, rotación de los cobros, rotación de los inventarios entre otros, esto dará a conocer el estado de la situación actual de las empresas, midiendo su liquidez y su capacidad de pago.

LISTA DE REFERENCIAS

Algieri, María (2007). **Alternativas de Financiamiento para la Pequeña y Mediana Empresa (PYME) de las Industrias Metálicas y Metalmeccánicas.** Universidad Centroccidental “Lisandro Alvarado”. Barquisimeto.

Álvarez, Héctor (2008). **Proyecto: La estructura de financiamiento y el crecimiento de las pequeñas y medianas empresas.** Facultad de Ciencias Económicas, Universidad Nacional de Córdoba. Argentina.

Ansoff, Igor (1980). **Estrategia Corporativa.** Editorial McGraw-Hill.

Arias, Fidias (2006). **El Proyecto de Investigación.** Sexta Edición. Caracas. Episteme

Balestrini, M. (2001). **Cómo se elabora el Proyecto de Investigación.** 5ª Edición. BL Consultores Asociados. Caracas.

Bermúdez, L. (2008). **Principales Fuentes y Formas de Financiamiento Bancario a Corto Plazo para las Empresas de Servicio en Venezuela.** Trabajo de Grado. Universidad de Carabobo. Bárbula.

Briozzo, Anahí y Vigier, Hernán (2006). **La Estructura de Financiamiento PYME.** Documento en línea disponible en: <http://mpr.ub.uni-muenchen.de/> [Consulta: Septiembre, 2015].

Castro, F. (2001). **El Proyecto de Investigación y su Esquema de Elaboración.** Caracas. Venezuela.

Cedeño, Sileyna y Giménez, Daisis (2013). **Planificación: Diagnóstico en las Pequeñas y Medianas Industrias del Estado Nueva Esparta, Venezuela. Documento en línea disponible en http://www.erevistas.csic.es/ficha_articulo.php?url=oai:urbe.publicaciones.urbe.edu:article/2232&oai_iden=oai_revista478** [Consulta Mayo 2015].

Cohen, Marcos y Baralla, Gabriel (2012) **La situación de las PyMEs en América Latina.** Ieralpyme.org. Fundación Mediterráneo. Documento en línea disponible en <http://www10.iadb.org/intal/intalcdi/PE/2013/12471.pdf>. [Consulta Mayo 2015].

Collazos, J. (2000). **Inversión y Financiamiento de Proyectos.** Editorial San Marcos. Lima.

Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) (1998). **La PYME en Centro América y el sector exportador.** Documento en línea. Disponible en:

<http://www.eclac.org/cgi-bin/getprod.asp?xml=/publicaciones/xml/4/9584/p9584.xml&xsl=/mexico/tpl/p9f.xsl&base=/mexico/tpl/top-bottom.xslt>[Consulta Enero 2015].

Corredor, Julio (2001) **La planificación estratégica: bases teóricas para su aplicación**. 4ª Edición. Vadell Hermanos Editores

Cruz Alberca, Pedro (2009). **Dirección y gestión financiera, herramientas para la efectividad de las MYPES**. Trabajo de Grado. Maestría en Administración. Universidad Nacional Federico Villarreal. Lima, Perú.

Chiavenato, Idalberto (1999). **Introducción a la Teoría General de la Administración**. (7ma. Edición). Editorial McGraw-Hill.

David, Fred (2003). **Conceptos de Administración Estratégica**. Novena Edición. Editorial Pearson Educación. Naucalpan de Juárez. (2003).

Davis, Keith y Newstrom, John W. (2000). **Comportamiento Organizacional: lecturas y ejercicios**. Mc Graw Hill, México. 9ª Edición.

Delgado, Yamile, Colombo, Leida y Orfila, Rosmel (2003). **Conduciendo la Investigación**. 2ª Edición. Comala.com. Caracas. Venezuela.

Domínguez, Iviam y Crestelo, Lidia (2009). **Fundamentos teóricos y conceptuales sobre estructura de financiamiento**. International Thomson Editores, S.A. de C.V. México.

Estrada, Roberto; García, Domingo y Sánchez, Víctor (2009). **Barreras a la planeación estratégica en la PYME: evidencia empírica en empresas mexicanas**. Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo, México. Documento en línea disponible en <http://www.uaeh.edu.mx/investigacion/producto.php?producto=3775> [Consulta Mayo 2015].

Fernández, C. (1999). **Gestión Financiera en las medianas y pequeñas empresas**. Editorial Continental. Santa Fe de Bogotá – Colombia.

Fernández, María Cristina; Cazorla, Leonardo y López, Manuel (2012) **Problemática Financiera de las Pequeñas y Medianas Empresas venezolanas. Análisis de los Factores Internos**. Documento en línea disponible en <http://www.faedpyme.upct.es/fir/index.php/revista1/article/view/22/22> [Consulta Mayo 2015].

Gitman, L. (1992). **Fundamentos de Administración Financiera**. (7ma. Edición). Editorial Harla. México

Gitman, Lawrence (2003). **Principios de Administración Financiera**. Décima edición. Pearson Educación de México, S.A. de C.V. México.

Herrera, Gregorio; Limón, Enrique y Soto, María Cristina (2005). **Fuentes de financiamiento en época de crisis: “Elementos de análisis” (Un estudio en las empresas de la zona conurbada Veracruz - Boca del Río período 2000 – 2003)**. Documento en línea disponible en: <http://www.eumed.net/coursecon/ecolat/mx/2006/ghs.htm>. [Consulta: Septiembre, 2015].

Higuerey, A. (2008). **Política de dividendos**. Universidad de los Andes. Núcleo Rafael Rangel. Trujillo.

Hofer, Ch. y Schendel, D. (2002) **Formulación de Estrategias: Conceptos Analíticos**. 4ª Edición. México. Editorial Norma

Howorth, Carole y Moro, Andrea (2012). **Confianza y las tasas de interés: Un estudio empírico de las PYMES italianas**. Economía de Pequeños Negocios. Revista de Interacción Económica y Coordinación, Agosto 2012. P 1-17 Documento en línea disponible en <https://www.editorialmanager.com/jeic/default.aspx> [Consulta Junio 2015]

Hurtado León, Iván y Toro Garrido, Josefina (1997) **Paradigmas y Métodos de Investigación en Tiempos de Cambios**. Disponible: <http://publicaciones.urbe.edu/index.php/telos/article/viewFile/2019/3351> [Consulta: Mayo de 2015]

Johnson, G., Scholes, K., Whittington, R. (2006). **Dirección estratégica**. Pearson Prentice Hall, 7ª edición, Madrid.

Linares, H. (1997). **Banca Venezolana**. Caracas: Editado por talleres de publicaciones de la Universidad Santa María.

Matus, C. (1982). **Estrategia y Plan Siglo XXI**. Editorial México. México.

Mintzberg, Henry y Brian, James (1997). **El proceso estratégico. Conceptos, Contextos y Casos**. Ed. Prentice Hall Hispanoamericana. México

Mintzberg, Henry; Quinn, James y Voyer, John (2005) **El proceso estratégico: conceptos, contextos y casos**. México. Pearson Educación,

Mora Vanegas, Carlos (2011) **PYMES venezolana y competitividad**. Documento en línea disponible en <http://www.gestiopolis.com/Canales4/emp/pyvecompetiti.htm> [Consulta Febrero 2015].

Moyer, R. Charles; Mcguigan, James y Kretlow, William. (2008) **Administración Financiera Contemporánea**. Novena Edición. México. Cengage Learning Editores, S.A.

Parella, Santa y Martins, Feliberto (2006). **Metodología de la Investigación Cuantitativa**. 2ª Edición. Fondo Editorial de la Universidad Pedagógica Experimental Libertador (FEDEUPEL).Caracas

Ramírez, Maximiliano (2011). **Asimetrías Informativas entre los Bancos Comerciales y las Empresas PyMEs en La Plata y localidades vecinas**. Trabajo de Grado. Maestría en Dirección de Empresas. Facultad de Ciencias Económicas. Universidad Nacional de La Plata. Argentina

Ridgway, Micaela (2012). **Pequeña empresa: Gran futuro**. Revista electrónica Veneconomía. Documento en línea disponible en http://www.veneconomia.com/site/files/articulos/artEsp76_65.pdf [Consulta Mayo 2015].

Rubio, Fernando (2006). **Estructura de financiamiento: ¿cuánta deuda debería incorporar en mi empresa?** Documento en línea disponible en <http://mpra.ub.uni-muenchen.de/578>. [Consulta: Septiembre, 2015].

Sabino, Carlos (2002). **El Proceso de Investigación**. 3a Edición. Caracas. Editorial Panapo

Saldivia, Alix (2010). **Diseño de un Plan de Gestión Financiera y Actualización del Sistema Integral De Calidad, En El Departamento de Administración de la Empresa Coca Cola Femsa de Venezuela, SA Planta Valencia**. Trabajo de Grado. Universidad de Carabobo. Bárbula.

Sánchez, Carmen (2010). **Plan Estratégico de Política Financiera Orientado al Mejoramiento de las Condiciones de Financiamiento de la Pyme a Través de la Banca Comercial Enmarcado Dentro de las Políticas Públicas del Estado Venezolano**. Trabajo de Grado. Universidad de Carabobo. Bárbula.

Silva, E. (1988). **La Gerencia, las Finanzas y el Presupuesto**. Ediciones Universidad de Carabobo, Facultad de Ciencias Económicas y Sociales. Valencia.

Steiner, George A. (1998). **Planificación Estratégica, Lo que Todo Director debe Saber**. Vigésima Tercera Reimpresión. Editorial CECSA

Tamayo y Tamayo, Mario (2003). **El Proceso de la Investigación Científica**. 4ª Edición. Editorial Limusa S.A.

Toro, Noel (2010). **Plan Estratégico para Optimizar la Gestión Financiera Comtraca C.A. Ubicada en la Zona Industrial de Valencia, Estado Carabobo**. Trabajo de Grado. Universidad de Carabobo. Bárbula.

Universidad de Carabobo (2004). **Normativa Para Los Trabajos De Investigación De La Facultad De Ciencias Económicas Y Sociales De La Universidad De Carabobo**. Bárbula.

Van Horne, J. (1995). **Administración Financiera**. Compañía Editorial Continental SA de CV. México.

Van Horne, James y Wachowicz, John (2002). **Fundamentos de Administración Financiera**. Undécima edición. Pearson Educación de México, S.A. de C.V.

Weston, J. y Brigham E. (2001). **Fundamentos de Administración Financiera**. Editorial Mc Graw Hill. México.

Weston, John Fred y Copeland, Thomas E. (1994) **Manual de Administración Financiera**. México Editor McGraw-Hill Interamericana

ANEXOS

ANEXO A
Instrumento de Recolección de Datos



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



ENCUESTA

Estimado Lector:

La siguiente encuesta forma parte de una investigación cuyo objetivo es analizar la situación financiera basada en el financiamiento a corto plazo, de las Pequeñas y Medianas Empresas (PYMES) ubicadas en la Zona Industrial Municipal Norte de Valencia, Estado Carabobo.

INSTRUCCIONES

- a) Lea cuidadosamente cada una de las preguntas siguientes.
- b) Responda con la mayor sinceridad posible, de acuerdo con la siguiente ponderación: SI: Siempre, CS: Casi siempre, AV: A veces, RV: Rara vez, NU: Nunca.
- c) La información que Usted suministre será manejada de manera confidencial y será utilizada únicamente para fines investigativos.

De antemano gracias por la colaboración.

La Autora

CUESTIONARIO

Ponderación: SI: Siempre, CS: Casi siempre, AV: A veces, RV: Rara vez, NU: Nunca.

ITEM No.		SI	CS	AV	RV	NU
1	¿Tiene la empresa por política prever sus necesidades a corto y mediano plazo al planificar sus finanzas?					
2	¿Cree usted que la planificación financiera es coherente con las metas y objetivos de la empresa?					
3	¿Considera usted que la planificación financiera es flexible para permitir los ajustes necesarios?					
4	¿Ha establecido la empresa las diferentes premisas que delimitan su planificación financiera?					
5	¿Formula la dirección sus planes con la participación de las diferentes áreas de la empresa?					
6	¿Implementa la empresa sus estrategias financieras apegada a lo planificado?					
7	¿Revisa la dirección periódicamente el desarrollo de los planes para realizar los ajustes necesarios?					
8	¿Analiza la empresa las fortalezas de sus planes en busca de aprovechar las oportunidades?					
9	¿Está atenta la dirección a sus debilidades para minimizar las amenazas?					
10	¿Ha identificado la dirección los factores que inciden en su gestión financiera?					
11	¿Muestra la empresa la solvencia necesaria para la solicitud de financiamientos ante las entidades bancarias?					
12	¿Ha realizado la dirección un análisis exhaustivo de sus actividades en busca de posibilidades de mejora?					
13	¿Presupuesta la empresa su flujo de caja para el corto y mediano plazo?					
14	¿Mantiene la empresa buenos niveles de vencimiento de las cuentas por cobrar?					
15	¿Paga la empresa las facturas pendientes en el plazo otorgado por los proveedores?					
16	¿Tiene la empresa control sobre los niveles de liquidez financiera a corto y mediano plazo?					
17	¿Ha tenido la empresa dificultades de caja para el pago inmediato de sus gastos?					
18	¿Ha establecido la dirección un ciclo para la entrada y salida de efectivo que se ajusta a sus operaciones?					
19	¿Compagina la empresa su ciclo de producción con el flujo de caja?					