

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y SOCIALES  
ESCUELA DE ECONOMÍA

## **TRABAJO DE GRADO**

**ESTRATEGIAS FINANCIERAS A SER APLICADAS POR LAS PEQUEÑAS Y  
MEDIANAS EMPRESAS (PYMES) VENEZOLANAS CON APOYO DEL SECTOR  
BANCARIO PARA CONTRARRESTAR EL IMPACTO INFLACIONARIO EN EL  
SECTOR.**

Como requisito parcial para optar al grado de:  
ECONOMISTA

PRESENTADO POR:  
**Marianny Mata**

TUTOR:  
**Lic. Lucila Piñeiro**

Caracas, octubre 2017

## DEDICATORIA

A Dios primeramente por darme el sentido y el conocimiento de lograr todas mis metas. Una de las metas que más se anhela en el ciclo de esta vida es culminar la carrera universitaria, que es la puerta que se abre a infinidad de posibilidades de superación en la vida y cumplir con el requisito para optar al título de Economista, presentando el trabajo de Grado que conlleva total dedicación.

A mis padres por ser mis guías, mi inicio y mi fin, mi pedacito de cielo, por enseñarme a no rendirme, por cada palabra de aliento para levantarme en las caídas que me tenía destinada la vida, por demostrarme que de cada una de ellas puedo salir fortalecida porque en las victorias sonreiremos, pero en las derrotas, con certeza aprenderemos. A ti madre, mujer incansable en su 24/7, A ti padre, hombre luchador para quien rendirse no está permitido. En fin, a ustedes por su sinceridad, por su mirada buena, su ternura, su bondad, porque soy parte de su cansancio al caminar y esas huellas que en su rostro se formaron de tanto amar. Gracias

Finalmente quiero dedicárselo a mis 10 sobrinos, a esos pequeños quienes con su inocencia, alegría, ocurrencias y cada uno con sus pequeñas particularidades me hacen entender nuevamente el sentido de la vida, a ellos quienes me dan clase de Fe cuando me hablan con la certeza de quien será un superhéroe, por la esperanza que hay detrás de cada uno de sus sueños, por enseñarme de seguridad cuando se montan en una tarima sin miedo al que diran, por cada momento que me permiten a su lado, para mí ha sido un placer. Pequeños gigantes, mis bebes, porque siempre serán mis bebes, espero yo logre ser un digno ejemplo para ustedes y logre guiar su camino por el sendero más bonito que puedan imaginar para que brillen con luz propia al caminar. Aquí les dejo mi ejemplo de se debe luchar. Dios los bendiga siempre, los amo.

## AGRADECIMIENTOS

A Dios primeramente por darme el sentido y el conocimiento de lograr todas mis metas. Una de las metas que más se anhela en el ciclo de esta vida es culminar la carrera universitaria, que es la puerta que se abre a infinidad de posibilidades de superación en la vida y cumplir con el requisito para optar al título de Economista, el cual es presentar el trabajo de Grado, que conlleva total dedicación.

Agradezco a mi tutora de Tesis Lic. Lucila Piñeiro quien de forma desinteresada me brindo la oportunidad de recurrir a su capacidad y a sus conocimientos académicos para guiar y culminar de forma exitosa la investigación realizada, por su tiempo, criterio, dedicación y paciencia en la corrección de cada capítulo y además aportar sugerencias que enriquecían el contenido de la investigación.

Agradezco a Carlitos (Secretario Escuela de Economía) quien siempre ha sido una mano amiga para todos aquellos que hemos recorrido esta escuela, por su amabilidad, simpatía, por siempre tener una respuesta, una solución ante cualquier problema que se nos presenta, por su dedicación, entrega, compromiso y sobre todo por las infinitas veces que me repetía un alentador “Vamos Negra que, si se puede” y tenias razón, si pudimos.

Agradezco a mis pilares educativos, a esos a quienes muchas veces olvidamos, esos quienes colocan su granito de arena y forman las raíces de un futuro profesional, si, ustedes mis maestros del colegio, Profesor Enyer Bastardo, quien lamentablemente ya no se encuentra físicamente, pero siempre lo llevo en mi corazón, desde el cielo usted puede celebrar nuestro triunfo. La profesora Yuli Castillo quien formo bases solidas y quien después de muchos años aun sigue apostando a la excelencia educativa, por su entrega, dedicación y por contribuir en mi formación como profesional y ser humano.

Agradezco a mis padres Juana Gamboa y Leoncio Mata por ser los guías que alumbran mi camino, por ser mi impulso y mi motor, por llevarme de la mano y siempre estar ahí, por demostrarme que, aunque todo vaya mal con ustedes siempre estaré bien. Por cada sacrificio,

esfuerzo y todas esas cosas que dejaron de hacer por sus vidas para que yo pudiera lograrlo en la mía. Padres, lo logramos. Muchas gracias

A mis 7 hermanos(as) por su apoyo incondicional, por no tener que pedirlo 2 veces cuando ya lo tenía en mis manos, por cada pelea, por cada abrazo por cada instante que los he tenido a mi lado. Sin ustedes esto no sería igual porque desde chicos aprendimos a querernos como hermanos, al futbol y las canicas, a los buenos y a los malos. Ustedes hacen cada día mejor, porque somos más que amigos, ustedes son mis hermanos. Gracias

No voy a finalizar sin antes darle gracias a la vida, esa que me llena de experiencias, tantas llenas de alegría, quien a través de errores y aciertos nos enseña a vivir a través de ella, una vez pregunte a una vieja conocida sobre que pensaba que era para ella la vida: ¿un juego o un sueño? Esta respondió un juego, y yo entre en una larga explicación del porque creía que para mí era un sueño, pues hoy puedo decir que son ambas, pues no se puede jugar sin antes atreverte a soñar, porque la vida es algo mas, hay que apostar y apostar a ganar. Las victorias las celebramos, pero las derrotas nos enseñan que al final del camino terminaras siendo más fuerte.

Si la vida es un juego, pues yo soñé con jugar a ganar y hoy hemos ganado. Muchas Gracias.

## ÍNDICE GENERAL

Resumen .....	7
Introducción .....	8
 <b>Capítulo I</b>	
<b>Planteamiento del Problema</b> .....	10
Objetivo General .....	16
Objetivos Específicos .....	17
Justificación de la Investigación .....	17
 <b>Capítulo II.</b>	
<b>Marco Teórico Referencial</b> .....	19
Antecedentes de la Investigación .....	19
Bases Teóricas .....	24
Contexto Empresarial .....	24
Reseña Histórica de la Pequeñas y Medianas Empresas .....	25
Pequeñas y Medianas Empresas (PYMES) en Venezuela .....	29
Ventajas y Desventajas en las PYMES .....	30
Situación y Análisis Financieros .....	32
Análisis de la Situación Financiera en las PYMES .....	33
Riesgos en la Pequeña y Mediana Empresa .....	35
Principio de la Plena Competencia .....	37
Impacto Inflacionaria .....	38
Estrategias Financieras en las PYMES .....	43
La Banca y su Relación con las PYME.....	45
Bases Legales.....	46
 <b>Capítulo III</b>	
<b>Marco Metodológico</b> .....	49
Diseño de la Investigación.....	49
Tipo de Investigación.....	49
Técnicos e Instrumentos de Recolección de Datos.....	50

Procedimiento.....	52
Etapas de la Investigación.....	53
Operacionalizacion de las Variables.....	53

#### **Capítulo IV**

Análisis de los Resultados.....	57
---------------------------------	----

#### **Capítulo V**

Conclusiones.....	68
Recomendaciones de la Investigación.....	73
Referencias Bibliográficas.....	78

### **ÍNDICE DE CUADROS**

Cuadro N° 1. Operacionalizacion de Variables.....	56
---	----

### **ÍNDICE DE GRAFICOS**

Gráfico 1: Crecimiento del PIB en América Latina año 2013.....	12
Gráfico 2. Economía Venezolana 2014-2016 .....	14

## RESUMEN

La presente investigación tiene como propósito primordial, sobre **ESTRATEGIAS FINANCIERAS A SER APLICADAS POR LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS (PYMES) VENEZOLANAS CON APOYO DEL SECTOR BANCARIO PARA CONTRARRESTAR EL IMPACTO INFLACIONARIO EN EL SECTOR**, la misma se orientó en la ejecución de un trabajo de tipo Descriptivo, con diseño documental, en virtud de que los datos recolectados por el investigador se obtuvieron a través de la exegesis de fuentes secundarias, tales como artículos, libros, revistas y escritos de autores de temas en la misma línea investigativa, logrando con ello el análisis y la interpretación de resultados. La problemática planteada se manifiesta puntualizando los antecedentes que guardan analogía y correspondencia con el estudio, así como las fundamentaciones teóricas que respaldan la investigación y el marco legal referenciado. En virtud de las pequeñas y medianas empresas representan un alto porcentaje del aparato productivo en Venezuela, aunado a que este tipo de organización genera condiciones para el pleno empleo, el desarrollo social y económico del país. Con lo cual, el investigador concluye, que las mismas requieren de un seriado de estrategias financieras para actualmente mantenerse vigentes en el mercado tanto interno como externo y efectuar el debido manejo y control con miras al posicionamiento a futuro, en función del asentamiento de las bases propias y de sortear el embate que pudiese ocasionar el sistema inflacionario que vive la nación y la incidencia o impacto negativo en las operaciones de las organizaciones.

**Descriptor:** Estrategias Financieras, Pequeña y Medianas Empresas, Mercado, Posicionamiento, Sistema Inflacionario, Operaciones, Organizaciones

## INTRODUCCIÓN

Las pequeñas y medianas empresas se caracterizan por su extenso compromiso con el progreso económico de la nación a través del financiamiento y prestaciones de servicios a cada uno de los sectores en evolución y que son creadores de valor en la cadena económica, exponiendo aumentos en el sistema de producción a escala de bajo y mediano nivel dando a conocer innovadoras aperturas económicas y con miras a desplegarse paso a paso, ocasionando un impacto en el corto y mediano plazo en el entorno financiero, sin embargo, este ámbito se ve influenciado por el marco legislativo actual y que puede afectar negativamente el desarrollo de estas empresas.

Es por ello que el estudio se fundamenta en el análisis documental y de los datos derivados en el trabajo de investigación sobre la implementación de la Ley de Costos y Precios Justos, con la finalidad de determinar si la problemática planteada origina consecuencias que pueden de alguna forma ser evitadas, no obstante, se generan incumplimientos de las normativas que giran en el contexto a la citada legislación.

El marco teórico accederá ubicar el tema dentro del vinculado de teorías estrictas y rigurosas con la intención de precisar una representación detallada de cada una de las conceptualizaciones que serán claramente utilizadas en el avance de la investigación y los elementos y factores legales de las variables objeto del estudio.

Y respecto al marco metodológico permite al investigador puntualizar de una manera definida y sucinta, las diligencias que se ejecutan para lograr el cumplimiento de los objetivos que se trazan en el estudio, cabe destacar que la metodología simboliza la forma de constituir el proceso de la investigación y de reconocer las resultas con el fin de poder desplegar las soluciones al planteamiento de la problemática que con lleva a la toma de decisiones.

Por lo tanto, la presente investigación se enfoca en dilucidar los elementos que componen dicho análisis y para lo cual, la investigación se estructura en cinco capítulos:

Capítulo I: Este apartado busca plasmar todo lo referido al esbozo del objetivo general y los objetivos específicos, así como la justificación y propósito del estudio y las

restricciones que se puedan originar en el avance de la tesis y la conservación de la investigación.

Capítulo II: Este apartado, está referido a todo el marco contextualizado y de nociones teóricas, así como las fundamentaciones históricas y las bases legales.

Capítulo III: Este apartado está dirigido a plasmar el aspecto metodológico del estudio, tales como el tipo de investigación, el nivel y diseño, al igual que los tecnicismos para conseguir y recolectarla información a ser interpretada por el investigador y de la cual se obtendrán los resultados definitivos.

Capítulo IV: Finalmente este capítulo muestra el análisis y la verificación de las derivaciones, es decir, el análisis de los resultados.

Capítulo V: En este apartado se efectúan las conclusiones y recomendaciones que resultan del estudio, y que se realizan en función de dar respuesta a las interrogantes y objetivos planteados.

El investigador busca conformar una investigación enfocada a dilucidar una situación de un contexto actual, referido a la implementación de una Ley de Costos y Precios Justos que afecta directamente las ganancias y la perspectiva de los empresarios que deben y están obligados a cumplir con la normativa implementada.

## CAPITULO I. EL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

### 1.1. Planteamiento del Problema

En el esbozo de la problemática, el bosquejo se especifica según, Bunge (2012), como: “la aproximación y alineación más explícita de la idea y pensamiento del investigador, en virtud al planteamiento del estudio”. (P.43).

A nivel mundial, el ámbito de las finanzas y los negocios se encuentra signado por constantes fluctuaciones e incertidumbre, es así que la iniciación de los países hacia una economía en el entorno global, exige a las empresas u organizaciones a disponer de estrategias de proyección y acción que le admitan proteger y mantener sus capitales y sus activos, formulándose y planteándose actividades dirigidas a obtener y efectuar el logro oportuno de los objetivos empresariales que puedan garantizar su estabilidad en el mercado, canalizando todo lo concerniente a los procesos de financiamiento y prevención respecto a la utilización adecuada de los recursos tanto materiales como financieros y con ello, conservar un grado de competitividad alto, para desafiar y contraponer todos los posibles permutaciones que se susciten en el transcurrir del tiempo. (Fundación de Desarrollo Social – FUNDES, 2016).

De cara a esta realidad cambiante del mercado financiero y mercantil a nivel mundial, las organizaciones se encuentran desafiadas a grandes retos día a día, por lo cual deben tomar decisiones desplegando sus funciones bajo enfoques conformes al lugar y momento que se presente, lo que transmuta sin lugar a dudas la proyección en función del entorno financiero y mercantil, acción de carácter relevante y meritoria, disponiéndose para accionar de manera útil y confiable en virtud de la toma de decisiones acertada y oportuna.

La historia imprime que las pequeñas y medianas empresas normalmente centran sus inicios en la base familiar, caracterizándose por su amplio compromiso con el avance, mejora y desarrollo mercantil de la nación donde se instituyen, en algunas ocasiones son propias del país y en otros casos son formadas por inmigrantes.

Una empresa pequeña y mediana en su forma tradicional es la que tiene sus orígenes en su fundador o en el conjunto de fundadores, los cuales cultivan una ocasión de negocio, creando una plataforma y con ello una empresa, haciéndola suya, con el ánimo de desarrollarse y mantenerse en el tiempo y finalmente traspasarla a sus descendientes y que esto se haga de generación en generación. (Fundación de Desarrollo Social – FUNDES, 2016).

Estas empresas efectúan financiamiento y prestaciones de servicios o suministros de bienes a cada uno de los sectores evolutivos dentro de la cadena económica de la nación, exhibiendo ampliaciones en el sistema de producción a escala de bajo y mediano nivel dando a presentar innovadores comienzos mercantiles y con miras a extenderse paso a paso, introduciendo de esta forma, un impacto en el corto y mediano plazo en el entorno financiero de sus servicios, productos o bienes ofrecidos y por ende en el talento humano del cual dispone.

Dentro de estas consideraciones, cabe señalar que todas las empresas persiguen un fin último, que es el de crear y generar dividendos, por lo cual se les determina empresas con fines de lucro, sin embargo, hasta las sin fines de lucro, deben colocar precio a los productos o servicios que ofrece. (Grabinsky, 2012:63).

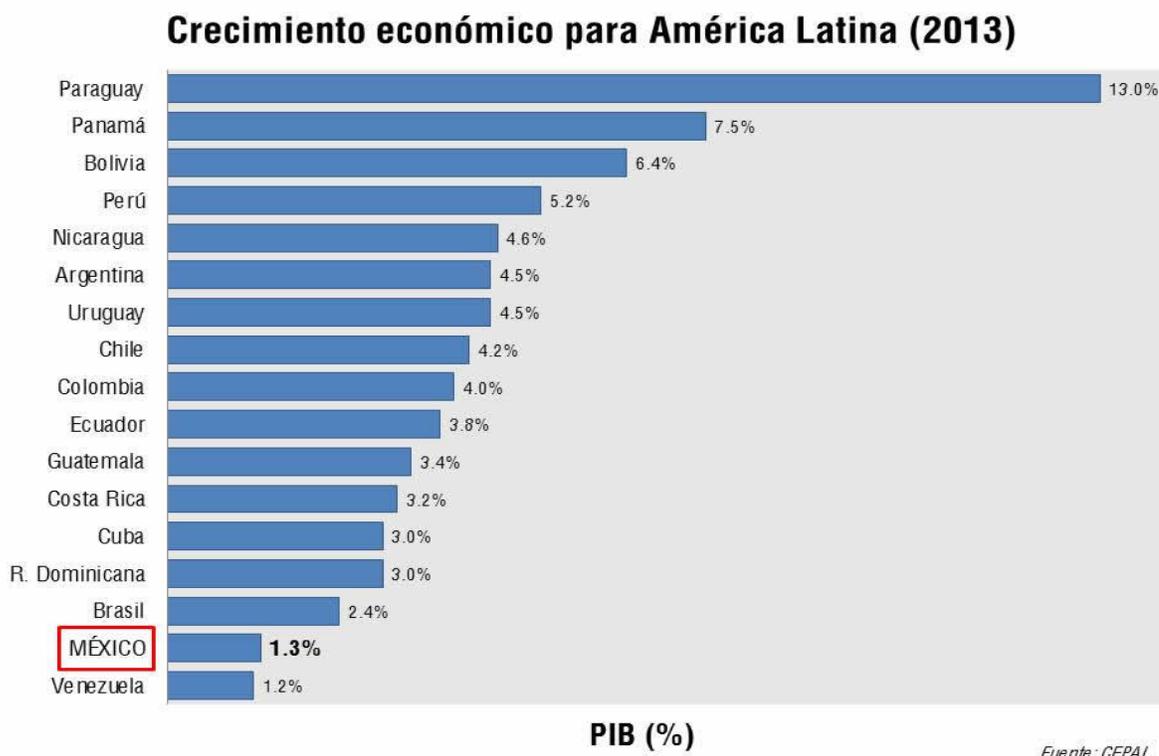
Las pequeñas y medianas empresas (PyMES), representan organizaciones con características distintivas, y que tienen amplificaciones con ciertas circunscripciones ocupacionales y mercantiles precisadas por el Estado, e inclusive en ocasiones por la Región donde despliega sus actividades; asimismo, son agentes mercantiles, con estructuras metódicas, culturales, con intereses definidos y con emprendimiento específico, las pequeñas y medianas empresas acometen un relevante rol dentro de una economía, coadyuvando en el desarrollo de los países. (Auletta, 2015:70).

Por lo tanto, la fundamental razón de su efectividad, está encaminada a que pueden componer la producción de productos y servicios determinados y delimitados, en oposición con las grandes empresas que se emplazan más hacia productos y servicios de tipología estándar; por lo que, las PyMES en la actualidad sirven de red auxiliar a las empresas de gran magnitud.

En Venezuela, aproximadamente un 50% por ciento del mercado empresarial está compuesto por empresas clasificadas en el marco de las PyMES, asombrosamente estas son las que demuestran más inconvenientes en el mercado, dado que tienen un menor apoyo, inclusive en ocasiones no disponen de accesibilidad al financiamiento, créditos o consultorías. (www.anei.org).

Aunado a este escenario, la inflación es otro elemento que tajantemente merma la rentabilidad de todos los sectores de la economía, aun más el de las PyMES, generando como consecuencia la desaceleración de su crecimiento, así como el impacto negativo en la oferta y demanda en el mercado. Otro aspecto relevante que se hace necesario destacar es que el crecimiento del Producto interno Bruto en Venezuela en los últimos años no ha sido el más óptimo de la región, en función de esto, el presente grafico señala lo siguiente:

**Gráfico N° 1. Crecimiento del PIB en América Latina año 2013.**



**Fuente: [www.anei.org/CEPAL/PIB\\_LA\\_2013](http://www.anei.org/CEPAL/PIB_LA_2013).**

Para este año 2013, Mientras los promedios de las economías latinoamericanas crecerán a una tasa anual de 2.6% en 2013, México y Venezuela apenas avanzarán 1.3% y 1.2%, respectivamente, lo que las ubica como las naciones con el menor dinamismo en la región, informó la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), es así que ha Venezuela y al resto de la región se le presentan grandes desafíos por afrontar entorno a sus economías internas y externas. ([http://www.imf.org/FMI\\_2013-2016](http://www.imf.org/FMI_2013-2016)).

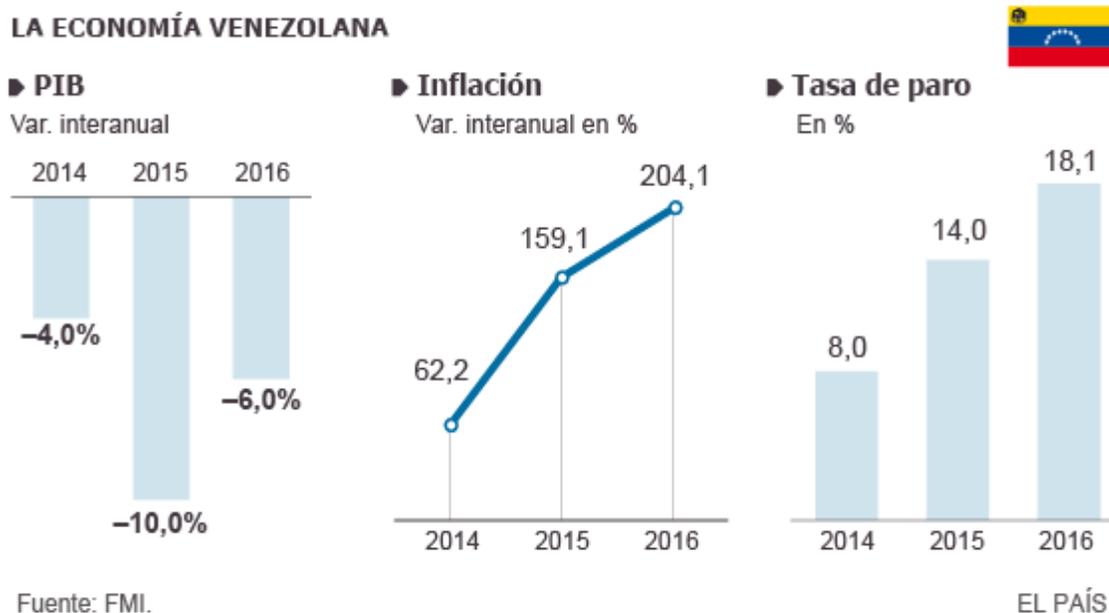
En este sentido, el Estado de Venezuela debe sortear políticas para el manejo adecuado del problema inflacionario, ya que esta situación y panorama divisado en las cifras del año 2013, se han ido agudizando para los años 2014, 2015 y 2016; los niveles en la actualidad han ido en crecimiento, al que se debe adicionar el índice de escasez y el costo de la calidad de vida del venezolano, este panorama se ha acrecentado año tras año.

Por su parte, el Fondo Monetario Internacional (FMI) ha presentado sus propias cifras de Venezuela, sin embargo, el panorama que esboza el informe publicado por el FMI es el de una economía en descomposición, con la inflación desbocada y con el crecimiento análogo al de países en guerra, crisis que elevará el desempleo a niveles nunca vistos en el país en las últimas décadas. ([http://www.imf.org/FMI\\_2013-2016](http://www.imf.org/FMI_2013-2016)).

La caída del PIB prevista para el año 2015 fue de aproximadamente 10%, a la que se uniría el 6% en 2016, según cálculos del FMI, donde efectúa una comparación con Yemen, en pleno conflicto bélico; Sierra Leona, golpeada por el Ébola, y Guinea Ecuatorial, vinculando de igual forma, la caída de los precios del petróleo que ha golpeado duramente la economía, mucho más que a cualquier otro país petrolero. Proyectando esta misma visión de recesión otros tres años más, de 2017 - 2019.

El FMI calcula que la tasa de paro pasará del 8% de 2014 al 14% en 2015 y el 18,1% en 2016, más del doble que la del siguiente país latinoamericano, Colombia, con un 8,9%. Ese nivel es el más alto desde 2003, pero el FMI cree que el paro seguirá subiendo en los siguientes años hasta alcanzar niveles no vistos en décadas, superiores al 28% en 2020.

**Gráfico 2. Economía Venezolana 2014-2016.**



**Fuente: Fondo Monetario Internacional.**

Para Castillo y Cortelles (2010:102), las PyMES no disponen de productos de inversión tradicionales y competitivos, que generen una rentabilidad suficiente para contrarrestar por completo el efecto de la inflación; es así que el proceso es intervenido o regulado por el Estado Venezolano tanto en la moneda local, como en monedas extranjeras a través de la Ley General de Bancos y Otras Instituciones Financieras, la cual establece en el Artículo 32 que: Los bancos, entidades de ahorro y préstamo, y demás instituciones financieras, estarán sometidas a las disposiciones que en materia de encaje y tasas de interés establezca el Banco Central de Venezuela.

Con las cuales se realiza, la fijación de las tasas de interés activas (Créditos) y pasivas (Productos de Inversión). Con este artículo se regulan las tasas de interés activas y pasivas ofrecidas por las entidades financieras a sus clientes, mermando la capacidad de ofrecer mejores opciones de tasas para las inversiones tradicionales.

Las PyMEs como elemento que se encuentran inmerso en el sistemas mercantiles se ven afectadas por la inflación y con mayor gravedad en los sectores mercantiles regulados que no pueden trasladar sus costos al usuario final, se logra delimitar aun siendo más su enriquecimiento como empresa y la asignación de recursos destinados al pago de tributos e inversiones. (Castillo y Cortelles, 2010:103).

La problemática existente con las PYMES, está fundamentada en que sus apoderados, en la mayoría de las veces poseen un ineludible conjunto de conocimientos técnicos, pero una gran carencia desde la perspectiva mercantil y financiera, así como del apoyo en estrategias que le permitan pasar de PYMES a empresas de un mayor nivel y por supuesto con la premisa de expansión no solo de índole interno, si no de cara al exterior, en función del fortalecimiento mercantil, encontrándose en la actualidad muchas desventajas competitivas y de accesibilidad a servicios financieros, dado los altos costos que simbolizan y los cuales son inadmisibles de costear, sin embargo, las PYMES, se focalizan en decisiones de emprendimiento, por lo cual en los últimos años, se ha tenido la intención de consumir diferentes acciones de soporte y de beneficios hacia ellas.

Es así que estos esquemas, han sido efectuados a través de la figura del patrocinio y es originario de instituciones educativas, organizaciones privadas y desde la banca tanto pública como privada, ya que han interpretado que existe una fortificación inteligente en la ampliación de estos pequeños actores mercantiles y que los mismos pueden coadyuvar al progreso de la nación, no obstante, requieren de la implementación de medidas de corte financiero, en proyección, de corte gerencial, direccional e inclusive de control y seguimiento; en este sentido se hace necesario el análisis de las estrategias financieras a ser aplicadas por las pequeñas y medianas empresas (PYMES) venezolanas con apoyo del sector bancario para contrarrestar el impacto inflacionario en el sector (PYMES) venezolanas.

## **1.2. Formulación de Interrogantes de la Investigación**

De acuerdo con el razonamiento efectuado, la presente investigación da paso a la formulación de las siguientes interrogantes respecto a la problemática planteada:

¿Qué estrategias financieras pueden aplicar las pequeñas y medianas empresas (PYMES) venezolanas apoyadas en el sector bancario del país a fin de contrarrestar el impacto inflacionario en el sector?

### **1.2.1. Interrogantes Específicas:**

- ¿Cuál es el escenario actual de las PYMES en Venezuela?
- ¿Qué factores influyen negativamente en el sector de las PyMES originados por el efecto del impacto inflacionario?
- ¿Cuáles son los riesgos a los que se encuentran expuestas las PyMES, en función del impacto inflacionario en el sector?
- ¿Cuáles son las sugerencias que pudiesen permitir un mejor posicionamiento de las PyMES en el contexto empresarial venezolano?

### **1.3. Objetivos de la Investigación**

Hernández y otros (2014), reseñan que:

Los objetivos constituyen parte accesoria e importante de todo trabajo de investigación, en virtud de que por medio de este, se consigue reflexionar, cual es la observación o finalidad última que al examinar una noción se obtiene, motivo por el cual, este debe ser formalizado de manera clara y relacionada a la problemática planteada, para así determinar su resolución. (P. 25).

#### **1.3.1. Objetivo General**

Analizar las estrategias financieras a ser aplicadas por las pequeñas y medianas empresas (PYMES) venezolanas con apoyo del sector bancario para contrarrestar el impacto inflacionario en el sector.

### **1.3.2. Objetivos Específicos**

- Diagnosticar el escenario actual de las PYMES en Venezuela.
- Describir los factores que influyen negativamente en el sector de las PyMES originados por el efecto del impacto inflacionario.
- Identificar los riesgos a los que se encuentran expuestas las PyMES, en función del impacto inflacionario en el sector.
- Efectuar recomendaciones que permitan a las PyMES optimizar su posicionamiento en el contexto empresarial financiero venezolano.

### **1.4. Justificación de la Investigación**

El presente planteamiento de estudio, manifiesta un tema de gran importancia para el país objeto de estudio, ya que se manifiestan a continuación la relevancia desde la perspectiva económica y social, lo que sustenta y justifican su desarrollo, en cuanto al punto de vista mercantil, se presenta una investigación en la búsqueda de ahondar y plantear una problemática actual con miras a efectuar recomendaciones, respecto al ámbito del estudio y de esta manera obtener información oportuna que facilitará la toma de decisiones efectiva; que con seguridad se traducirá en ahorros muy importantes no solo para las organizaciones, si no en función del avance y del progreso mercantil de la nación, así como en dividendos directos e indirectos, las cuales beneficiarán económicamente, ya que al analizar la economía debemos de revisar la dimensión que trasciende las fronteras del país y de la región.

La Economía en la que se vive hoy día es producto de una combinación de factores, tanto macro como micro-mercantiles, y los tipos de mercado son, sin duda, uno de los temas más destacados para determinar el porqué del comportamiento de la Economía actual, y la de épocas recientes, en este sentido, la investigación actual y el tema objeto de estudio, son de vital importancia, si consideramos que el "mercado" en general, es uno de los elementos primarios del funcionamiento de cualquier economía y mucho más en el contexto entorno al progreso, el desarrollo y el avance.

En este mismo sentido, la relevancia social, está dirigida a contribuir con la sociedad venezolana, para con ello otorgar información actualizada a las empresas referidas del sector PYMES, a organizaciones y personas pertenecientes a la sociedad productora venezolana, con la finalidad de efectuar valiosos datos y aportes, con lo cual esta investigación traerá como beneficio primordial la optimización de dichas empresas en su ámbito financiero y que trasciende positivamente en la vida social de todos.

Por lo anteriormente expuesto, la investigación se enfoca a que en la actualidad hay distintas estrategias financieras que se pueden disponer y accionar en función del logro de metas y los objetivos pautados, estableciéndose una o unas estrategias financieras de manera que sistemáticamente se consiga la estabilización de la organización y el mantenimiento de ella en el mercado, incrementando con esto la capacidad de las PyMEs para generar más ganancias y con esto, las estrategias financieras deben estar en proporcionadas con el objetivo general que se haya resuelto; y estas tácticas puedan solventar los requerimientos de la organización y de su entorno, bajo parámetros de las cuatro fuerzas básicas del desarrollo del país que son la población, el capital, la tecnología y recursos disponibles, ya que ellos conjuntamente permiten el equilibrio justo, para impulsar el desarrollo económico del país que busca colocarse dentro de este mundo globalizado como uno de los primeros en cuanto eficiencia y productividad.

Aunado a este contexto, se presenta la iniciativa formativa, ya que el estudio justifica su realización en el incremento y desarrollo en las áreas económicas cada vez más presente en las empresas e instituciones; dado que existe la necesidad de capacitar a los individuos para el análisis y toma de decisiones en entornos de complejidad, de igual manera para el investigador dentro del desarrollo de sus habilidades y destrezas enfocadas a plasmar el conocimiento, para con ello, brindar al país desde las posiciones que puedan adoptar dentro de las organizaciones y efectuar los cambios pertinentes para llevar al éxito a estas empresas, lo que permitirá consecuentemente el progreso de la nación.

## CAPITULO II. MARCO TEÓRICO REFERENCIAL

El marco teórico referencial figura la plataforma sobre la cual se cimenta el objeto del estudio, desplegando de esta manera una serie de investigaciones que anteceden y que guardan una estrecha vinculación con la problemática perfilada y los objetivos enunciados, posicionando así la perspectiva del estudio. (Borsotti, 2014, p. 82).

En función a ello, se precisan las citas de distintos escritores que opinan sobre la misma línea de investigación; asociado a ello se promueven las bases teóricas y conceptualizaciones que convienen al estudio, por tanto, se presentan distintos antecedentes que se encuentran predominantemente correspondidos con la investigación.

### 2.1. Antecedentes de la Investigación

En función de lo anteriormente expuesto, Simmons, A. (2015), presentó ante la Universidad de Carabobo, su Trabajo Especial de Grado, titulado: **Proyección Financiera Como Factor Clave en el Logro de los Objetivos Estratégicos de las Empresas**, la presente investigación surgió como parte fundamental de un estudio para establecer la importancia de la proyección financiera en el entorno empresarial, lo que exige de las organizaciones un estricto cuidado de los recursos financieros y especialmente en la toma de decisiones, en la adquisición de financiamiento y administración de capital. El objetivo general es diseñar un plan financiero que contribuya con el logro de los objetivos estratégicos y financieros de las empresas.

Metodológicamente la investigación es de carácter descriptivo con apoyo documental y bibliográfico, porque esta permitió ampliar y profundizar el conocimiento de la naturaleza del problema. De igual manera, el método de la investigación que se empleo fue el método deductivo. Asimismo, la investigación estuvo enmarcada bajo la modalidad de campo, ya que se observarán los hechos y acontecimientos directamente de las empresas objeto de estudio. La población estuvo determinada por cuatro (04) empresas y la muestra fue de dieciséis (16) personas que laboran en las empresas antes mencionadas.

Por otra parte, se efectuó la aplicación de la técnica de observación directa y la encuesta aplicando como instrumento el cuestionario de quince (15) preguntas dicotómicas (SI/NO). Se realizó una matriz DOFA con la finalidad de diagnosticar la situación financiera de las empresas agrícolas.

Se concluyó que el proceso de proyección financiera en la mayoría de las empresas investigadas se realiza de manera deficiente debido a que no se planifican los resultados financieros esperados, no se acomete una búsqueda minuciosa de las instituciones financieras o no financieras que puedan otorgar un apalancamiento, aunado a que existe ausencia de preparación de un plan financiero y estrategias financieras para establecer los escenarios financieros en el contexto organizacional.

El presente antecedente al estudio permite observar los elementos que consideró el investigador para el análisis de la gestión financiera llevada a cabo en las empresas, conocer las herramientas y estrategias financieras que debe tomarse en cuenta para el logro de las metas trazadas por la organización.

En el mismo contexto de la línea investigativa, Acosta y Linder (2013), presentaron en la Universidad Católica Andrés Bello, su Trabajo Especial de Grado, titulado: **Evaluación Financiera y Económica para la Creación de una Pequeña y Mediana Empresa (PyMES) Dedicada a la Elaboración y Distribución de Helados Premium, Ubicada en la Gran Caracas**, donde esgrimen que los Helados Premium son helados realizados con los mejores ingredientes naturales y los más rigurosos procesos. La investigación realizada se enmarca dentro del tipo de proyecto factible (estudio de mercado, estudio técnico y estudio mercantil-financiero).

Por lo tanto, en la primera etapa designada “Disertación de una Grande Visualización”, se llevó a cabo la conceptualización de la negociación y la proposición de valor para la nueva empresa, de igual forma y para dar encadenamiento en la segunda etapa designada “Disertación de Mercadeo” se razonó la actuación de la oferta y la demanda, basado en los datos obtenidos de las distintas fuentes de información, así mismo se seleccionó la cartera de

productos a ofrecer por la nueva unidad de negociación, se definió y cuantificó el mercado potencial y objetivo, así como el precio al cual se comercializará el producto y en la tercera etapa se desarrolló la disertación técnica-operativa de proyecto, el cual permitió constituir aspectos estratégicos como: diseño, características y especificaciones del producto, se estableció el proceso productor, los tiempos de resumen y proceso, los requerimientos de equipos, maquinarias, instalaciones y espacios, la capacidad instalada y utilizada prevista, se estimó el plan de ventas el cual sirvió de base para la de proyección de inventarios (plan maestro de producción y proyección de los requerimientos de materiales), así como la determinación de la estructura organizacional y personal requerido para cubrir las operaciones de la empresa.

Posteriormente, se efectuó el “Estudio Mercantil- Financiero”, para el cual se estimaron: ingresos por ventas, los costos directos, indirectos y gastos gestionadores relacionados con las operaciones de la nueva unidad de negocio, así como los costos asociados a la carga fabril y a la inversión inicial, todo esto para proyectar el estado de dividendos y pérdidas, y a partir de este construir el flujo de efectivo estimado para el horizonte de evaluación del proyecto (5 años).

Por último, utilizaron indicadores de rentabilidad como el V.P.N., la Tasa Interna de Retorno y el período de recuperación de la inversión, con los cuales se logró evaluar económicamente la viabilidad del proyecto. Al integrar y analizar los resultados obtenidos en las diferentes etapas del estudio, que evalúan la factibilidad de desarrollar la nueva empresa, se concluye que el proyecto es viable, y que, al ser proyectado en diferentes escenarios, ofrece un nivel de rentabilidad superior a las expectativas establecidas por los inversionistas de la organización. Finalmente se presentan una serie de recomendaciones que le permitirán a estos, asegurar el éxito en la implementación y ejecución del proyecto.

Por su parte, Benzaquen y González (2012), presento ante la Universidad de Carabobo, su Trabajo especial de Grado, titulado: **Las Preferencias de Competitividad de la Estrategia de Operaciones según el Entorno de las PyMES en la Nación**, el objetivo principal del estudio se encuentra direccionado a las preferencias de la competitividad, en función de las

estrategias en las actividades y acciones ejecutadas por las pequeñas y medianas empresas (PyMES) en Venezuela. En este sentido se busca determinar el énfasis en establecidos objetivos de operaciones, como lo son: el costo, la calidad, la entrega, la flexibilidad y el ambiente, entre otros; en las PyMES venezolanas. Para esto se diseñó una encuesta basada en los diferentes estudios realizados en el mundo y después de aplicarla se elaboró una base de datos para el análisis estadístico, utilizándose conceptos dirigidos al capital, concerniente a esta área de estudio, constituyendo el marco teórico utilizado en la investigación.

El autor indica que las empresas y las instituciones financieras estudiadas fueron seleccionadas intencionalmente de acuerdo a su disponibilidad para cooperar con la investigación. A través de las técnicas de la entrevista y la encuesta se recolectaron los datos de las siete empresas que conforman el caso de estudio y de cinco instituciones financieras. Los resultados obtenidos permiten concluir que las estrategias empresariales de innovación, diferenciación, liderazgo y comercio exterior no influyen en el financiamiento de las PYMES, encontrándose que la única que ejerce una influencia es la estrategia de diversificación.

La investigación fue de tipo descriptiva con un diseño documental-bibliográfico y la estrategia escogida posteriormente se basa en un diseño de campo, cuyo propósito es describir un evento con la respectiva recolección de información por medio de encuestas realizadas a diferentes PyMES, obteniendo datos de fuentes directas sin cambiar el contexto y sin manipular o controlar variable alguna. Los resultados obtenidos permiten conocer en cuales preferencias competitivas de la estrategia de operaciones, las PyMES en Venezuela, hacen más énfasis según el entorno de mercado en el cual se desenvuelven actualmente en Venezuela. El aporte al presente trabajo de grado es conocer en su interior la operatividad y tipología de las PyMES, para determinar el impacto del entorno sobre las estrategias de operación siendo relacionado con el impacto inflacionario Venezuela.

Asimismo, Albacete (2011), presento en la Universidad Santa María, su Trabajo Especial de Grado: **Influencia que Ejercen las Estrategias Empresariales en el Financiamiento de las PyMES en Venezuela**. El mismo fue defendido en la Universidad Santa María. Su objetivo fue describir la influencia que ejercen las estrategias empresariales de diversificación,

innovación, diferenciación, liderazgo y comercio exterior, en el financiamiento de siete PyMES del sector plástico industrial venezolano, desde las perspectivas de la demanda (empresas) y la oferta (banca) de recursos financieros. Este trabajo puede ubicarse en la línea de investigación de estructura de capital, y la literatura concerniente a esta área de estudio constituye el marco teórico utilizado en la investigación. Cabe destacar que es un estudio de naturaleza cualitativa, de manera que solo pretende ser una investigación exploratoria previa a un trabajo doctoral en el que sí se medirán de forma cuantitativa las variables. El tipo de investigación es descriptiva y la recolección de datos puede clasificarse como de campo y enmarcado en el estudio de casos.

Por el lado de las empresas estudiadas, demandantes de financiamiento, las estrategias menos implementadas son diversificación no relacionada, innovación y comercio exterior. Así mismo, los resultados no evidencian que estas empresas hayan solicitado financiamiento para financiar las estrategias empresariales aquí analizadas.

Por el lado de la banca entrevistada, es decir, los proveedores de la oferta de financiamiento, las estrategias de liderazgo y diferenciación son consideradas únicamente en el análisis cualitativo, junto con otras variables de estudio, pero no determinan el otorgamiento o condiciones del crédito. Y, la estrategia de diversificación demostró tener una mayor importancia para la banca en el análisis del crédito.

Con respecto al tipo de investigación es descriptiva y en cuanto al diseño se estableció para ser no experimental, pues no pretende manipular en forma intencional ninguna variable para conocer su efecto sobre otras variables. Esta investigación deja una conciliación importante entre el sistema financiero y las empresas PyMES mostrando la importancia del uso del sistema financiero para ahorro de costos y mejoras en el manejo de una empresa y maximiza

## **2.2. Bases Teóricas**

### **2.2.1. Contexto Empresarial**

El entorno organizacional es cada vez más riguroso, por lo cual, las empresas se encuentran en la obligación de lograr generar mecanismos que le accedan ajustarse a la situación del mundo y del mercado fluctuante, es por esto, que se da paso a un conglomerado de acciones fundamentadas en la teoría que está pulsando a nivel del proceso empresaria y cuyo énfasis va dirigido al tipo de estrategias y políticas que se definan y se determinen para la consecución de los objetivos y metas. (Valle, 2013).

Las distintas críticas efectuadas a las organizaciones, por aquellos estudiosos del contexto organizacional, confluyen en que las organizaciones deben ir un paso adelante para poder realizar una competencia efectiva, aunado al hecho de ser competitivos dentro del contexto global, el cual, presenta día a día constantes cambios y transformaciones. Por ende, deben acoplarse a la realidad actual existente en el lugar donde se encuentren establecidas, obteniendo por medio de la aplicación de procedimientos técnicos colindar con las tendencias de gestión modernas, las cuales se vislumbra en virtud de las estrategias financieras y culturales del entorno empresarial.

En su lógica de mejorar, planear, controlar e implementar, por lo cual incluiremos como primer término teórico en la investigación que nos ocupa. La Gestión Estratégica arranca con un proceso de proyección corporativa, que posteriormente se enmarca dentro de las áreas específicas de la organización, en un proceso funcional, que comienza a dividir la responsabilidad de los líderes organizacionales. La Gestión Estratégica del Recurso Humano, para Valle, Cabrera, R. (2013), puede ser vista como:

Todo lo concerniente a lograr la optimización de las organizaciones, haciéndolas más eficientes y eficaces, acrecentando la productividad del personal de la organización, comprometiendo a todos y cada uno de los colaboradores con su actividad y por ende con la empresa, de forma que sean responsables desde un punto de vista ético y social. (P. 41).

Cuando se utiliza la palabra proyecto se genera un proceso bien puntual, que se realiza al principio, buscando con ello generar un cambio dentro de la cultura organizacional que permita el involucrarse a fin de lograr que el proceso se haga permanente. La base de la Gestión Estratégica está en las habilidades, talentos y aptitudes del liderazgo y su gente. Son las estrategias y las actitudes de la gente, más que la estructura, los organigramas y los sistemas, la base fundamental del proceso.

Son los talentos de la gente que trabaja allí, sus aptitudes, las estrategias que utilizan para realizar el trabajo, la actitud que asumen frente a los procesos y las habilidades que ha desarrollado la organización para resolverlos, los que dan sentido a la gestión de las organizaciones. La gestión de las pequeñas, medianas o grandes industrias requiere de la concepción de las acciones, proyección y control de funciones que consientan conducir las empresas con la finalidad de sobrevivir a corto plazo y conservarse competidores a largo plazo.

Esta proyección, operación y examen deben ser responsabilidad de quien los ejecuta y no un proceso concentrado. En cuanto a la excelencia, Malcolm Baldrige, (2010), indica en su Modelo de Excelencia en la Gestión Empresarial, que las características elucidarías del modelo se presenta cimentados en consideraciones axiológicas, como la columna para la integración de los aspectos puntuales de la organización dentro de una estructura orientada hacia la obtención de resultados. (Valle, 2013).

### **2.2.2. Reseña Histórica de la Pequeñas y Medianas Empresas**

Al remontarnos en el tiempo, surge la generación de empresas de gran actividad y de gran capacidad, sin embargo, empresas como estas quizás se abrieron paso luego de haber iniciado sus actividades desde un nivel inferior o menor al que están en la actualidad, por lo que se hace necesario recordar que los surgimientos de las grandes empresas estuvieron luego de iniciar con pequeños emprendimientos a los cuales se les fue dando forma y constancia.

Estas, en su mayoría, están conformadas por grandes capitales, sin embargo, las pequeñas o medianas empresas, se fueron desplegando en la medida de sus propias posibilidades y avances, quizás provenientes de un sector informal inicialmente. Por otro lado, están aquellas que poseyeron de un comienzo familiar particularizadas por una administración a lo que solo le inquietó la estabilidad en el tiempo sin prestar excesiva atención a temas como el alto costo de oportunidad, el capital de trabajo o la reinversión del dividendo, ya que se enfocaron en evolucionar y crecer. (Kaplun, 2008).

En su evolución este sector tuvo tres etapas afinadamente determinadas, las Pymes de forma general y las consagradas al sector industrial en particular, emprendieron a obtener relevancia dentro de la economía del mundo en los años 50'y 60' en la República de Argentina, durante la vigencia del modelo de sustitución y reemplazo de importaciones, tan desacreditado como admirado por los diversos autores, este modelo presentó gran diligencia lo que les accedió, en un contenido de la economía cerrada de mercado comprimido ejecutar un proceso de enseñanza e instrucción en un campo no explorado, con significantes provechos y beneficios a pesar de que existían ciertas limitaciones de índole organizativo, adiestramiento, obtención de datos y maquinaria actualizada, entre otros.

El adelantamiento de las PYMES en Venezuela, se encumbra a los tiempos de la independencia, ya que se regularizaban diligencias económicas del país por medio de las diligencias de fabricación de los distintos trabajadores, latifundistas e industriales individuales, que facilitaban sus bienes a los consumidores locales. (Domínguez y Franceschi, 2003).

En el principio y progreso de las PYMES en Venezuela, es requerido visualizar a través las épocas históricas y en ese sentido, se puede manifestar distintas fases definidas por medio de sucesos y eventos Nacionales e Internacionales. En los periodos del progreso industrial en Venezuela, se podría iniciar fundamentalmente desde el periodo colonial, específicamente hacia los años de 1830, cabe destacar que se debe vislumbrar que para el momento el patrimonio del país, era predominantemente rural, el cual fue arruinada por motivos históricos muy relevantes, como la guerra de independencia y el establecimiento de la Nueva República.

Venezuela, es un país que se hallaba en ruinas al final de la Guerra de Emancipación, por lo que se requería que el trabajador de la hacienda, fincas, granjas, regresaran a laborar sobre la base del cultivo e impulso de la agricultura, para el tiempo la economía del país se encontraba estribada netamente en el desarrollo agrícola.

La iniciación en el marco del transcurso de industrialización de Venezuela, tal como lo señala Domínguez y Franceschi (2003: P.61), hace referencia a que en los años 1830 hasta 1870, Venezuela se hallaba en una crisis económica como resultado de la Guerra de Emancipación, la mano de obra fabricante del campo estaba figurada por los esclavos y campesinos, quienes también eran partícipes de Guerra.

Este escenario llevó a la bancarrota a casi todo el Régimen Nacional de Fabricación, lo cual implicó e incidió negativamente en el comercio internacional venezolano. Sin embargo, se conservaron sostenidas sobre el sector agropecuario y el latifundio; es así que la estructuración de elaboración de bienes y servicios en dicha época presentaba las siguientes particularidades, el comercio exterior se fundamentó esencialmente en bienes y servicios agropecuarios, por otra parte, también se desarrollaba la artesanía, y desde los hogares surgían emprendedores con fabricación casera y el subsector de mayor relevancia para el momento eran los textiles para vestimentas y el calzado.

En razón de lo antes citado, es necesario destacar que la fabricación venezolana pre-independentista vislumbraba un desarrollo casi nulo en lo que se refería al transcurso del desarrollo de la industrialización. En virtud de que el mercadeo se fundaba en el intercambio de provechosos bienes primarios como: Materia Prima a base de cueros, Productos derivados de la ganadería, café, cacao y minerales por bienes fabricados y alimentos importados.

La economía agraria en esta época, persistió los esquemas de explotación extensible de grandes continentes de mano de obra del campo y de tierras aptas para la agricultura y cría de ganado; con grados mínimos de contenido tecnológico, lo que no accedía acrecentar la productividad y multiplicar el exorbitante resultado mercantil y generar una competencia con los precios en el exterior. (Domínguez y Franceschi, 2003).

Cabe destacar que la producción del territorio nacional para esta época histórica de Venezuela se determinó por el surgimiento de innovadores focos en las regiones de desarrollo mercantil: Toda el área de los Andes, se acometió al avance del rubro de Café, en Oriente, específicamente Carúpano, paso a eje precedente del Cacao, Guayana se direccionó a la extracción de las minas de oro y la zona de hábito de Venezuela, como fue Caracas y los Llanos conservaron su tradición de explotar añil, ganado, cuero, cacao y cigarro.

Asimismo, actualmente el Estado ha tenido la intención de promover políticas económicas que impulsen el avance de las PYMES, pero lamentablemente estas medidas no han surtido el progreso y desarrollo esperado. Desde que Venezuela sufrió el denominado Viernes Negro, se han efectuado grandes pérdidas en el entorno mercantil y en el sector industrial. (Domínguez y Franceschi, 2003).

Sin embargo, se vivió unas circunstancias de proteccionismo que persistió hasta el Año 89, fecha en el cual el gobierno de Pérez electo por segunda vez; implementa un esquema mercantil de gran alcance en la vida productiva de la Nación. Este esquema de trabajo o directriz para algunos amenazó a los industriales Nacionales, dado que se disminuyó los grados de protección de la competitividad de las importaciones y por ende ponderaba altamente los insumos y materias primas que venían del exterior.

Para el año 1994, año distinguido por la crisis financiera, con el arbitraje al Banco Latino, con el derribe e interposición de varias Instituciones Bancarias y la huida de importante capital de trabajo por razones de auxilio mercantil, ocurre, una difícil inestabilidad en la economía venezolana ahogando otra vez al sector industrial del país.

De allí hasta la actualidad, el sector ha soportado los embates de una economía inconsistente, que ubico en jaque al intermediario financiero y al desarrollo mercantil e industrial de Venezuela. Dentro de este contexto, no se ha podido aun apreciar una redención del aparato productivo, que promueva la economía nacional y transforme al sector de las PYMES en Venezuela, por lo cual se mantiene la fuerte recesión económica que involucra a todo el sector. (Escalona, 2016).

Las PYMES, desde mucho antes de la época indicada hasta la actualidad ha regenerado espacios definitivos para su promoción y progreso, con la innovación a través de la promulgación de la carta magna en el año 99; aunado a una serie de decretos y estipulaciones, sin embargo, todavía las PYMES están a la espera de ese verdadero impulso que las posicionen y que contribuya con su desarrollo.

### **2.2.3. Pequeñas y Medianas Empresas (PYMES) en Venezuela**

La pequeña y mediana empresa, representan organizaciones con particularidades distintivas, y tiene extensiones con ciertas limitantes, en cuanto a ocupación, como otras de carácter financiero, determinados y señalados por el Estado o la Región donde se encuentran establecidas. Las pymes son agentes mercantiles de menor proporción, con estructuras lógicas, con cultura organizacional definida y diversos intereses de emprendimiento absoluto.

Actualmente, no alcanza con que las pequeñas y medianas empresas en Venezuela, cuenten con un máximo cumplimiento de servicios o un excelente suministro de bienes que se encuentren impresos de una calidad óptima, si estas no se vislumbran o no se consideran de cara al futuro, las PyMEs, una vez instalada su capacidad de trabajo y en ejecución de funciones, debe preocuparse por desarrollarse, innovar y desenvolverse para ser competitivos y no quedarse detenidos en el mercado fluctuante cotidiano.

Cabe destacar que la clasificación de las PyMEs esta direccionada a su volumen de personas contratadas e inclusive por el volumen de negocios, en este sentido, las medianas empresas serán las que coloquen en productividad activa menos de 51 a 100 empleados o un volumen de negocio en ventas anuales en UT desde 100.001 a 250.000; las pequeñas empresas estarían conformadas desde 11 a 50 empleados o un volumen de negocio en ventas anuales en UT desde 100.001 a 250.000, y las microempresas serían aquellas con menos de 10 empleados o un volumen de negocios menor a 100.000 UT.

El Estado de Derecho, otorga a los ciudadanos de una nación ejercer el libre comercio, sean estos de forma independiente o con la creación de empresas. Todo ello, con miras a

evolucionar económicamente no solo para aquellos que lo hacen de manera individual, a pequeña o mediana escala, y de igual forma incide en sus trabajadores y más allá el beneficio a la nación. Con ello se genera la iniciativa particular, independiente y la privada, enfocada a fomentar y cumplir con proyectos financieros y mercantiles con distintas aristas: el productivo, el fabril y los servicios sean estos particulares o por grupos.

Es por ello que, en Venezuela, dependiendo de las actividades a las que se dediquen las personas naturales o jurídicas y la magnitud de sus operaciones, deben cumplir con una serie de reglas, procedimientos y requisitos, que se estipulan desde la formalización de sus operaciones y funciones ante el Estado hasta el cumplimiento de obligaciones tributarias e impositivas diseñadas a través de la legislación en materia de tributos, ya sean estos nacionales, regionales o municipales.

Todo ello, con el motivo de promover la justa carga del gasto público nacional y permitiendo que las empresas logren sus objetivos tanto financieros desde la más baja escala hasta las más altas, como entes particulares o en sociedades; obteniendo sus dividendos y una adecuada renta producto de sus actividades lícitas ejecutadas por ellos. Es por ello que, el beneficio fiscal argumenta lo esgrimido por el SENIAT (S/F, p. 6) vislumbrando lo siguiente: “Toda actividad desplegada por el Estado para estimular u optimizar las condiciones económicas de personas o grupos en particular; con el fin de favorecer algún sector productivo de intercambio de bienes o servicios”. ([www.seniat.gob.ve/2015](http://www.seniat.gob.ve/2015)).

#### **2.2.4. Ventajas y Desventajas en las PYMES**

Tiene mucha relevancia reconocer ventajas que presentan las pequeñas empresas para poder reflexionar entorno a su funcionamiento y perspectivas de acción. (Longenecker, 2010). Este tipo de organización tiene gran capacidad para producir fuentes laborales, por lo que admiten una parte bien importante de la población laboralmente activa. Asimismo, relacionan y aplican con disposición tecnológicas de diverso tipo u originan artículos que habitualmente están predestinados a proporcionar los mercados particulares y son productos o servicios de consumo básico.

Estas empresas también se instituyen en disímiles regiones territoriales, lo cual les consiente contribuir al progreso regional, manteniendo una gran maleabilidad por lo que se adecuan con desenvoltura al tamaño del mercado, acrecienta o comprimen su oferta cuando es requerido.

El talento humano que tiene la empresa se encuentra en una proporción baja, por lo cual el administrador o la gerencia conocen a cada uno de sus empleados, lo que le accede resolver con destreza cualquier problemática que se presente.

En cuanto a la proyección u organización de la empresa, esta no está extensiva, sin embargo, se hace necesario plasmar metas y objetivos, inclusivamente los inconvenientes que se presentan se van solventando sobre la marcha; conservan una unidad de potestad, lo que les consiente un ajustado vínculo entre el desempeño administrativo y el desempeño operativo. Generan, fabrican, crean y venden productos y servicios a precios de gran competencia, ya que sus gastos son controlables en la medida que se van generando y sus dividendos generan productividad para sus empleados.

Existe un contacto directo y personal con los compradores a los cuales sirve; dado que normalmente. El dueño o gerente tiene una gran noción del área en la que realiza sus operaciones; permitiéndole emplear sus entradas, capacidad y habilidades para la proporcionada jornada del negocio. Las desventajas de las pequeñas empresas que nos muestra Longenecker (2010) permite examinar las dificultades y las conformidades que se presentan en este tipo de organización para su estudio.

Les perturba con mayor facilidad la problemática que se originan en el contexto mercantil como es el caso actual de Venezuela, y estos elementos son como la inflación y la devaluación, estas organizaciones coexisten y se mantienen por el día a día y no pueden sobrellevar períodos largos de conflicto, dado que disminuyen las ventas.

Son más sensibles a la inspección e intervención gubernamental, por lo que generalmente se encuentran temibles de las inspecciones y fiscalizaciones; dada la falta de recursos

financieros o de limitaciones de los mismos. De igual forma, tienen escasas posibilidades de agruparse o de absorberse con otras empresas; es cuesta arriba, convertirse en mediana empresa, sin embargo, con esfuerzo y constancia se logra, conservan una gran rigidez política ya que los grandes empresarios requieren en algunas ocasiones desechar a estas empresas, por lo que la libre competencia se circunscribe o en algunas situaciones desaparece.

Su dirección no es especializada, en algunos casos es de carácter empírico y por lo general la son dirigidas por los propios dueños o accionistas, por la propia impericia administradora del dueño, éste brinda un mayor cumulo de horas al trabajo, aunque su provecho es de nivel medio.

En principio cuentan con una adecuada organización, lo cual les admite aplicarse y ajustarse a las circunstancias y lineamientos del mercado y del aumento progresivo de la población; y tiene un gran movimiento, permitiéndoles extender o reducir el tamaño de la industria o fabrica, así como la modificación de los procedimientos técnicos requeridos para el funcionamiento.

Estas son las desventajas de la mediana empresa que Kast y Rosenzweig (2008) nos admite tener la noción para desplegar oportunidades, ya que con la información propuesta se da a conocer el ámbito extenso que revelan las empresas medianas. En virtud de que las PYMES atraviesan por problemas para poder funcionar adecuadamente, en este sentido requieren de efectuar modificaciones significativas que admitan su mantenimiento en el tiempo y avance para lograr la competencia idónea. Sin embargo, existen factores que señalan la existencia de fortalezas y oportunidades, pero no todas las PYMES están dispuestas a pagar un alto precio por mantenerse y lograr los objetivos y metas trazados en tiempos de crisis.

#### **2.2.5. Situación y Análisis Financieros**

La situación financiera de la organización se ve afectada por derivación del incremento persistente de los precios, así una organización podría afectarse en superior o minúscula

medida, esto según sea su liquidez, si posee escasos recursos propios, su prolongación se verá más entorpecida. (Escobar, 2010, p. 23).

En otro sentido, se podrá mantener el precio de sus bienes, servicios u obras, por disposición propia organizacional o por control del Ejecutivo Nacional, lo cual coadyuvará a una disminución del margen, reduciéndose las posibilidades de desarrollo, y podría llegarse inclusive a un menoscabo de solvencia por falla de recursos. Conjuntamente las medidas por parte de las potestades y mando a nivel económico del país contra la inflación conjeturan un superior conflicto en la comisión de la organización, como lo han sido las inspecciones de precios, las limitaciones al crédito, los acrecentamientos de tasas de interés, la superior coacción desde la perspectiva fiscal, entre otros.

Asimismo, en períodos inflacionarios la organización demanda de una mayor financiación, lo que se da por varios razonamientos, uno de ellos, se encuentra centrado en que, al incrementarse el costo de las materias primas, se efectuará automáticamente un incremento del valor de los inventarios, lo que aduce que sea meritorio una mayor financiación. Por otro lado, a pesar de que usualmente la organización demanda de financiamiento para su progresión, en tiempos de inflación lo requerido son más recursos financieros para el estricto mantenimiento de la extensión actual, ya que el mantenimiento del capital intimará aumentos en términos nominativos, ya que en representaciones reales éste se menoscaba. (Escobar, 2010, p. 26).

Así que como resultado de la ampliación del medio circundante y de la depresión del capital se solicita y se demanda un mayor financiamiento, a lo cual se adhieren otras realidades que sufre la organización, como lo son la disminución de la solvencia de liquidez, las políticas de crédito restringidas, los acrecentamientos de los tipos de interés, entre otros lo que coadyuva a intrincar la posición financiera de las organizaciones.

#### **2.2.5.1. Análisis de la Situación Financiera en las PYMES**

Toda organización debe controlar su situación financiera, es así que las PYMES requieren de igual forma mantener una relación adecuada en sus finanzas, mucho más en estos tiempos

donde las regulaciones estatales refieren un mayor control y supervisión. (Escobar, 2010, p. 40).

En este sentido, examinar la situación financiera de cualquier organización, no representa una tarea fácil, debido a que existen una gama de indicadores que suministran esta operación, pero deben esgrimirse de manera proporcionada si no se quiere llegar a resultados equivocados o inexactos. La correcta composición de estos indicadores y su apropiada gestión hará las actividades más sencillas.

Dentro del abanico de indicadores, se encuentran referidos a la rentabilidad sobre activos (ROA: Returnon Assets) y la rentabilidad sobre capital invertido (ROE: Returnon Investment), estos indicadores enuncian rentabilidad y suministran información de gran importancia sobre la utilización que se está haciendo de los activos y del capital propio, proporcionalmente. (Escobar, 2010, p. 43).

Además, si ambos son combinados de forma oportuna y apropiada, pueden generar datos adicionales de la distribución y organización de financiación más idónea para la institución, empresa u organización. El cotejo o relación entre ROA y ROE se efectúa para establecer la forma más beneficiosa de financiar el activo total o la inversión de capital de la organización, y para fijar la distribución financiera o del pasivo, de la forma más oportuna para el desarrollo de la empresa, asimismo, a nivel financiero la diferencia está definida como efecto apalancamiento. Este efecto apalancamiento puede presentarse de la siguiente manera:

1. Positivo, que se causa cuando el resultado del ROE es mayor al ROA. Esto se dará cuando el coste medio de la deuda sea inferior a la rentabilidad económica (ROA). En este caso, la financiación de parte del activo con deuda ha posibilitado el crecimiento de la rentabilidad financiera (ROE).
2. Nulo (o cero), cuando uno y otro ratios, concuerdan, esto ocurre en el caso en que la totalidad del activo se financie con fondos propios, es decir, no existe deuda en la empresa.

3. Negativo, cuando el resultado del ROE es menor al ROA. En este caso el coste medio de la deuda es superior a la rentabilidad económica.

Es así que las organizaciones pueden aumentar su grado de endeudamiento exclusivamente en el caso de que tenga capacidad para acrecentar el valor de los precios de venta y negociar eficientemente la totalidad de sus activos; esto es, cuando el aumento del ROA pueda desagruar el aumento del costo medio de la deuda, por esta razón, la organización debería apalancarse solo en momentos puntuales para alcanzar un desarrollo que le consienta adquirir una buena posición en el mercado, pero nunca como una operación constante de su administración.

En este sentido, el desarrollo es uno de los objetivos de toda organización, aunque no el único, es así como en las últimas décadas, las empresas que se han desarrollado con un encumbrado apalancamiento han soportado con creces las derivaciones de recesión y de políticas monetarias prohibitivas y limitadas. Por lo cual, algunos expertos aconsejan cómo herramienta de análisis de la rentabilidad de una empresa, el ROA y no el ROE. (Escobar, 2010, p. 45).

Dado que éste último pasa por alto el ratio de endeudamiento, el cuál es una medida del riesgo de la empresa (a mayor endeudamiento, mayor probabilidad de incumplimiento); mientras que el ROA se concentra en la rentabilidad de los activos de la empresa, lo cual es indistinto a las fuentes de financiamiento.

### **2.2.6. Riesgos en la Pequeña y Mediana Empresa**

Comprenden una progresión de peligros, desde la merma del personal fundamental, fallas de desembolso de pagos e incumplimiento, hasta el desfalco, la falla de sistemas y los daños de las estructuras, por lo que es válido indicar que la gerencia de los riesgos posee por objeto primario velar por la probidad y la pertenencia o atributos de las operaciones de la organización, mediante el uso de numerosos instrumentos, como exploraciones, auditando las

tácticas efectuadas, efectuándola concreción de políticas de contrataciones, coordinando el control y llevando a cabo planes de continuidad de las operaciones productivas. (Godet, 2000).

En el Acuerdo Basilea II (2004), elaborado por el Banco de Pagos Internacionales (BPI), el riesgo operacional se define como “el riesgo de pérdidas debidas a deficiencia o fallas en los procesos, el personal y los sistemas internos o a acontecimientos externos”. (www.basilea2.com).

La conceptualización contiene manifiestamente el riesgo legal, pero exceptúa el riesgo estratégico y el riesgo de reputación, si bien esta conceptualización y las prácticas preparadas instituidas por el Comité de Basilea de Supervisión y el COSO, y extendidas útilmente por entidades como Trans - Constellation, han sido enunciadas primariamente para el sector bancario y financiero, sin embargo, estos principios rectores bien pueden aplicarse a las operaciones de toda empresa u organización que se precie de velar por el desarrollo y sustentabilidad en el tiempo de la misma. (www.basilea2.com).

Lo que se requiere es un marco de Gestión del Riesgo operacional que se adecue a la trascendencia y al entorno de las operaciones de la organización y al entorno operativo. En este sentido surgen Riesgos Estratégicos Típicos:

- Fallas en la distribución de la compañía y en los sistemas tecnológicos relacionados con los sistemas informáticos, así como con la energía, las comunicaciones y el reconocimiento, administración y intervención de la data.
- Sucesos de obstáculo o problema en el acceso a las instalaciones o la generación de perjuicio a estas instalaciones.
- Avería en el servicio de envío o colocación de los bienes o servicios proveídos a los clientes o consumidor final.
- Sumisión a las actividades de otros proveedores en servicios o materia prima clave para el desarrollo productivo de la empresa.
- Faltas o fallas de índole humano en función de falta de recursos, nociones, experticias, aprendizaje, adiestramiento, políticas, procedimientos, delegaciones, códigos de conducta y deficiencias en la gestión.

- Falta de los deberes reglamentarios, jurídicos o contractuales.
- Fallas en la declaración de información u ocultamiento de ellas por la generación de vicios.
- Catástrofes naturales concernidas a terremotos, tsunamis, desbordamientos fuertes, huracanes y tifones, expulsiones volcánicas, deflagraciones graves, cataclismos, disturbios civiles o actos de terrorismo.

Cabe destacar que hasta hace dos décadas atrás, la cultura del control de gestión no estaba instalada en las PYMES, salvo algunas singularidades, no obstante en la medida que los avances y el querer mantenerse competitivos en el mercado ha llevado a los dueños de las pequeñas y medianas industrias a adoptar mecanismos para el control, verificación, seguimiento, con el interés de aportar valor agregado a la empresa y finalmente con el objeto de escalar niveles hasta lograr alcanzar el verdadero éxito.

### **2.2.7. Principio de la Plena Competencia**

El principio de plena competencia se encuentra referido al marco del mercado competidor, no existe una posibilidad de obtener dividendos extraordinarios a través del arbitraje, esto quiere decir, que una empresa no puede lograr un máximo de dividendos adquiriendo bienes, materiales o materia prima barata y vendiendo la producción de esta en costos elevados excesivamente, dado que hay que considerar todos los costos de transacción, tales como los impuestos, el servicio de traslado, la depreciación de productos o bienes, entre otros. (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos, 2016).

Un patrón frecuente es la uniformidad de la potestad adquisitiva, es por ello que la teoría pronostica que si los costos de transacción y de traslado fuesen valor cero o muy mínimos los mercados funcionarían de forma competitiva, y el procedimiento fiscal en diferentes economías fuese muy similar, entonces los precios y el tipo de cambio se concordarían a niveles análogos en el largo plazo. (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos, 2016). Es decir, la teoría de la uniformidad del poder adquisitivo anuncia que en términos existentes los bienes, productos o materiales deben costar lo mismo en todo el mundo. Estos

dividendos sobre la base del arbitraje son irreales en el largo plazo, dado que los dividendos serían nulos y no existiría equilibrio alguno.

En fiscalidad internacional, el principio de plena competencia (PPC) es la fundamentación de los sistemas de precios y tiene su asentamiento en el artículo noveno del perfil del acuerdo de la Organización para la Cooperación y Desarrollo Mercantiles (OCDE) para impedir la doble obligación entre países. (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos, 2016). La sección importante de la base de este articulado señala que cuando se instituyan o imputen condiciones entre dos partes concernidas, en sus diligencias comerciales o financieras, que difieran de las que se hubiesen determinado con o entre partes autónomas, las dividendos o intereses que hubiesen sido logrados por una de las partes de no existir dichas circunstancias pero que, por razón de la concentración de esas condiciones no fueron derivadas, serán ponderadas y se efectuará su registro.

### **2.2.8. Impacto Inflacionario**

Es un proceso sostenido y permanente de alza del nivel general de precios, lo que implica la baja en el poder comprador del dinero, así que los índices más relevantes de la inflación se estima que se encuentran, por una parte, en el hecho de que la demanda agregada excede a la oferta agregada; por otra parte, la inflación puede tener su explicación en el mayor costo de los factores productivos y/o de los insumos, lo que hace subir los precios pedidos por los oferentes en el mercado. (Álvarez F., Bello, O., y Dorta, M., 2002).

Existen diferentes tipos de inflación según sus mediciones, área de impacto, variable involucradas etc. A continuación se presentan diferentes tipos de medición de la inflación según sea su origen:

- **Ajustes por Inflación:** Ajuste mensual que deben hacer las empresas sobre sus activos no monetarios y el patrimonio para conocer en cuánto se ha incrementado su valor presente de acuerdo con la inflación, buscando por medio de estos ajustes, desligar la determinación del impuesto de renta de los efectos de la inflación.

- **Inflación Subyacente:** La inflación subyacente es el incremento continuo de los precios de un subconjunto de bienes y servicios que conforman el índice de precios al consumidor (IPC). En el caso de Venezuela este índice se le conoce con Índice Nacional de Precios al Consumidor (INPC). La intención de medir la inflación con este subconjunto es tener una medida de mediano plazo de la tendencia general de la inflación.

Según su cálculo se tiene varios tipos como es la inflación acumulada se calcula cuando se observa en porcentaje que muestra la variación del índice nacional de precios al consumidor al final de cada mes, por lo cual, se puede calcular la inflación anual que es cuando se compara el índice de precios acumulado al final de cada mes en relación con el mismo mes del año anterior, aunado a que se tiene inflación en promedio que es cuando el índice general de precios de los bienes y servicios obtenidos como promedio en un periodo determinado. (Álvarez F., Bello, O., y Dorta, M., 2002).

El movimiento de la tasa de la inflación es generada, por un desequilibrio mercantil caracterizado por la subida general de los precios y provocado por la excesiva emisión de billetes de banco, un déficit presupuestario o por falta de adecuación entre la oferta y la demanda. El aumento del índice inflacionario se puede dar porque el Estado financia su gasto público a través de la creación o emisión de dinero, que al no tener respaldo pierde valor y por lo tanto disminuye el poder adquisitivo de la gente, se tiene que pagar más dinero por las mismas cosas. Se rompe el equilibrio para que la producción circule normalmente, hay un exceso de circulante en relación con la producción.

La medición de la inflación a través del nivel general de precios se expresa mediante índices de precios, los cuales se puede interpretar de dos maneras: Como una medida de los precios actuales de los bienes y servicios, calculados en términos relativos respecto del año base, y ponderados mediante coeficientes que indican la proporción del gasto efectuado en cada bien y como el costo de comprar en el año actual un conjunto de bienes que, adquiridos en el año base representaba un gasto de 100. Dado que un índice de precios no puede

comprender todos los bienes existentes en una economía, debe elegirse un conjunto que se considere representativo del total. (Álvarez F., Bello, O., y Dorta, M., 2002).

De los índices que pueden tomarse para representar el nivel general de precios, los más utilizados son el Índice de Precios al Consumidor (IPC) y el deflactor del Producto Interno Bruto (PIB). La tasa de Inflación se calcula como la variación porcentual anual del deflactor del PIB. Para evaluar a partir del IPC, la tasa de inflación entre dos años determinados, esto es la tasa de crecimiento de los precios, se calcula la variación porcentual experimentada por este índice en ese periodo. Así la tabla de inflación se calcula como sigue: Cálculo de la Tasa de Inflación:

$$\text{Inflación}_{n} = \frac{\text{IPC}_{n} - \text{IPC}_{n-1}}{\text{IPC}_{n-1}} \times 100$$

La existencia de inflación durante un período implica un aumento sostenido del precio de los bienes en general. Para poder medir ese aumento, se crean diferentes índices que miden el crecimiento medio porcentual de una cesta de bienes ponderada en función de lo que se quiera medir. El índice más utilizado para medir la inflación es el "Índice de Precios al Consumidor" o IPC, el cual indica porcentualmente la variación en el precio promedio de los bienes y servicios que adquiere un consumidor típico en dos periodos de tiempo, usando como referencia lo que se denomina en algunos países la cesta básica. (Álvarez F., Bello, O., y Dorta, M., 2002).

Existen otros índices como son el "índice de precios al mayorista" (IPM) y el "índice de precios al productor", los cuales difieren del IPC en que no incluyen gravámenes e impuestos, ni el dividendo obtenida por mayoristas y productores. Estos índices son utilizados para hacer mediciones específicas en el comportamiento de la economía de un país, pero no utilizados como índices oficiales de inflación. Para obtener la inflación anual, es necesario realizarlo de la siguiente manera: Tomamos el IPC del año que se quiere sacar la inflación (minuyendo), está cantidad se la restamos al IPC de un año anterior al actual (sustraendo), se divide entre el IPC al año anterior (sustraendo), está cantidad se multiplica por 100 y así obtiene la inflación.

También existen índices para otros sectores de la economía, como el índice de precios de los bienes de inversión, que también son muy útiles en sus respectivos campos.

El IPC es el índice más usado, aunque no puede considerarse como una medida absoluta de la inflación porque sólo representa la variación de precios efectiva para los hogares o familias. Otro tipo de agentes mercantiles, como los grandes accionistas, las empresas o los gobiernos consumen bienes diferentes y, por tanto, el efecto de la inflación actúa diferente sobre ellos. Los factores de ponderación para los gastos de los hogares, o de presupuestos familiares, se obtienen mediante encuesta. (Álvarez F., Bello, O., y Dorta, M., 2002).

En el IPC no están ponderadas ni incluidas otras transacciones de la economía como los consumos intermedios de las empresas ni las exportaciones ni los servicios financieros. No obstante, dado que no hay forma exacta de medir la inflación, el IPC (que se basa en las proporciones de consumo de la población) se considera generalmente como el índice oficial de inflación. El diferencial de inflación es la diferencia entre los niveles de inflación de un país y los de su entorno mercantil y a corto plazo tiene efectos importantes sobre la balanza comercial de los países. Si en los años transcurridos la inflación baja, el país baja su economía. Existen dos niveles de inflación como es la moderada y la híper-Inflación.

Esta primera se genera cuando se produce un incremento en los precios de forma lenta y se observa relativamente estabilidad, las personas se fían de este, colocando su dinero en cuentas de banco. Ya sea en cuentas corrientes o en depósitos de ahorro de poco rendimiento porque esto les permitirá que su dinero valga tanto como en un mes o dentro de un año. En sí está dispuesto a comprometerse con su dinero en contratos a largo plazo, porque piensa que el nivel de precios no se alejará lo suficiente del valor de un bien que pueda vender o comprar.

La Híper-inflación se describe cuando los precios incrementan las tasas de dos o tres dígitos de 30, 120 ó 240% en un plazo promedio de un año. Cuando se llega a establecer la inflación galopante surgen grandes cambios mercantiles, muchas veces en los contratos se puede relacionar con un índice de precios o puede ser también a una moneda extranjera, como por ejemplo: el dólar. Ya que el dinero pierde su valor de una manera muy rápida, las personas

tratan de no tener más de lo necesario; es decir, que mantiene la cantidad suficiente para vivir con lo necesario.

La inflación, el tipo de cambio y tasas de interés se relacionan de forma directa por el impacto que genera el crecimiento cada vez mayor del gasto público como es el caso de la República de Venezuela. Las distorsiones resultantes en el sistema mercantil las han reprimido mediante controles de todo tipo entre otros: cambiario, tasas de interés, capitales y de salario. Con los controles se logra un incremento importante, pero no es sostenible en el tiempo.

La inflación afecta de forma directa las tasas de activas y pasivas ofrecidas por el sistema financiero esto se explica por que cuando se reprime la liquidez las tasas suben porque los fondos en el mercado financiero cuestan, más haciendo presión en las tasas tanto activas como pasivas creando un circulo vicioso después de cierto tiempo. Mientras el control sea más fuerte mayor será la liquidez y menores serán las tasas ofrecidas en el mercado financiero.

Para realizar gestión financiera se debe medir la inflación para inferir en el cálculo de las tasas activas y pasivas del mercado financiero, la tasa de interés nominal que recoge todo el efecto inflacionario siendo el interés que capitaliza más de una vez por año. Esta tasa convencional o de referencia lo fija el Banco Federal o Banco Central de Venezuela para regular las operaciones activas (préstamos y créditos) y pasivas (depósitos y ahorros) del sistema financiero. Es una tasa de interés simple. (Álvarez F., Bello, O., y Dorta, M., 2002).

Esto genera que el mercado interno los depositantes y los que buscan endeudarse, además de decidir las características básicas de las operaciones como los montos, plazos y moneda, son enfrentados a decisiones de su rea-justabilidad. Es decir, deben escoger si los intereses se convendrán en términos nominales o reales. Las tasas de interés nominales deben ser iguales a las tasas de interés reales más la inflación, dicho de otro modo, en vez de tener que obtener la tasa de interés real a partir de los valores para la tasa nominal y para la inflación, esta se puede determinar a partir de los intereses comprometidos en las operaciones de préstamo y deposito. Lo anterior implica que dada la existencia de información de mercado para las tasas nominales

y reales es posible obtener una estimación para la inflación esperada a partir de precios transados en el mercado.

## **2.9. Estrategias Financieras en las Pymes**

Mintzberg Henry (1997) estableció que una estrategia es el lineamiento o plan que integra las principales metas y políticas de una empresa, y su vez, instituyen la sucesión coherente de las funciones a ejecutar, por lo cual, las estrategias bien formuladas ayudan a poner un ordenamiento y determinar, con fundamento las fortalezas como las debilidades internas, los recursos de una organización, con el fin de alcanzar una situación viable, así como anticipar de las posibles transformaciones en el entorno y las acciones imprevistas de la competencia inteligente.

Es indiscutible la relevancia que se le presenta a las PyMEs, en función de disponer un abanico de estrategias financieras que le admitan lograr sus objetivos y por ende la evolución y avance de la organización en el mercado tanto nacional como entrar en el internacional, por ende que la que la organización pueda convertirse en una empresa competitiva frente a las empresas que conforman la competencia, ofreciendo y promoviendo bienes, servicios u obras de óptima calidad y de forma tal que pueda orientarse una adecuada gestión de los recursos y manejo de las finanzas, economía y contabilidad para la toma de decisiones.

Actualmente, las PYMES refieren una inadecuada toma de decisiones, dado que no basta con proponer un buen producto o servicio, si no que este contexto debe coexistir con una proporcionada administración de los recursos y que el gerente o el individuo responsable de las decisiones financieras en las PyMEs, se encuentre realmente capacitada y cuente con la experticia para poder orientar las estrategias financieras y una correcta administración de los recursos, adheridos a las metas u objetivos organizacionales, por lo tanto, es de trascendental importancia que el administrador financiero ejecute estrategias financieras que auxilien al desarrollo de las PyMEs.

Concurren así distintas estrategias financieras, Jhonson, Scholes y Whittington, (2006), en su libro Dirección Estratégica, señalan que la estrategia como la dirección y el alcance de una organización a largo plazo, y consiente el logro de ventajas para la organización a través de su configuración de recursos en un ambiente variable, para hacer frente a las necesidades de los mercados y satisfacer las expectativas de los clientes, todas ellas para el logro final de los objetivos pactados, y con ello, aumentar la capacidad de la PYME para generar más utilidades. Por lo tanto, dentro del marco de las decisiones y estrategias, entra en juego el área bancaria y sus instituciones de financiamiento.

De la misma forma, en Venezuela se encuentra CORPOINDUSTRIA-Corporación de Desarrollo de la Pequeña y Mediana Industria, la cual se fundó mediante ley aprobada en el Congreso Nacional en el año 74, bajo la figura de instituto autónomo adscrito al Ministerio de Fomento para el momento; atendiendo a los requerimientos de índole financiero de industrias pequeñas o microempresarios.

Sus modalidades de financiamiento son: Capital de Trabajo, Crédito Rápido, Empresas Establecidas, Empresas Promocionales, Posadas y Paraderos Turísticos, Artesanal y Microempresas, y Cooperativas, accesoriamente, a esta institución le son asignados, por disposición del gobierno central, programas especiales de financiamiento que se orientan a resolver más problemas sociales que industriales, asimismo, la banca pública y privada también están en la obligación por el Estado venezolano a financiar con microcréditos a las PyMEs y microempresas, incentivando así la creación de nuevas empresas.

Asimismo, existen los préstamos especiales del Estado, dado que los gobiernos imputan una relevancia considerable a las exportaciones, porque estas componen ingresos e incitan la economía y producción nacional. Por lo tanto, los entes gubernamentales implantan políticas y enuncian programas y estímulos para causar y alentar a la pequeña y mediana empresa.

El gobierno tiene instituciones destinadas especialmente para financiar las PyMEs, no obstante, en los últimos años, dichas instituciones se han avocado más a la creación de ayudar

a cooperativas y pequeñas unidades de producción social, por su parte, tradicionalmente las PyMEs han sido financiadas por la banca privada con una tasa preferencial.

## **2.10. La Banca y su Relación con las PYMES**

Toda empresa, debe necesariamente mantener una estrecha relación con las instituciones financieras, dada la naturaleza mercantil de las mismas, en función de la utilización de los servicios que otorgan y prestan las instituciones bancarias y financieras. Por lo cual, se presentan varias estrategias que se ponen de manifiesto para que el cliente en este caso las Pymes puedan hacerlas efectivas para trabajar en conjunto con la banca:

- **Factoraje o Factoring:** Estas entidades negocian las cuentas a cobrar haciendo efectivo un descuento; así las Pymes pueden emplear sus servicios sin tener que inquietarse por las exigencias de garantía que habitualmente involucran los préstamos bancarios y el primordial requisito es que los clientes que vendan sus cuentas por cobrar, se encuentren solventes. La prerrogativa de este tipo de mecanismo de financiación es la inmediatez con la que el empresario adquiere el efectivo solicitado, inclusive, el mismo puede ser otorgado en un lapso no mayor a 24 horas, obteniendo la empresa de manera inmediata liquidez; sin embargo, la desventaja del empleo de este tipo de servicio es el descuento o gasto en el que se incurre, al vender las cuentas a cobrar.
- **Arrendamiento o leasing:** En este tipo de servicio las organizaciones otorgan sus activos en un sistema de arrendamiento, como bienes comerciales, maquinaria o vehículos; este mecanismo de acción asiste en la liberación del capital en variados pagos de alquiler, en lugar de un dispendio único del importe total para una compra de relevancia. Para aquellas organizaciones que dan inicio a sus operaciones y que son pequeñas o medianas, el empleo de este tipo de servicio puede ser una solución para su desarrollo, ampliación y progreso.
- **Instituciones financieras no bancarias:** Las instituciones financieras no bancarias proporcionan servicios afines con los bancos, como inversiones, instauración de un fondo común de riesgos y corretaje del mercado. En esta condición de instituciones

se circunscriben las compañías de seguros, cooperativas de crédito, casas de empeños, entidades de compra-venta de divisas y de micro-finanzas.

- Cooperativas de crédito: Son instituciones financieras formadas por grupos de individuos con intereses comunes. Según el Centro de Comercio Internacional, “los todas las personas miembros de las cooperativas de crédito ponen sus activos en un fondo común para otorgarse préstamos entre sí y facilitarse otros servicios de índole financiero”. Las Pymes pueden suscribirse expeditamente a la financiación de las cooperativas de las que son miembros, pero los servicios que brindan son muy limitados.

Por otra parte, en referencia a las Pymes y su vinculación con la banca en Venezuela, es meritorio señalar que las entidades tales como Banesco, Banco Provincial, Banco Mercantil y Banco Occidental de Descuento (B.O.D), todos Bancos Universales, pertenecientes a la banca privada, ofrecen desde hace algunos años el manejo de una serie de instrumentos financieros destinados a coadyuvar en el progreso de la pequeña y mediana empresa, ofreciendo multi-créditos; micro-créditos; línea de crédito; pagarés comerciales; fianzas; descuentos en letras de cambio; cartas de crédito y préstamos bancarios, todo ello, con la finalidad de otorgar a través de la banca un financiamiento apropiado para que las PyMEs puedan orientar sus operaciones para posicionarse y mantenerse en el mercado.

Este tipo de créditos o financiamientos, presentan características donde el capital y los intereses se pagan a través de cuotas financieras mensuales y consecutivas, y permite la amortización y cancelación de forma anticipada, así como la tasa de interés es variable hasta el máximo fijado por el Banco Central de Venezuela, y dichos créditos son dirigidos a clientes asiduos o nuevos clientes del segmento de pequeñas y medianas empresas, calificados para desarrollar actividades comerciales, prestación servicio y de producción o artesanal; que cuenten con la plantilla específica de empleados o generar ventas anuales superiores a 9.000 Unidades Tributarias.

### **3. Bases Legales**

#### **3.1. Constitución de la República Bolivariana de Venezuela. G. O. N° 36.860 (2000)**

Título VI. Del Sistema Socio Mercantil. Capítulo I. Del Régimen Socio Mercantil y de la Función del Estado en la Economía, señala en su articulado N° 299. El régimen socio-mercantil de la República Bolivariana de Venezuela se cimienta en las aperturas de justicia social, talante democrático, eficacia, libre competencia, defensa del ambiente, productividad y solidaridad, con la finalidad de certificar el progreso del ser humano de forma integral y una coexistencia con dignidad y productiva para la población.

En este sentido el articulado busca plasmar que el Estado simultáneamente con el empuje de las organizaciones privadas encausará el adelanto sistémico de la economía nacional, con el objetivo final de forjar fuentes de trabajo, alta cuantía en el adicionado nacional, enaltecer el nivel de calidad de vida de la ciudadanía y vigorizar la soberanía mercantil y financiera del país, certificando la certidumbre jurídica, estabilidad, diligencia, sustentabilidad, persistencia y ecuanimidad del desarrollo de la economía.

#### **3.2. Código de Comercio de Venezuela. G.O. N° 475 Extraordinaria del 21/12/1955.**

Este precepto legal estipula ciertas normativas que se encuentran vigentes y que deben ser cumplidas por aquellas personas que mantienen actividades comerciales, por lo que se debe hacer referencia a su articulado N° 1, donde indica: Artículo 1°. El Código de Comercio maneja los deberes formales de los comerciantes en sus procedimientos financieros y los eventos de comercio, aunque sean realizados por individuos no comerciantes.

En este sentido, el Código de Comercio rige toda actividad comercial de aquellos que se encuentren ejecutando operaciones de índole mercantil, sin que ello implique necesariamente que estos individuos sean comerciantes. Asimismo, el Código, refiere en su Artículo 2°, cuales son los actos de comercio, ya de parte de todos los contratantes, ya de parte de algunos de ellos solamente:

1° La adquisición, permuta o alquiler de cosas muebles hechos con el esfuerzo de revenderlas, cambiarlas, transferirlas o sub-alquilarlas en la misma forma o en otra diferente; y la reventa, trueque o alquiler de estas mismas cosas.

- 2° La adquisición o intercambio de Compromiso Público u otros títulos de crédito que transiten en el comercio, hecha con el denuedo de mediarlos o cambiarlos; y la reventa o intercambio de los mismos.
- 3° La obtención y la venta de un local de comercio y de las maniobras de las cuotas de una sociedad financiera.
- 4° La delegación y el mandato productivo y 5° Las compañías de fábricas o de edificaciones.
- 6° Las sociedades de fabricaciones, almacén, bazares, comercios, posadas, cafés y otros establecimientos similares.
- 7° Las sociedades para la explotación industrial de las potencias de la naturaleza, tales como las de manufactura y utilización de fuerza eléctrica.
- 8° Las compañías editoriales, de tipografía, librerías, de litografía y fotografía.
- 9° El traslado en vehículos de personas u objetos por tierra, ríos o canales navegables.
- 10° El almacén, por fundamento de comercio; las compañías de provisiones o suministros, las agencias de acciones y las sociedades de almonedas.
- 11° Las sociedades de distracciones públicas.
- 12° Los seguros terrestres, mutuales o a prima, contra las lesiones y sobre las vidas.
- 13° Todo lo concerniente documentos como letras de cambio, aun entre individuos que no sean comerciantes; las expediciones de dinero, efectuadas en virtud de una contratación, y todo lo pertinente a documentos de pagaré, o por actos de comercio de parte del que accede el pagaré.
- 14° Los procedimientos comerciales de Banco y las de canje.
- 15° Los procedimientos de corretaje en materia financiera.
- 16° Los procedimientos de Bolsa.
- 17° La edificación y carena, adquisición, venta, distribución e intercambio de naves.
- 18° La obtención y la venta de instrumentos, utensilios, vituallas, inflamables u otros objetos de indumentaria y equipos de armas para la navegación.
- 19° Las corporaciones de armadores y las de excursiones, traslado, depósitos y consignaciones marítimas, entre otros procedimientos comerciales.

Este articulado señala lo correspondiente a todas y cada una de las operaciones mercantiles, comerciales y financieras que son regidas por la normativa vigente estipuladas en el Código de Comercio.

### **3.3. Ley para la Promoción y Desarrollo de la Pequeña y Mediana Industria y Unidades de Propiedad Social. Decreto N° 1.413 de fecha 13 de noviembre de 2014.**

Su objeto esta direccionado a apoyar el progreso y adelanto de la pequeña y mediana industria y de las unidades de propiedad social, confiriendo adiestramiento, financiación, seguimiento, y reglamentando las funciones de coordinación y supervisión del Instituto Nacional de Desarrollo de la Pequeña y Mediana Industria (INAPYMI), promoviendo de esta manera el desarrollo integral de las mismas. La normativa manifestada en la presente Ley y

sus ordenanzas, será de carácter obligatorio para los financiamientos, entrenamiento y compañía integral de los sujetos establecidos en la misma Ley, que se hubieren establecido como pequeña y mediana industria o como unidad de propiedad social, y que tengan domicilio en la nación primordial y excluyentemente.

En este sentido, describe a la Pequeña y Mediana Industria, como aquella unidad organizada jurídicamente con la finalidad de desarrollar un modelo mercantil productivo mediante actividades de transformación de materias primas en insumos, en bienes industriales elaborados o semi-elaborados, dirigidas a satisfacer las necesidades de la comunidad. Se considerará Pequeña Industria a aquéllas que tengan una nómina promedio anual de hasta cincuenta (50) trabajadores y con una facturación anual de hasta doscientas mil Unidades Tributarias (200.000 UT).

Se considerará Mediana Industria a aquéllas que tengan una nómina promedio anual desde cincuenta y un (51) trabajadores, hasta cien (100) trabajadores y con una facturación anual desde doscientas mil una Unidades Tributarias (200.001 UT) hasta quinientas mil Unidades Tributarias (500.000 UT).

## CAPÍTULO III. MARCO METODOLÓGICO

### 3.1. Diseño de la Investigación

En el apartado referido al contexto metodológico de la presente investigación, se pretende concretar el tipo de estudio, lo cual permitirá formalizar la orientación delimitada de forma incuestionable a través del mecanismo de acción para la utilización de los instrumentos que admitan evaluar la situación planteada por el investigador, aunado a la verificación de la exegesis de información y datos que se recolectaran en el transcurrir de dicho razonamiento. (Hernández, Fernández y Baptista, 2012, p.113).

Por lo tanto, el aspecto pertinente el Diseño de la Investigación en un estudio va a representar uno de los procesos más relevantes en el marco de la metodología utilizada, dado que este fija la línea investigativa del mismo, punteando si es documental, de Campo o proyecto factible; por su parte, el Manual de Tesis de la Universidad Privada Dr. Rafael Belloso Chacín, señala en su articulado N° 10, lo siguiente:

Se entiende por investigación documental, el estudio de problemas con el propósito de ampliar y profundizar el conocimiento de su naturaleza, con apoyo principalmente de fuentes bibliográficas y documentales. La originalidad del estudio se ve enfocada en el enfoque y los criterios esgrimidos por el investigador, sus conceptualizaciones, conclusiones y recomendaciones y el razonamiento del investigador. (P. 3).

En esta ocasión y en función de los objetivos plasmados por el investigador, la el estudio se encuentra enmarcado en un diseño de **Investigación Documental Bibliográfico**, orientada hacia el procedimiento de la indagación y exploración de información a la que se le efectúa un examen referencial, asociado a la interpretación de los datos y fuentes secundarias, y con ello, explorar estudios ya ejecutados por otros investigadores.

### 3.2. Tipo de la Investigación

Este apartado se encuentra referido al tipo de profundidad con que se emprende el estudio de un objeto o fenómeno, es allí donde se imprime si la investigación es exploratoria,

descriptiva o explicativa, en este sentido, se requiere manifestar el nivel que se ha determinado para la investigación.

Es por ello que en este mismo orden de ideas y de acuerdo con la temática del estudio, el mismo se encuentra enmarcado en estudios de **Tipo Descriptivo**. Según, Hernández y otros (2012), la definen de la manera siguiente:

Es aquella que calcula de manera más bien autónoma los conceptos o variables a los que se refiere, aunque desde luego pueden entregar las comprobaciones de cada una de dichas variables para decir como es y cómo se manifiesta el fenómeno de interés, su objeto no es indicar como se relacionan las variables, sino en medirla con mayor precisión posible. (P.68).

De acuerdo con lo anterior, el objeto de la **investigación descriptiva** reside en llegar a tener los elementos respectivos en función de los escenarios, prácticas y modos, cualidades y las operaciones predominantes por medio de la descripción exacta de las acciones de índole técnica, metódica y de los sujetos que intervienen en ellas.

### **3.3. Técnicas e Instrumento de Recolección de Datos**

La recolección de datos puede formalizarse a través de una fuente secundaria, es decir, elementos de consultas tales como bibliografías, fascículos, catálogos, documentos o a través del proceso de observación, asimismo, por medio de la administración de un cuestionario o encuesta, por lo que todo ello pretende demostrar la colocación de los elementos investigados en una cierta población y/o en subconjunto de ella. En el presente estudio, para realizar la recolección de datos e informaciones se efectuó la consulta de fuentes de información apoyadas en la credibilidad para establecer su uso como mecanismos de obtención de datos fiables, ejecutándose de tal forma lo siguiente:

- Resumen, está simbolizado por la forma de obtener información a través de la escritura de textos, complementados por las ideas transcendentales, realizando de manera efectiva un análisis en forma de resumen, es así que anticipadamente debe cumplirse con una comprensión de la lectura o de los datos concernidos a la

investigación, apartando los contenidos principales de los secundarios y ejecutando un esquema determinado, asimismo, el resumen refiere informaciones que asienten la identificación de las acciones y de los sujetos, así como el tiempo y espacio en el que se ejecutan los hechos.

- Análisis, se fundamenta en la disgregación de las partes de un todo a fin de estudiar las por separado, así como examinar las relaciones entre ellas, así se identifica y se separan los elementos esenciales.
- Síntesis, reside en reunir lógicamente distintos elementos diseminados en una nueva totalidad, es así que la síntesis se da en el planteamiento y el investigador efectúa supuestos o presunciones sobre la relación de tales o cuales fenómenos, para la conexión entre ambos fenómenos, por lo que no es evidente por sí misma y el investigador las sintetiza para establecer una explicación tentativa, en ese sentido, cuando realizamos la síntesis esto nos conduce a su interpretación holística, es decir, tener una idea cabal del texto como un todo.

Asimismo, se recolectará y revisará el material bibliográfico inherente al tema investigado, que permitirá construir el fundamento teórico, se indagará sobre los antecedentes y estudios que tenían relación con el tema objeto de estudio.

Posteriormente, se organizará la información recolectada según los objetivos propuestos en la investigación, para lo que se seleccionará la información a utilizarse, lo que implica detectar y procesar la literatura de las fuentes primarias y secundarias. Así mismo, se efectuará una lectura selectiva utilizando técnicas apropiadas para aplicar los métodos convenientes siendo las más comunes el análisis y resumen plasmado en fichas. Para ello se utilizará como técnica el fichaje y como instrumento la ficha.

Para Hurtado (2007), la técnica del Fichaje “consiste en la utilización sistemática de las fichas de extracción y recopilación, cada ficha contiene una información que, más allá de su extensión, le da unidad y valor propio” (P. 67). En el presente trabajo se hará uso de la ficha resumen, debido a que la misma consiste en obtener de un texto una exposición sintetizada que permite, manejar la información valiosa contenida en un libro o en un capítulo del libro.

La información se registrará en fichas de resúmenes, se seleccionara la idea central y luego aquellas que son secundarias. En virtud de lo expuesto, los procesos cumplidos originariamente mientras el avance de la investigación se orientaron a la recaudación y elección de los datos e información efectiva del tema objeto de estudio y en función de todo el contexto bibliográfico y las consultas tales como: trabajos especiales de grado, libros, artículos de revistas, artículos de prensa, incluyendo todo el contexto legal y avances informativos, con el fin de obtener los aspectos esenciales para resolver lo planteado en el capítulo I, dentro del marco de la formulación del problema y de los objetivos trazados de la investigación.

### **3.4. Procedimiento**

La recolección de los datos bibliográficos en esta investigación se realizará a través de la selección del material de interés. En la comprensión de la lectura se utilizará la técnica de análisis de contenido documental, la cual permite describir e identificar los aspectos más relevantes. Luego de aplicar la técnica de recolección de datos bibliográficos procedente en su mayoría de fuentes secundarias (Leyes, informes, tesis) se procederá a clasificar los datos y ordenarlos tomando en cuenta los objetivos establecidos en esta investigación. (Hernández y otros, 2012).

Una vez que el investigador efectúa la recopilación de toda la información sobre los historiales y la bibliografía correspondida con el tópico de estudio, y teniendo una despejada la visualización sobre el marco teórico a indagar, procede a acoplar y organizar las interrogantes de la investigación. Subsiguientemente realiza el análisis y la exégesis de la información, continuando los pasos para la elaboración de este procedimiento a través de la determinación de la información demandada, explorando y efectuando la revisión de la bibliografía, en torno a las fuentes de documentación, examen de la información, proceso de la información, elección de las fuentes de datos, distribución de las fuentes de documentación, comparación entre la teoría estudiada y la experiencia propia de la problemática planteada, así como la redacción del material citado, el análisis de los resultados y por último la elaboración de las conclusiones y las recomendaciones.

### **3.5. Etapas de la Investigación**

- Fase 1. Planeación: La presente investigación se instruyó con la inquietud de efectuar el Analizar las estrategias financieras para contrarrestar el impacto inflacionario en el sector de las pequeñas y medianas empresas (PYMES) venezolanas.
- Fase 2. Estudio de Acontecimientos: Esta etapa se encuentra referida a la constitución del Marco Teórico Referencial, lo que da apertura a la conceptualización y Operacionalización de las variables de estudio propugnadas en la exposición de los objetivos de la investigación.
- Fase 3. Metodología. La etapa subsiguiente reside en definir el diseño y tipo de investigación, posterior a ello, se procede a realizar el análisis e interpretación de los datos proyectados.
- Fase 4. Análisis e Interpretación de Resultados. Revisión bibliográfica, la cual se encuentra referida a la consulta de fuentes bibliográficas, así como documentos, y trabajos de grado seleccionados por el investigador para apuntalar y fundamentarse entorno a datos técnicos requeridos por el estudio, lo que deviene en el proceso formal de la investigación.
- Fase 5. Conclusiones y Recomendaciones. Plasmar los aspectos y elementos concluyentes del estudio, así como las sugerencias que a criterio del investigador deben efectuarse para canalizar la concreción de la solución de la problemática esbozada.

### **3.6. Operacionalización de las Variables**

Los investigadores en el transcurso de la investigación se esbozan cuáles son las variables o particularidades del estudio incluidas en la hipótesis que deberá evaluar en la realidad, es así que debe probar de manera efectiva, a través de indicadores de comprobación, con lo cual se quiere lograr describir y ejemplificar el proceso de operacionalización de una variable.

En este sentido, las variables son operacionalizadas con la finalidad de cambiar una noción abstracta en un conocimiento empírico, susceptible de ser medido a través de la aplicación de un instrumento. (Tovar 2002, p.38).

Dicho proceso tiene su importancia en la posibilidad que un investigador poco experimentado pueda tener la seguridad de no perderse o cometer errores que son frecuentes en un proceso investigativo, por lo que existen tres puntos importantes en una operacionalización de variables, los cuales son: Explica cómo se define el concepto específicamente en el estudio planteado; equivale a hacer que la variable sea mensurable a través de la concreción de su significado, y está muy relacionada con una adecuada revisión de la literatura y puede omitirse cuando la definición es obvia y compartida.

De acuerdo con lo anteriormente expuesto, las variables y su operacionalización constituyen la guía de estudio, puesto que permite examinar las dimensiones e indicadores, en el cual, se van a desarrollar una problemática en particular, para buscar soluciones reales, prácticas y efectivas, ya que el objeto de la misma, es poder sintetizar conceptualmente lo que se quiere conocer acerca de las unidades de análisis.

Según lo citado, se expone que la variable es el estado o posibilidad de cambio de alguna situación en particular sobre la base de características que las define operacionalmente de las mismas con relación a ramificaciones de una exposición en particular, a donde se adjudican distintas apreciaciones.

Se manifiesta así que la definición conceptual la cual refleja las características de las manifestaciones que dependen del contexto, al mismo tiempo, consiste en escribir en forma resumida y equitativa la representación de la variable. (Ver Cuadro N° 1: Operacionalización de Variables).

**CUADRO N° 1: OPERACIONALIZACION DE VARIABLES**

<b>OBJETIVO GENERAL</b>	<b>OBJETIVOS ESPECIFICOS</b>	<b>VARIABLE</b>	<b>DIMENSIÓN</b>	<b>INDICADORES</b>
Analizar las estrategias financieras a ser aplicadas por las pequeñas y medianas empresas (PYMES) venezolanas con apoyo del sector bancario para contrarrestar el impacto inflacionario en el sector.	Diagnosticar el escenario actual de las Pequeñas y Medianas Empresas (PyMEs) en Venezuela.	Escenario Actual de las Pequeñas y Medianas Empresas (PyMEs)	Gestión Financiera Empresarial  Contexto Empresarial	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Estructura Organizativa</li> <li>• Competencias</li> <li>• Oferta y Demanda</li> <li>• Ramo Industrial</li> <li>• Captación de Clientes</li> <li>• Nivel de Ingresos</li> </ul>
	Describir los factores que influyen negativamente en el sector de las PyMES originados por el efecto del impacto inflacionario.	Factores del Impacto Inflacionario en las Pequeñas y Medianas Empresas (PyMEs)	Políticas en Materia Económica	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Impacto Inflacionario</li> <li>• Situación Financiera</li> <li>• Liquidez</li> </ul>
	Identificar los riesgos a los que se encuentran expuestas las PyMES, en función del impacto inflacionario en el sector.	Riesgos en las Pequeñas y Medianas Empresas (PyMEs)	Inversiones  Banca Privada  Banca Estatal	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Inversión en Infraestructuras.</li> <li>• Inversión en Inventarios</li> <li>• Solicitud de Créditos y Financiamiento</li> </ul>

**FUENTE: AUTOR, 2017.**

## CAPÍTULO IV. ANALISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

### 4.1. Análisis de Resultados

Una vez verificada el análisis general de cada uno de los puntos referentes al del análisis de las estrategias financieras a ser aplicadas por las pequeñas y medianas empresas (PYMES) venezolanas con apoyo del sector bancario para contrarrestar el impacto inflacionario en el sector, y todos aquellos pasos que comportan el proceso investigativo, la clasificación y estudio del objetivo de la misma investigación, se ejecutan los procedimientos finales en virtud de las instrucciones emanadas por el Manual de Normas para la Elaboración de Trabajos de Grado de la UPEL, donde define que el presente apartado se vislumbra bajo el siguiente parámetro: “corresponde al estudiante y al asesor, decidir sobre cuál será la estructuración que más le convenga a los fines de presentar el análisis de los datos, teniendo en cuenta las características de los objetivos específicos, las variables estudiadas y los instrumentos aplicados.” (P.94).

Del mismo modo, se da inicio del proceso de presentación y análisis de resultados al correspondiente Capítulo IV, que se precisa la vinculación de la data obtenida, considerando las particularidades de los objetivos específicos. Por tanto, el fin último es lograr la consecución de los objetivos planteados al comienzo del estudio, procediendo a dar respuesta a cada uno, acometiendo su desarrollo a continuación:

El **escenario actual de las PYMES en Venezuela**, se encuentra fundamentado bajo la premisa del progreso, es decir, desde empresas de un nivel de avance inicial y que figuran hacia un futuro prominente, dependiendo de las acciones que se acometan en el flujo de las operaciones que se ejecutan, al igual que su asentamiento en el mercado nacional, con miras a la exploración del mercado internacional. Por lo tanto, las estadísticas, muestran diferentes aristas, que han influenciado el desempeño y el progreso de las Pequeñas y Medianas Empresas (PyMEs) en la Venezuela actual, las cuales se encuentran relacionadas con las distintas políticas y funciones públicas arrojadas desde el Gobierno Nacional, como principal actor garante de las medidas macroeconómicas para la ejecución y concreción de un modelo

de desarrollo que genere la productividad que la nación está demandando para lograr la sustentabilidad y sostenibilidad económica y social que ayude a los venezolanos, en este sentido, cabe mencionar que el índice de precios al consumidor (inflación), alcanzó un sesenta y cuatro por ciento (64%), desde enero hasta diciembre de 2014, de acuerdo al Banco Central de Venezuela; la escasez de productos fundamentales y esta encumbrada inflación abruma no solo a los ciudadanos comunes, sino a los emprendedores y a los pequeños y medianos empresarios, los cuales se ven frente a una situación de gran expectación fluctuante con correspondencia al reiterado accionar de las medidas económicas que el Gobierno sustenta, contexto que evidentemente afecta positiva o negativamente a las PyMEs, dependiendo del producto o del servicio que coloca en el mercado. ([www.INE.org.ve](http://www.INE.org.ve)).

Todo este panorama, ha ido avanzando, para el año 2016, Venezuela enfrenta importantísimos requerimientos de financiación, con un déficit fiscal estimado por encima de 20 por ciento del PIB, según las cifras emanadas por el Banco Central de Venezuela, asimismo, el acceso al financiamiento externo se está viendo limitado y el déficit público ha sido en gran parte monetizado; todo ello, aunado a los controles de precios, las limitaciones en el acceso a divisas y el colapso de la participación del sector privado en la oferta de productos esenciales, han dado lugar a un contexto donde se vislumbra para el país una de las inflaciones más altas del mundo. ([www.bancomundial.org](http://www.bancomundial.org)).

Estos desbalances han desplegado presiones sobre el tipo de cambio, inclusive antes de la caída del precio internacional del petróleo a fines de 2014, por lo que el gobierno ha aspirado contrarrestar estas presiones a través de la ejecución de un régimen de tipos de cambio múltiples y de controles cambiarios añadidos.

En tal sentido, se presenta un contexto inquietante ante esta situación, por la que debe franquear el sector PyMEs, con un Índice de Precios al Consumidor, con índices inflacionarios que iniciaron en el año 2014 haciendo una escalada que partió en un 64%, y para finales del 2015 se encontraba en 181%. (Moreno, Soto, Sandoval y Asociados, 2016).

Actualmente, estos índices se enfilan en cuatro cifras, lo que pone de manifiesto la escasez de productos esenciales y una levada y exacerbada inflación que inquieta no solamente a cada ciudadano venezolano, al igual que a los emprendedores, y a los pequeños y medianos comerciantes, lo que ha generado una constante y fluctuante expectativa frente a esta situación y frente a la toma de decisiones entorno a las acciones a ejecutar en el contexto económico, con lo que el Estado deberá entender que las PyMEs representan un sector relevante en el desarrollo del impulso del despliegue del aparato productivo, y que las mismas pueden con su labor coadyuvar en la avasallamiento de la crisis económica estructural que vive la nación.

Al efectuar una revisión exhaustiva de la información que se maneja y contrastarla con los datos que la realidad, se manifiesta de una forma representativa y de carácter comunicacional la actuación de las PyMEs en el contexto actual, dado que el mismo presenta matices de irresolución, inseguridad y vacilación; sobre el camino que el modelo económico debe seguir, las mismas se encuentran en una posición débil sobre la base de un ambiente hostil, dado que son requeridas medidas por parte del Estado Nacional la concreción de medidas en pro de generar un apoyo constante, promover las inversiones en el país y no buscar invertir en factores externos, con lo cual el Gobierno debe orientar sus políticas económicas al impulso de la economía que hoy por hoy está en un estado de colapso, indistintamente de los disímiles alegatos que los actores que exhiben el poder argumentan, como lo es señalar una guerra económica inexistente y ficticia. No obstante, el Gobierno está llamado a visualizar la problemática económica actual, sin tildes ideológicas y concretar desde la razón y desde lo explícitamente racional la crisis que atraviesa el país.

Cabe destacar que en el periodo comprendido del 2014-2016 de aumentos salariales acumulados, con 11 anuncios presidenciales, han llevado al sueldo mínimo del trabajador venezolano a valer 465,46% menos que en 2013, sin embargo, el crecimiento de la inflación hasta el mes de diciembre de 2015 ya había superado ese porcentaje al sumar 699,32%, dejando una brecha de 181,86% difícil de superar. Este incremento inflacionario representó una amenaza para más de 14 millones de personas activas para el momento, quienes representaban la fuerza de trabajo en el país, según las cifras del Instituto Nacional de Estadística (INE) para diciembre de 2015, por lo que sus efectos ya estarían incidiendo, cada

vez son menos los venezolanos que cuentan con empleo; asimismo, durante los meses la población activa perdió a 396.967 trabajadores de las empresas grandes, medianas y pequeñas, en comparación con el 2015, esta caída se reflejó en menos empleos tanto en el sector formal como en el informal y en total, refleja el INE, se perdieron 440.456 puestos de trabajo. (Marcano y Duarte, 2016).

En este sentido, el sistema financiero venezolano ostenta un vinculado de elementos y particularidades que le hacen diferente a otros contextos organizacionales de la región e inclusive a otros sistemas financieros en el mundo, sin lugar a dudas, el hallarse con un sistema preponderantemente regulado, en el cual cohabitan una multiplicidad de organismos y de mecanismos jurídicos por medio de los cuales el Estado persigue desplegar un seriado de acciones tendentes a efectuar un mayor control en las empresas, puede ser contraproducente, todo dependiendo de cómo se vislumbre, más cuando la historia aduce que un sistema financiero regularizado, no es la elección más apropiada para un país en vías de desarrollo.

El país se ha caracterizado por conservar un sistema financiero emprendedor y versátil, sin embargo, en los últimos años las modificaciones emprendidas se inclinan a un vinculado de lineamientos, los cuales han sido marcados por directrices sociales, económicas, políticas y hasta culturales, sometido a un proceso de globalización, y respondiendo a un conjunto de propensiones que han legitimado el enriquecimiento de este sistema, y en otras oportunidades han colocado medios restringidos imposibilitando un mayor crecimiento del mismo.

Debido a esto, el sector ha soportado los cambios de una economía inconsistente, que coloca en vilo la intermediación financiera y el desarrollo económico e industrial de Venezuela; aún no se ha podido emprender la recuperación del aparato productivo, que promueva la economía nacional e industrialice al sector de las PYMES en Venezuela, con lo cual, las mismas se han visto afectadas en forma negativa.

Es así que el Ejecutivo Nacional, por un lado, da muestra de un apoyo total e irrestricto a la promoción y fomentación de inversiones en las pequeñas y medianas empresas, que orienten a estimular una economía colapsada, y por otro lado despliega acciones tendentes a las

expropiaciones de las mismas, por lo que se hace evidente la preocupación que puede manifestar el pequeño y mediano empresariado dada la situación del contexto financiero que se expone en el siglo XXI.

Frente a este panorama se presentan las últimas estadísticas que manifiestan que en los últimos veinte años han cerrado aproximadamente quinientas mil (500.000) empresas, en las que destacan el cierre de de cinco mil (5.000) pequeñas y medianas empresas para los años 2015-2016, generando con esto la pérdida de más de 22.000 empleos directos y 17.000 empleos indirectos, cambiando de esta manera la cultura laboral del venezolano, el cual se inclina a formas de manutención orientadas al comercio informal y las nuevas formas de comercialización que se han venido implementando de manera irregular, de acuerdo con la información suministrada por las cámaras de comercio y los propios empresarios, los bajos niveles de crecimiento de la producción y el alto desempleo, son el resultado del poco interés que tienen los inversionistas en la ejecución de proyectos en el territorio nacional, aunado a la implementación errada de las políticas provenientes del Gobierno Nacional, cimentadas y sustentadas en un modelo que ha fracasado total y absolutamente.

Por su parte, Feo, Carlos, representante de la Confederación Venezolana de Industriales (CONINDUSTRIA), efectuó declaraciones vinculadas a las PyMEs, donde señaló: “esta asociación viene advirtiendo un alerta sobre la carencia de políticas esenciales para la promoción industrial, aunado al perfil de progreso endógeno o socialismo del siglo XXI, que han convertido paulatinamente a la pequeña y mediana industria e inclusive a las grandes compañías en economías de puertos”. (P.5).

Toda esta realidad contrasta con lo esgrimido por el presidente de Instituto Nacional de Pequeñas y Medianas Industrias (INAPYME), Didalco Bolívar, quien asegura que solo en el 2016, ochocientos cincuenta y un mil (851.000) pequeñas y medianas empresas han sido registradas y asistidas, detallando que de este número, 70% no han solicitado divisas, sino materia prima que suministra PEQUIVEN. En efecto, tales aseveraciones consienten deducir que el contexto modelador del progreso fundamentado en la producción de interna de bienes y servicios para compensar y cubrir los requerimientos de la población venezolana forjado desde

el Plan de Desarrollo 2001-2007 y continuado en el I Plan Socialista de la Nación 2007-2013 y persistentemente en el II Plan de la Nación 2013-2019, están totalmente desfasados de la actual realidad que vive el país, es decir, se presenta como un modelo económico agotado, no vislumbrando algún tipo de actitud para ajustarse a una realidad palpable y a reformar o efectuar algunos cambios en dicho modelo, más bien las maniobras están direccionadas a efectuar una radicalización de un modelo que le apremia obligatoriamente una exploración y exegesis profundo.

Dentro del Escenario Actual de las Pymes en Venezuela, se encuentra lo siguiente (Longenecker, 2010):

- Las PyMEs tienen gran capacidad para promover fuentes de empleo, por lo que consienten una parte bien relevante de la población activa en el contexto laboral.
- Crean, producen, fundan y venden productos y servicios a costos realmente de magnánima competencia, ya que sus gastos son controlados en la correspondencia con la que se van produciendo y sus ganancias conciben productividad para el personal que labora.
- Les desconcierta con mayor facilidad los problemas que puedan ocurrir en el entorno mercantil, tal como ocurre en la actualidad en el panorama venezolano, y este escenario es presentado dado los niveles inflacionario y devaluativos, por lo que las PyMEs conviven y se salvaguardan en el acontecer diario y no pueden soportar períodos largos de dificultad, dado que se reducen las ventas de los productos o servicios que ellas ofrecen.
- Son absolutamente impresionables a la fiscalización e interposición gubernamental, por lo que habitualmente se encuentran en estado de alarma de estos exámenes e inspecciones; dada limitaciones materiales y financieras.
- Su orientación no es técnica o experta, en muchos casos sus características son experimentales y por lo general están gerenciadas por los propios dueños o accionistas.
- Por su celeridad tienen incidentes en el perfeccionamiento de su accionar y pueden transfigurarse en grandes industrias, utilizan una porción importante de la población laboralmente activa, dada a su gran pericia para constituir empleos, corresponden y ajustan innovadoras tecnologías con respectiva capacidad.

- Se establecen en diferentes zonas geográficas del país y cooperan en el avance, de la región local.
- En virtud de que las PYMES pasan por inconvenientes para poder funcionar apropiadamente, necesitan de formalizar cambios significativos que consientan su sostenimiento en el tiempo y evolución para alcanzar la competencia eficiente.
- Las PYMES reseñan en algunos casos, una inconveniente toma de decisiones, dado que no basta con plantear la generación de un bien o servicio de óptima calidad, si no que este contenido debe cohabitar con una adecuada gestión de los recursos tanto materiales como financieros aunado a la capacidad y pericia del gerente o del administrador, por lo tanto, es de fundamental que el gerente financiero establezca estrategias financieras que favorezcan el impulso de las PyMEs.
- Las PyMEs no disponen de rentas de inversión habituales y competidoras, que formen una rentabilidad meritoria para compensar de manera justa el efecto de la inflación; es así que el transcurso del despliegue de sus operaciones es interpuesto o sistematizado por el Estado Venezolano tanto en la moneda local, como en monedas extranjera por medio de la Ley General de Bancos y Otras Instituciones Financieras, la fijación de las tasas de interés activas (Créditos) y pasivas (Productos de Inversión).
- Sus dueños o accionistas, en la mayoría de las ocasiones tienen un inevitable vinculado de nociones técnicas, pero una gran falta de experticia financiera, así como del soporte en estrategias que le consientan pasar de PYMES a empresas de un mayor nivel, todo ello, en virtud de vigorizar su carácter financiero, hallándose en la actualidad con menoscabos competitivos y de dificultad en el acceso a los servicios mercantiles, dada la alza en los costos que representan y los cuales son inaceptables para su costeo, no obstante, las PYMES, encaminan sus decisiones de emprendimiento, por lo cual en los últimos años, se ha tenido el propósito de ejecutar distintas acciones de soporte y de patrocinios hacia ellas.

Es así como los **factores que influyen negativamente en el sector de las PyMES** originados por el efecto del impacto inflacionario, han calado en el cometido y en el desarrollo de las Pequeñas y Medianas Empresas en la Venezuela de hoy, estando relacionados directamente con las disposiciones y gesticulaciones oficiales acogidas desde el Ejecutivo

Nacional, como asegurador de las políticas macroeconómicas para la ejecución del perfil del impulso fructífero que la Nación reclama, con la finalidad de lograr obtener el transcurrir del tiempo sustento y mantenimiento de índole económico, aunado al social en patrocinio de la población venezolana.

En tal sentido, con la finalidad de la contextualización perturbada de la situación actual por la que transita el sector PyMEs, las cifras oficiales que el Ejecutivo entrega en política monetaria para acometer los respectivos razonamientos críticos en el marco de la situación que los mercados atraviesan hoy día, es pertinente acotar que el índice de precios al consumidor (inflación), logró para enero del año 2014 un 64%, en concordancia con lo esgrimido por el Banco Central de Venezuela; la falta de productos básicos y la elevada inflación abruma al empresariado emprendedor, específicamente al sector PyMEs.

La falta de gestión de indicadores conlleva a que los resultados se vayan observando irreflexivamente en el día a día, y solo por la indagación y expectativa del gerente o del dueño de la empresa o en función de cifras no oficiales, sin seguir una propensión mensual o hacer un análisis de los desvíos contra los objetivos planteados inicialmente; por lo cual, en los emprendimientos más pequeños no se consideran los costos fijos al momento de definir los costos totales, perdiendo la perspectiva real.

La inflación afecta tajantemente la economía en distintas aristas, tales como: pérdida del poder adquisitivo, favorecimiento de los acreedores si los deudores han previsto una inflación menor, costos administrativos exacerbados, distorsionamiento en la toma de decisiones, afectación del marco de inversiones productivas, afectación de la balanza de pagos y distorsionamiento del mercado nacional e internacional, todo esto interviene en la economía como un todo, y en un enérgico golpe sobre la acción empresarial.

Es así que la capacidad de negociación de las PyMEs disminuye ante los efectos de la inflación, dado que en algunos casos estas se encuentran brindando materia prima o productos críticos a las grandes empresas; lo que compone un nivel de dependencia de ellas, en mayor o menor medida según si forman parte o no de la cadena valor de las empresas de gran tamaño,

o por otro lado, cuando adquieren deben sobrellevar incrementos en los insumos y otras condiciones financieras y cuando ejecutan las acciones de venta se les hace cuesta arriba trasladar la inflación a los precios de sus productos, además, la inflación impregna sus disponibilidades de capital de trabajo el proceso inflacionario, lo cual las lleva a solicitar préstamos financieros o a endeudamiento inmediato que representan un alto costo en función de la emergencia o de la situación que se les presenta.

En síntesis, los efectos directos de la inflación se convierten en superiores costos operativos, detrimento del capital de trabajo, mínimos volúmenes de venta si hay contracción y el requerimiento imperioso de endeudamiento a alto costo, aunado a que se presenta, la postergación de los pagos por las grandes empresas y la necesidad de dar cumplimiento a los proveedores relevantes en los términos que habitualmente se ha venido manejando, afectando mucho más de esta forma al capital operativo.

Cabe destacar que, el impacto inflacionario es generado por una diversidad de **riesgos en las PyMEs** que aseguran el panorama para que ciertamente exista una afectación tajante al sector, por lo que se presentan un abanico de riesgos que se vislumbran de la siguiente manera: El riesgo de mercado, derivado principalmente por la fluctuación de los precios de un momento a otro, por lo que se hace imposible la planificación y el análisis consciente de la ejecución presupuestaria y financiera; el Riesgo de crédito, cuando las organizaciones que otorgan créditos se encuentran poco dispuestas a dar cumplimiento a sus compromisos de contratación; el Riesgo de solvencia o liquidez, referenciado por la inhabilidad de obtener financiamiento o fondos para hacer afrontar los compromisos u obligaciones de la organización; el Riesgo operacional, se encuentra estipulado por las deficiencias de índole administrativo, la adaptación errada de políticas de seguimiento y control o estafa por parte del talento humano; el Riesgo legal, se encuentra relacionado con una contraparte no tiene jurisdicción legal o regulatoria para realizar las operaciones y el Riesgo transaccional, va de la mano con la avenencia particular mencionada en moneda extranjera; exportaciones, exportaciones, capital extranjero y préstamos.

En función de lo que antecede, es meritorio señalar que las organizaciones se encuentran expuestas a una serie de riesgos, que devienen en ocasiones de forma imprevista, es decir, que se hace imposible efectuar un análisis o una planificación de los acontecimientos, y por otro lado, los riesgos que surgen producto de la toma de decisiones erradas en la gestión o administración de las operaciones de la organización; asimismo, puede ocurrir que no se cuente con el personal capacitado para analizar la información financiera y generar la toma de decisión efectiva; generando falta de inversión oportuna y financiamiento debido, ya que esto concibe que las PYMES se detengan y no sean de ningún modo competitivas; la falta de instrumentos tecnológicos que le consientan compendiarla labor diaria y la automatización de las mismas.

Todos los riesgos que se presentan en el panorama empresarial de las PyMEs las conduce a adquirir mayores deudas en tiempos de inflación, sobre todo si los créditos solicitados y otorgados a la organización se fijan en términos monetarios, ya que la organización los restituirá en moneda depreciada, consiguiendo unos dividendos monetarios por endeudarse, de igual forma, es beneficioso para la organización reducir los plazos de cobro, pues será conforme sean más bajas las cuentas por cobrar menor será la pérdida monetaria. Paradójicamente conviene acrecentar el plazo de pago a proveedores, ya que se podría alcanzar alguna ganancia financiera como por el efecto del apalancamiento financiero.

Al mismo tiempo se debe reflexionar que ciertos activos son más tendenciosos a generar pérdidas por inflación, ya que éstas serán mayores concordantemente sean mayores los activos mercantiles, los inventarios y activos de mayor antigüedad, así se cambia a una estrategia anti-inflacionaria, reduciendo al mínimo los activos y endeudándose al máximo, evidentemente dentro de ciertos límites.

Es por ello, que el papel del administrador financiero dentro de la entidad es de vital importancia, ya que con los conocimientos adecuados podrá tomar buenas decisiones, establecerá estrategias financieras que le permitirán desarrollar a la empresa y hacerla crecer. Por lo tanto, las estrategias financieras para neutralizar los efectos inflacionarios en las PyMEs, irán direccionadas a palear de alguna u otra manera las vicisitudes que puedan

presentarse o ser ocasionadas por el efecto inflacionario; en términos generales todas estas acciones coadyuvarán en mayor o menor medida en la renta real, no obstante, debe tenerse presente que esta cierta mayor renta, se ve restringida por un mayor peligro financiero, por la deducción de la liquidez y el acrecentamiento del endeudamiento, y una menor maleabilidad de la organización para afrontar situaciones antagonistas o desfavorables

En cuanto a la orientación que debe ejecutar la pequeña y mediana empresa para obtener un **mejor posicionamiento en el contexto empresarial venezolano** en la actualidad, las mismas se encuentran en una posición donde lo idóneo es indagar sobre los créditos que la banca les otorga, para coadyuvar en gran medida los embates de la inflación, y la finalidad de los créditos a las PyMEs es precisamente atender los requerimientos de financiamiento de los pequeños y medianos empresarios incentivando la inversión en las actividades comerciales, productivas y servicios; orientado a la financiación de capital de trabajo o activo fijo.

Este tipo de créditos o financiamientos, presentan características donde el capital y los intereses se pagan a través de cuotas financieras mensuales y consecutivas, y permite la amortización y cancelación de forma anticipada, así como la tasa de interés es variable hasta el máximo fijado por el Banco Central de Venezuela, y dichos créditos son dirigidos a clientes asiduos o nuevos clientes del segmento de pequeñas y medianas empresas, calificados para desarrollar actividades comerciales, prestación servicio y de producción o artesanal; que cuenten con la plantilla específica de empleados o generar ventas anuales superiores a 9.000 Unidades Tributarias.

## **CAPÍTULO V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

### **5.1. Conclusiones**

El investigador confiere en concluir por medio del estudio realizado y en función del análisis de las estrategias financieras a ser aplicadas por las pequeñas y medianas empresas (PYMES) venezolanas con apoyo del sector bancario para contrarrestar el impacto inflacionario en el sector, canalizar una vez considerados cabalmente el tratamiento de los objetivos esquematizados en la etapa de interpretación y exegesis de datos, que es totalmente evidente la situación actual identificada respecto del contexto financiero e inflacionario donde se despliegan las operaciones ejecutadas por las PyMEs en el país y el escenario adverso que se ha podido presentar.

Cabe destacar que las PyMEs presentan una serie de ventajas e importancia para el progreso y avance de un país en aras de garantizar el mercado de trabajo, por medio de la descentralización de la mano de obra, cumpliendo con ello, un importantísimo rol en función del desenvolvimiento del mercado laboral interno de la nación, generando a su vez, un efecto inmediato en el entorno social y económico, ya que admiten la congregación de la renta y el desplazamiento productivo desde cifras reducidas hacia el crecimiento de organizaciones con mayor envergadura.

Peñaloza (2001:374), referencia entre otros elementos que coadyuvan a la competitividad de las pymes, la flexibilidad que tienen las mismas para adaptarse a los cambios del entorno, por lo cual, la capacidad de respuesta es inmediata, al integrarse a los llamados sectores productivos y sirviendo de sustitutos a los restantes eslabones de la cadena industrial, promoviendo roles de formación y aprendizaje y el hecho de ser cuna de verdaderos emprendedores, quienes con sus recursos limitados, pero con una gran voluntad y deseos de superación, toman en serio el reto de competir en el proceso económico. Asimismo, las PyMEs contribuyen a minimizar las vinculaciones sociales en términos conservadores de índole inclusive personal, dada la relación estrecha entre el empleado y el empleador.

Todo ello, beneficia las conexiones laborales, ya que, en general, sus comienzos vienen dados de vínculos y relaciones familiares. Por otra parte, presentan una mayor adaptación al contexto tecnológico y a un menor costo en lo referente al marco de infraestructura, de igual forma; alcanzan economía de escala, por medio de la cooperación inter-empresarial, sin tener que congregar la inversión en una sola firma. En la mayoría de economías de mercado las organizaciones pequeñas y medianas, circunscrito el micro-emprendimiento, constituyen una parte fundamental y trascendental de la economía de un país.

Actualmente, ante la grave situación socio-económica que coexiste en la nación se hace necesario replantear las políticas del entorno al contexto industrial y al aparato productivo del país; cobrando específicamente mucho interés el sector de las pequeñas y medianas empresas (PYMES), es en este sentido, que se presentan múltiples problemas en el sector causados y originados por el flagelo de la inflación.

Uno de los cuáles, se manifiesta en la forma fragosa de la aplicación de un seriado de medidas de ajuste destinadas al arranque de la economía, para encumbrar los niveles de competitividad, sin embargo, la progresión inflacionaria advertida en el país, no permite que las medidas adoptadas ejecuten el efecto que se espera. Tal escenario, además de impactar de forma negativa en el poder adquisitivo del ciudadano en Venezuela, al causar un proceso de acrecentamiento perenne de los bienes y servicios de la economía, plantea el desafío de avanzar con inflación sorteando la descapitalización en el intento.

La inflación promueve la incidencia negativa en las finanzas de las organizaciones, dado que conseguir la meta inflacionaria pronosticada impresiona a los deudores bancarios, ya que el régimen bancario en aras de impedir una desproporción del flujo monetario, presionando con ello, los intereses de los créditos, es decir, los procesos inflacionarios tanto de alza, como los de baja, en parte son producto de políticas económicas reguladoras del Estado que presionan hacia arriba los intereses de los créditos bancarios; esto afecta directamente a las empresas, más aún a las pymes cuya capacidad de respuesta ante los altos niveles de interés bancario es menor, imposibilitándoles el acceso al financiamiento bancario de carácter privado, y en muchos casos a la renegociación de deudas pasadas.

En el contexto actual del sistema financiero estatal venezolano, se puede reseñar que existe en el contexto del funcionamiento en lo referido a los trámites a ejecutar por parte de las PyMEs, mucha burocracia, falta de acoplamiento entre gubernamentales, centralización, carencia de continuidad en las políticas y deficiencia en los instrumentos de auxilio a las empresas pequeñas y medianas formando una pérdida de tiempo y sobre estimación de costos, reprimiendo el progreso de manera apropiada de este tipo de empresas, colocando los procesos estatales superpuestos ante el beneficio de la sociedad y las comunidades.

Del mismo modo, hay que destacar aquellos elementos o mecanismos que han influido de manera negativa en el despliegue de las operaciones dentro del sector industrial productivo de la nación, como el control de cambio y precios, la limitación de divisas y los altos niveles de inflación que conforman parte del día a día de los empresarios venezolanos, no obstante algunas empresas consiguen mantenerse en el tiempo pese a este panorama y para el último trimestre del año 2016, 30 mil empresas se vieron obligadas a cesar sus actividades. (Unión Empresarial del Comercio y los Servicios, 2016).

De igual forma, existe un alto nivel de debilidad entre las pautas, normativas y procedimientos para los trámites administrativos, un sinnúmero de trámites y la vacilación y fluctuación de las normativas que terminan por afectar el acceso a los mercados internacionales por parte de las PyMEs. Anexamente existe para las pequeñas y medianas la dificultad para contratar con el Estado, debido a la poca liquidez para enfrentar largos periodos de pago, la complejidad del proceso y los embates de corrupción galopante.

Asimismo, se enfrentan a la demora en los desembolsos para las PyMEs, dificultando la negociación con el sector público, dado los inconvenientes en las condiciones de los créditos a los que puede acceder las PyMEs, lesionando con esto su competitividad, debido a que son desventajosas frente a organizaciones grandes que presentan una situación financiera apremiante, obligando al empresario en muchos casos a recurrir a créditos por fuera del sistema financiero, para poder afrontar el hecho de participar y de mantenerse vigente .

En momentos de crisis, se hace habitual que las PyMES restrinjan sus gastos e inversiones y efectúen medidas de ahorro, asimismo, en muchas ocasiones ocurre que los requerimientos conllevan a las organizaciones al sondeo de la eficacia, lo cual puede llegar a ser el aspecto positivo en el marco de este tipo de escenario.

En algunos casos la falla en la liquidez de las pequeñas y medianas empresas, la fluctuación de mercado; la regresión o estancamiento en las ventas, ocasionan que los accionistas o los administradores tomen la decisión de disminuir el stock de sus productos o servicios; en otros casos, por el contrario, la inflación imprime un crecimiento en el inventario de algunas organizaciones por el constante aumento de los costos de reposición, todo ello, dependerá en gran medida de la capacidad financiera de la organización, la particularidad de los bienes y servicios que ofrece y finalmente de la capacidad de almacenamiento con la cual se disponga.

Es por ello, que en tiempos donde la carga operativa se ve minimizada, se puede aprovechar, para efectuar un análisis a la eficiencia de los procedimientos y políticas que se están aplicando, para con ello, obtener una visión tajante real de la situación y hacia donde encaminar a la organización.

Este tipo de análisis debería incluir varios factores tales como nivel de gastos, aumento/disminución de las ventas, calidad de servicio, eficiencia en los procesos internos, etc. Sería ideal aprovechar estas circunstancias para iniciar este tipo de evaluaciones e instrumentar las herramientas necesarias que luego se traduzcan en buenas prácticas para la empresa.

Por lo cual, la idea contextualizada de la situación varía dependiendo del sector en el cual invierte y por ende de la cantidad de organizaciones que se vean realmente afectadas, e inclusive más allá del número de empresas que cierran, existe una cantidad significativa que en la actualidad sigue manteniéndose aún cuando no cuentan con los niveles óptimos de inventario.

De esta forma, una adecuada gestión y manejo financiero, económico y contable para la toma asertiva de decisiones, es una de las vías para poder mantenerse en el tiempo, sean estos positivos o no muy favorables, por lo tanto, las PYMES deben desarrollar toma de decisiones en función no solo de ofertar los bienes, servicios u obras, sino que también debe ejecutarse limpiamente una propicia administración de los recursos y que quienes llevan el mando o el rol gerencial se encuentren capacitados para las funciones a ejecutar, para fortalecer la experticia empresarial de las PyMEs a la vez que se mantienen y progresan en el mercado.

En función de lo expuesto, es de vital relevancia que el Directivo Financiero o Gerente encargado de esa área trascendental cumpla y acometa estrategias financieras que coadyuven al desarrollo, progreso y mantenimiento de las PyMEs; ya que no es suficiente que las pequeñas y medianas empresas cuenten con un atractivo paquete de bienes y servicios o que ofrezcan un producto de alta calidad si no que las mismas adopten la visión de futuro, como se vislumbran en el mercado dentro de unos años y cuáles son las acciones a ejecutar para lograr ese objetivo, por lo que hay que considerar fundamentalmente el innovar constantemente, desarrollar estrategias que le permitan ser altamente competitivos y no quedarse detenidas en el mercado local, el cual se modifica a diario, renovando alternativas de manera constante, es por ello que, se hace meritorio tener un gestor financiero que se ocupe por tener objetivos claros y aplique apropiadas estrategias financieras.

Finalmente, las PyMEs, en virtud del escenario que se ha presentado en los últimos cinco años, ha manifestado una verdadera intención de permanecer fluctuando y manteniéndose a flote en el mercado y seguir formando parte del sector industrial y productivo de Venezuela, contribuyendo con esto al desarrollo sustentable de la nación; por lo que es perseverante en la búsqueda y aplicación de estrategias financieras que puedan solventar tales acontecimientos, así como ha encaminado esta búsqueda en el sector bancario del país, con la finalidad de contrarrestar el impacto inflacionario en el sector y efectuando la planificación correspondiente a las necesidades y a la utilización de los fondos, para proveerse de recursos y poder aplicar los mismos en fines rentables dentro del negocio; en este sentido, cuando la empresa haya elegido el sistema de crédito de acuerdo con sus proyecciones, el beneficio que otorga la banca es que es posible efectuar pagos anticipados sin penalidad.

## 5.1. Recomendaciones

En este apartado el investigador elaboró una serie de sugerencias, en función de esgrimir la perspectiva de las derivaciones obtenidas, dado que estas buscan el afianzamiento del presente estudio, pormenorizando el contexto en base a los resultados y las orientaciones para los futuros investigadores del tema, por lo cual, pone de manifiesto las estrategias a seguir en la pequeña y mediana empresa para el logro de las metas y los objetivos.

Por lo cual, existen un seriado de estrategias financieras que pueden accionarse para poder alcanzar los objetivos acordados, si se instituye una estrategia financiera de forma sistemática se conseguirá lograr una estabilidad financiera, de tal forma que se aumente la capacidad de la PyME para generar más ganancias, por lo que es necesario fundamentar la planificación, la proyección en función de las estrategias financieras en correlación con el objeto de la organización, enfocándose en las diversas aristas de resolución los requerimientos de la propia organización; se debe realzar la relevancia de la función financiera, ya que la misma depende de gran medida del tamaño de la organización y en aquellas de pequeño o mediano tamaño, la función financiera suele encargarse al departamento de contabilidad, pero a medida que la organización progresa y avanza, es meritorio la conformación de un departamento específico para llevar el área financiera; al igual que el profesional que desempeña este rol dentro de la empresa suele ser el tesorero, quien realiza la planeación financiera, y la recuperación de fondos, la administración del efectivo, las decisiones de gastos de capital, el manejo de créditos y la administración de la cartera de inversiones.

En virtud de la optimización del panorama económico y financiero para las PyMEs, se debe propiciar la comunicación relacional con las comunidades locales, debido a que sus necesidades, normalmente son cubiertas precisamente por las PyMEs, aunado a que de igual forma las PyMEs obtienen de la localidad bienes, talento humano en el área administrativa, mano de obra calificada y no calificada, materias primas, equipos y otros.

Sumado a lo expuesto y como parte de las estrategias a seguir por las Pymes para contrarrestar los efectos inflacionarios, la organización debe contar con un adecuado manejo

de la contabilidad y las finanzas, y que estas se encuentren alineadas a las normativas y regulaciones oficiales y cumplir con los compromisos y obligaciones a las cuales responda en concordancia con la legislación referida. Asimismo, debe seleccionar un gerente de finanzas que esté ciertamente capacitado para poder afrontar los planes y requerimientos que la organización desea llevar a feliz término y que este cuente con las nociones y experticia en la resolución de distintas contingencias que se puedan presentarse, ante el fluctuante mercado tanto nacional como internacional.

De igual forma, las PyMEs deben presentarse como actores competitivos frente a los disímiles mercados en los que se despliega; gestionando siempre con innovación, creatividad, eficiencia y calidad de los bienes, servicios u obras y que estos puedan cubrir las expectativas de requerimiento de los clientes, motivo por el cual se debe efectuar periódicamente innovaciones de los bienes y servicios que se oferten y efectuar de forma constante y permanente análisis y comparaciones de las razones financieras, siendo esto una de las valoraciones que puede medir la economía del mercado, del entorno y de la organización, así como el análisis de los estados financieros para realizar la toma efectiva de decisiones y efectuar correcciones a la planificación de ser necesario, por otra parte minimizar los egresos, restringiendo a aquellos gastos que no sean vitales para el buen funcionamiento de la empresa y manteniendo vigentes aquellos egresos que sean insustituibles o no restrictivos y disminuir los costos de diversas remuneraciones pagadas en el proceso productivo por las PYMES.

Recaudar comisiones por gestiones de cobranza, cuando los clientes no efectúen sus pagos al día sus cuentas, instituir un porcentaje de interés por mora y minimizar el plazo de las ventas a crédito, si el crédito estaba normalizado para ser pagado entre 60 y 90 días, reducirlo de 30 y 45 días, para tener o mantener un flujo de efectivo; de igual manera, efectuar la adquisición de materia prima a futuro, con lo cual se certifica que la materia prima no se verá afectada por elementos externos como la inflación, tipo de cambio, entre otros, por lo cual se debe ejecutar alianzas con proveedores para mantener costos en materia prima, determinando convenios para que no se acrecienten los costos de los productos que se van a adquirir.

Por otro lado, es importante instituir alianzas estratégicas con empresas fortalecidas en los mercados, impulsando el sector empresarial en pleno, para que sean estas quienes orienten al sector venezolano de la micro, pequeña y mediana empresa, así el Estado venezolano, propiciará enlaces y relaciones entre el empresariado sea cual sea su nivel organizacional con el fin de que se cumplan las regularizaciones en la materia y se cumpla con la ley del sistema financiero venezolano, fundando una política macroeconómica razonable, para con ello, desarrollar un mercado financiero más competitivo, que tenga un espacio para el financiamiento adaptado a sus necesidades especiales.

De igual forma, se recomienda promover la instauración de un plan estratégico aplicado a las PyMEs, que contenga la viabilidad de la cualificación de los profesionales que integran el equipo de gestión, administración, control y seguimiento; ofertar una gama de distintas soluciones por parte de los gerentes; canalizar una organización interna eficiente; surtir la orientación idónea para mantener buenas relaciones con los proveedores y tener abierta la capacidad de adaptación al cambio constante, ya sean los de índole económico-financiero o los internos de la organización.

Por lo tanto, se debe fidelizar al cliente con la finalidad de incitar la evolución económica del sector y la unificación al sistema financiero nacional, por lo que debe efectuar valoraciones de manera frecuente sobre iniciativas de financiamiento con tal de poder invertir en la organización, para el logro palpable de crecimiento y progreso económico, es así que, lo que se busca con las estrategias financieras es finalmente, obtener la maximización de los recursos de la organización junto a la concreción de los objetivos de crecimiento, posicionamiento y mantenimiento en el mercado.

En virtud a lo manifestado, las pequeñas y medianas empresas deben considerar las estrategias financieras a ser aplicadas con apoyo del sector bancario para contrarrestar el impacto inflacionario en el sector, y acceder a los créditos otorgados por la banca, que desde hace algunos años ha reactivado las acciones tendentes a financiar las Pymes, y prueba de ello es la oferta que presentan cuatro de los bancos más importantes de la nación y que se encuentran en la actualidad ejecutando proyectos de financiamiento para empresarios

emprendedores y pertenecientes a las PyMEs, gestionando así campañas encaminadas a reactivar la economía y la financiación a las mismas.

La banca privada brinda amplia gama de servicios de financiación tanto a corto como a largo plazo, por lo que las PyMEs deben gestionar ante estas instituciones un financiamiento que se adecue al momento actual y referido a las necesidades que se le presentan, ya sea en función de la adquisición de maquinaria o equipo e inclusive de reestructuración física de la planta y la adquisición de materia prima, dado que en la misma medida que la inflación galope, en esa misma medida la deuda adquirida se desvaloriza, mientras que el crédito adquirido ayudará a la empresa a mantenerse y en los casos óptimos salir a flote y revalorizar la inversión que se ha efectuado con dicho crédito.

Hay que tomar en consideración que los riesgos que surgen producto de la toma de decisiones erradas en la gestión o administración de las operaciones de la organización; del mismo modo, hay que capacitar al personal ya que puede ocurrir que no se cuente con el personal idóneo y que presente el perfil requerido por la organización, en función de que se debe analizar la información financiera y generar la toma de decisión efectiva; generando así la detección de falta de inversión oportuna y el financiamiento debido.

Al mismo tiempo se debe reflexionar que ciertos activos son más tendenciosos a generar pérdidas por inflación, ya que éstas serán mayores concordantemente sean mayores los activos mercantiles, los inventarios y activos de mayor antigüedad, así se cambia a una estrategia anti-inflacionaria, reduciendo al mínimo los activos y endeudándose al máximo, evidentemente dentro de ciertos límites. Por todo lo anteriormente expuesto, también se hace meritorio, un sistema de control mercantil eficiente, que resguarde a la organización del alto desequilibrio de los precios y de los costos de producción, de forma que pueda atribuirlos a su valía de venta o bien, manejar alguna otra estrategia contra la inflación, como el hecho de utilizar materias cuyo precio sea menos impresionables a los efectos inflacionarios.

De igual manera, en la actualidad son más las alternativas de financiamiento que brinda la banca para las pequeñas y medianas empresas en el país, que anteriormente no podían acceder

a un crédito debido a la falta de sostenibilidad económica o de garantías, este panorama ha cambiado, y la banca les proporciona una estrategia clara para desarrollar sus proyectos empresariales, es así que las estrategias financieras aplicadas por las pequeñas y medianas empresas (PYMES) venezolanas apoyadas en el sector bancario del país a fin de contrarrestar el impacto inflacionario en el sector, se deben encaminar a determinar al inicio del año el objetivo comercial del año, en función de definir los planes en materia de inversión con recursos provenientes del ámbito bancario, con esto lograr constituir en el último trimestre del año, dentro del plan de gestión, un plan de ventas definiendo las acciones concretas; efectuando el correspondiente seguimiento mensual sobre el plan de ventas; planificando desde Enero de cada año la utilización de recursos, tanto materiales como financieros y analizando el histórico inflacionario, así como las perspectivas inflacionarias a futuro, ejecutando el seguimiento a los Estados Financieros de manera constante.

Por lo tanto, las PyMEs, están llamadas necesariamente reflexionar en el marco de la adquisición de líneas de redescuento, otorgadas por la banca, donde se obtienen plazos de pago de hasta más de 10 años, mientras se invierte en activos fijos, aumento de la producción y capital humano, para amplificar la competitividad y las ganancias, así como la sustentabilidad en el tiempo; asimismo, deben estructurarse para contraer créditos financieros, a través de las instituciones financieras tanto públicas como privadas, para invertir un equipo/maquinaria, solicitando préstamos a largo plazo para adquirir activos fijos, en el caso de que la empresa lo requiera.

Definitivamente, las PyMEs deben crear un mecanismo de compra de cartera vencida, por parte de la banca, a descuento para los proveedores del sector público, efectuando una propuesta por un monto límite inicial. Lo relevante, es que el empresariado debe tener claro, cuáles son sus necesidades y enfocarse en que las inversiones pueden tomar la forma de préstamos, garantías, inversiones en patrimonio o cuasi patrimonio, dependiendo de los requerimientos propios, del panorama inflacionario y de la institución financiera en la cual se apoya; encontrándose en la actualidad con un sinnúmero de alternativas, que debe estudiar para adecuarse a la que optimice finalmente su posicionamiento en el mercado del sector.

## REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- Acosta y Linder (2013). Universidad Católica Andrés Bello. **Evaluación Financiera y Económica para la Creación de una Pequeña y Mediana Empresa (PyMES) Dedicada a la Elaboración y Distribución de Helados Premium, Ubicada en la Gran Caracas**
- Albacete (2011). Universidad Santa María. **Influencia que Ejercen las Estrategias Empresariales en el Financiamiento de las PyMES en Venezuela.**
- Álvarez F., Bello, O., y Dorta, M. (2002). **Determinantes del Impacto Inflacionario en Venezuela.** Publicaciones Banco central de Venezuela.
- Auletta, Nunzia (2015). **Internacionalización: Un Arca para las Empresas Venezolanas.** Artículo: DEBATES-IESA. Volumen XX. Número 3.
- Auletta, N. Monteferrante, P. y Rodríguez O., A. (2013). **STEP GLOBAL: Explorando el Espíritu Empresarial Transgeneracional.** Edición de Edward Elgar. Volumen I.
- Benzaquen y González (2012). Universidad de Carabobo. **Las Preferencias de Competitividad de la Estrategia de Operaciones según el Entorno de las PyMES en la Nación.**
- Borsotti, C. (2017). **Temas de Metodología de la Investigación.** Editores Miño y Davila.
- Bunge, M. (2012). **La Investigación Científica: Cualitativa y Cuantitativa.** Cuarta Edición. España, Barcelona: Siglo XXI Editores.
- Casillas, J. C., Díaz, C. y Vásquez, A. (2005). **La Gestión de la Empresa Familiar.** España-Madrid. Editorial: Thomson. Citando a: Bork, Jaffe, Lane, Dashew y Heisler (1997).
- Castillo y Cortelles (2009) **Las Pymes en el Avance de la Economía. Factores De Éxito.** Revista Científica Electrónica Ciencias Gerenciales. Editorial Fundación UNAMUNO.
- Código de Comercio.** Gaceta Oficial de la República de Venezuela N° 475 Extraordinaria del 21 de diciembre de 1955.
- Constitución de la República Bolivariana de Venezuela.** Gaceta Oficial N° 5453E/ año 2000. Asamblea Nacional Constituyente.
- Domínguez y Franceschi (2003). **Historia Contemporánea: Industrialización de Venezuela.** Editorial Colegial Bolivariana.
- Escobar, R. (2010). **ABC del Análisis Financiero de las PYMES.** México: Editorial Planeta.

- Folleto Mundial de STEP (2010). **Hallazgos Prácticos, Basados en Evidencia Para Familias Empresarias**. Universidad de Babson. Volumen I.
- Gersik, K., (2010). **Empresas Familiares: Generación a Generación**. Editorial Mc Graw Hill. México.
- Godet (2000). **Gerencia del Riesgo: De la Anticipación a la Acción**. Bogotá: Alfa-Omega.
- Grabinsky, Steider, (2012). **Mi Empresa en el Nuevo Milenio**. Segunda Edición. Distrito Federal-México. Editorial Emprender.
- Heinz Dieterich, S. (2010). **La Nueva Guía para la Investigación Científica**. Editorial 21.
- Hernández y otros, (2014). **Metodología de la Investigación**. Segunda Edición. Distrito Federal-México: Editorial McGraw-Hill.
- Hernández, Sampieri, Fernández y Batista (2014). **Metodología de la Investigación**. Segunda Edición. Distrito Federal-México: Editorial McGraw-Hill.
- Jhonson Gerry, Scholes Kevan y Whittington Richard (2006). Dirección Estratégica. Editorial Pearson.
- Kast y Rosenzweig (2008). **Administración en las Organizaciones**. Cuarta Edición. México: Editorial Mc Graw Hill.
- Latorre, A. (2009). **La investigación Cualitativa de Acción**. Conocer y Cambiar la Práctica Educativa. Editorial GRAO. Barcelona-España.
- Ley para la Promoción y Desarrollo de la Pequeña y Mediana Industria y Unidades de Propiedad Social**. Decreto N° 6.215. 2008. Publicado en la Gaceta Oficial de la República Bolivariana de Venezuela N° 38999.
- Longenecker (2010). **Administración de Pequeñas Empresas**. Decima Sexta Edición, Editorial Justin.
- Mintzberg H. y Otros (1997). **El Proceso Estratégico: Conceptos, Contextos y Casos**. Editorial Pearson.
- Sharma, P. y Chrisman, J.J. (1999): **Hacia una Conformidad de la Definición en el Campo de Emprendimiento Corporativo**. Emprendimiento, Teoría y Práctica. Volumen 23. No. 3.
- Simmons, A. (2015). Universidad de Carabobo: **Proyección Financiera Como Factor Clave en el Logro de los Objetivos Estratégicos de las Empresas**

Valle, C. (2013). **La Gestión Estratégica del Recurso Humano**. Addison-Wesley Iberoamericana. Editorial: Pearson Educación.

**Webgrafía**

Escalona, I. **Empresa**. Consultado en junio 2016, En URL: <http://www.anei.org/gestion-empresarial.com/trabajos/empres.html>

Fundación de Desarrollo Social - FUNDES. **Estudio de una Definición para la Pequeña y Mediana Empresa en Venezuela**. Consultado en junio 2016, En URL: <http://www.fundes.org/>

Kaplun, Carlos. (2008). **Gestión en Empresas**. Consultado: junio 2016, URL:<http://http/www.empresasdefamilia.com.ar/>

Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE). Consultado: junio 2016, URL: [HTTP:// http://www.oecd.org/Principio\\_de\\_la\\_Plena\\_Competencia/](HTTP://http://www.oecd.org/Principio_de_la_Plena_Competencia/)

Universidad Nacional Experimental UPEL (2014). **Normas e Instructivo Sobre Trabajo de Grado**. URL: <http://postgrado.unet.edu.ve/enlaces/normas.html>. Consulta Digital.