

Gerencia financiera y competitividad de las microempresas del área metropolitana de Caracas

Financial management and competitiveness of microenterprises in the metropolitan area of Caracas

Lubetzky Elymar Castillo Sánchez¹

lubetzkycastillo@gmail.com

Metropolitan International University

Resumen

La investigación analiza la importancia de la gerencia financiera para la competitividad de las microempresas del Área Metropolitana de Caracas, debido a que las microempresas se encuentran confrontando la dificultad de ser competitivas en un mercado global, dinámico y sumamente exigente, en el cual se requiere de herramientas de dirección que faciliten el proceso y con la finalidad de favorecer su desarrollo y promover su apoyo al desarrollo económico del país y de la región. Los aspectos metodológicos se centraron en una investigación bajo el paradigma cuantitativo, de tipo campo con diseño no experimental y nivel descriptivo. La población se compone de dos mil microempresas registradas en la Alcaldía del Distrito Metropolitano de Caracas. Se concluye con la importancia que tiene la relación entre la gerencia financiera y competitividad de las microempresas del Área Metropolitana de Caracas es alta, toda vez que gracias a ella se administra eficientemente el capital de trabajo dentro de un equilibrio de los criterios de riesgo y rentabilidad, además de orientar la estrategia financiera para garantizar la disponibilidad de fuentes de financiamiento, garantizando así su competitividad al garantizar su productividad en el tiempo.

Palabras claves: Gerencia Financiera, Competitividad, Microempresas.

Abstract

The research analyzes the importance of financial management for the competitiveness of microenterprises in the Metropolitan Area of Caracas, due to the fact that microenterprises are facing the difficulty of being competitive in a global, dynamic and highly demanding market, in which it is required management tools that facilitate the process and with the purpose of favoring its development and promoting its support for the economic development of the country and the region. The methodological aspects focused on research under the quantitative paradigm, field type with non-experimental design and descriptive level. The population is made up of two thousand microenterprises registered in the Mayor's Office of the Metropolitan District of Caracas. It is concluded that the importance of the relationship between financial management and competitiveness of microenterprises in the Metropolitan Area of Caracas is high, since thanks to it, working capital is efficiently managed within a balance of risk and profitability criteria. , in addition to guiding the financial strategy to guarantee the availability of financing sources, thus guaranteeing its competitiveness by guaranteeing its productivity over time.

Keywords: Financial Management, Competitiveness, Microenterprises

Fecha de Recepción: 22-04-2022

Fecha de Aceptación: 02-05-2022

Fecha de Publicación: 07-07-2022

¹ Técnico Superior Universitario en Informática. Instituto universitario Rodolfo Loero Arismendi (IUTIRLA), Licenciada en Administración Mención Informática. Universidad Experimental Simón Rodríguez (UNESR), Magister en Gerencia de las Finanzas y los Negocios. Universidad Yacambú (UNY).

Introducción

El fortalecimiento económico, la calidad de vida y la competitividad de un país dentro del contexto mundial actual, cada vez se encuentra más relacionado con la productividad y eficiencia de aquellos que generan empleo y aportan al producto interno bruto. En este orden de ideas, las microempresas son formas de organización novedosas que vienen a contribuir en este aspecto. Pero para ello, las microempresas requieren de flujos de capital con la finalidad de poder financiar sus operaciones de manera que se tornen competitivas y pueda generar mayor empleo contribuyendo en la solidez de la economía.

Para lograr estos objetivos, la gerencia financiera es una de las prioridades básicas a acometer. Pero para ello, las microempresas deben contar con proyectos y operaciones atractivas para los entes financieros, atendiendo a la característica que, por su tamaño y tipo de organización, por lo general cuentan con proyectos de inversión de fácil acometida, pero bajo la exigencia de garantías irrealizables en oportunidades, aunado a la complejidad en los trámites.

En Venezuela, esto no es la excepción, siendo que las microempresas, en especial las del Área Metropolitana de Caracas manejan proyectos interesantes para el desarrollo socio productivo, pero sin contar con una estructura informativa adecuada, ni la preparación en términos financieros para acometer las decisiones de inversión y por ende de financiamiento, por lo que las microempresas requieren de estudios y la asesoría apropiada para lograr el éxito.

En este contexto, son varios los factores que han afectado la gerencia financiera de las microempresas. Las asimetrías de la información es uno de ellos, en tanto que quien maneja la microempresa y solicita un

financiamiento, conoce mejor su proyecto que el ente financista, el cual adicional a ello, percibe un elevado riesgo en el proyecto planteado.

Es por ello, que se planteó la investigación referida al análisis de la gerencia financiera de las microempresas y su impacto en la competitividad de estas, debido a que las microempresas se encuentran confrontando la dificultad de ser competitivas en un mercado global, dinámico y sumamente exigente, en el cual se requiere de herramientas de dirección que faciliten el proceso y con la finalidad de favorecer su desarrollo y promover su apoyo al desarrollo económico del país y de la región.

Gerencia Financiera

Uno de los grandes temas estratégicos que deben afrontar las empresas, sin importar su tamaño, es en relación con su gerencia financiera y las necesidades de financiamiento. En cuanto a las necesidades de financiamiento de las empresas, en este caso de microempresas, las principales dificultades que se presentan atienden al acceso al financiamiento y a problemas de liquidez, por lo que las decisiones de financiamiento en este contexto son problemas estructurales de la organización, lo cual limita su supervivencia y expansión en el mercado.

Esto obedece principalmente, a las condiciones reinantes en los mercados, lo cual se deriva de la situación económica del país y de las políticas implementadas en este sentido. En este contexto, las organizaciones basan sus decisiones de financiamiento en algunas propuestas básicas, las cuales se resumen en algunas teorías como la teoría del peckingorder, la teoría de los mercados perfectos, la teoría de la información asimétrica y la teoría de la agencia. Cada una basa sus supuestos en diferentes premisas:

- La teoría del peckingorder se basa en la jerarquización del financiamiento
- La teoría de los mercados perfectos se basa en la información amplia que poseen los involucrados en las decisiones de financiamiento
- La teoría de la información asimétrica basa sus premisas en cuanto a las diferencias en la información que poseen los directivos y los accionistas
- La teoría de la agencia establece la relación directiva – accionista como una relación donde privan los intereses de los primeros.

Con respecto a la gerencia financiera de las microempresas, dos teorías se ajustan al estudio con la finalidad de comprender las decisiones de financiamiento con la finalidad de buscar la máxima rentabilidad de estas decisiones:

- La teoría de peckingorder
- La teoría de información asimétrica

La teoría del peckingorder sostiene que las empresas priorizan sus decisiones de financiamiento frente a las inversiones. Según Myers y Majluf (1984) las empresas prefieren en primer lugar, el financiamiento interno, haciendo uso de los beneficios obtenidos, en tanto que no están influidos por las asimetrías en la información y su uso es discrecional. Seguidamente en orden de preferencia, se inclinan por la emisión de deuda y finalmente, prefieren el aumento del capital. Al respecto, Ferrer y Tresierra (2009) opinan:

La teoría de Myers y Majluf (1984) se desarrolla en el contexto de asimetría de información, donde los directivos tienen mayor conocimiento que los inversores externos acerca de las expectativas, riesgos y valor de la empresa. Bajo el supuesto de que los gerentes actúan a favor de los intereses de los accionistas actuales, si los primeros creen que el precio de la acción está infravalorado, recurren a la deuda pues se muestran reacios a la emisión de recursos propios e intentan que ésta tenga lugar cuando las acciones están justamente valoradas o sobrevaloradas. Sin embargo, en este último caso, los inversores penalizarán este anuncio, por lo que aplican un castigo pagando un menor precio. Sólo en el caso de que no se disponga de capacidad de endeudamiento y exista un alto riesgo de insolvencia financiera, se recurrirá a la emisión de recursos propios. Así, la deuda resultará la mejor opción de financiación externa en la medida en que los problemas de asimetría de la información adquieren mayor relevancia.

Es por ello, que las asimetrías de la información juegan un papel fundamental en las decisiones de financiamiento, lo que conlleva a tomarlas jerárquicamente, según Ferrer y Tresierra (2009): La jerarquía en el uso de los fondos disponibles (fondos autogenerados, deuda y emisión de recursos propios) se basa en la asimetría de la información, con el consiguiente riesgo asociado a cada una de las fuentes de financiación. Si bien los fondos autogenerados no tienen problemas de selección adversa, la obtención de financiación externa está sujeta a ciertos costes.

Por su parte, Frank y Vidhan, (2003) expresan que: Los recursos propios son más riesgosos que la deuda, por lo cual el inversor demandará una mayor tasa de rentabilidad para éstos. Desde el punto de vista de la empresa, los fondos autogenerados representan una mejor fuente de financiación que la deuda, y ésta a su vez es una mejor opción que la

emisión de acciones (recursos propios). De ser posible, la financiación de los proyectos ha de ser mediante fondos autogenerados, y si son insuficientes se recurre a la emisión de deuda procurando no hacer uso de la emisión de acciones. Con base en lo anterior, se espera que las empresas altamente rentables, generadoras de grandes flujos de caja, hagan menor uso de la financiación externa, en comparación con las menos rentables cuyas operaciones no le permiten obtener altos volúmenes de recursos propios internos. Esta Jerarquía en el uso de las fuentes de financiación tiene lugar en presencia de una amplia holgura financiera. La disponibilidad de efectivo, activos líquidos y/o capacidad de endeudamiento permite a la empresa aprovechar oportunidades de inversión con valor presente positivo sin recurrir a la financiación externa

La utilidad de esta teoría en el análisis de la gerencia financiera de las microempresas radica en cuanto a que estas, al enfrentar dificultades en el acceso al crédito, optan en primer lugar, por el financiamiento interno, y en segundo lugar, por el financiamiento externo, y dentro de este, la emisión de deuda se antepone al aumento del capital.

Myers y Majluf (ob. cit.) generan una explicación teórica para el “pecking order” sobre la base de la información asimétrica: las decisiones de la organización envían señales a los mercados financieros, las cuales son valoradas por los agentes, con resultados positivos o negativos. Es por ello que una emisión de deuda puede interpretarse como una señal positiva o negativa acorde con el contexto en que se genere.

Así, la teoría del pecking order establece que las organizaciones, al no fijar una estructura ideal del capital, jerarquizan sus opciones de financiamiento, la cual, sobre la base de la información asimétrica descrita,

genera una confrontación entre los beneficios fiscales y los costos de insolvencia financiera debido a la calidad de los proyectos de inversión.

En relación con la Teoría de la información Asimétrica, acorde con Fazzari y Althey (1987) los mercados financieros presentan imperfecciones que impactan en su buen funcionamiento y que condicionan el acceso al financiamiento. Es por ello que la asimetría de la información constituye una de las principales imperfecciones del mercado de capitales. Esta asimetría consiste en que los agentes externos (accionistas y acreedores) poseen menos información de los planes y proyectos que requieren de financiamiento, así como de la organización en sí misma y de quienes la manejan.

En este contexto, las asimetrías en la información se recrudecen ante las consideraciones del riesgo de los proyectos de parte de los financistas. Si estos perciben que el riesgo es muy alto (y esto es, en tanto que no manejan información detallada interna que exprese que tal riesgo no es por lo general, tan elevado como el percibido) exigirán garantías sumamente altas, y en oportunidades, plazos sumamente cortos y ajustados con la finalidad de recuperar el capital invertido en la organización en el menor tiempo posible a fin de evitar por una lado, la morosidad, y por el otro, la insolvencia en situaciones de mercado adversas y cambiantes (tal cual como ocurre en el caso venezolano en cuanto a las decisiones de financiamiento de las microempresas con extra créditos y microcréditos). Así, la teoría de las asimetrías en la información ayuda a explicar las limitaciones en la gerencia financiera de las microempresas y no solo para este sector, sino para las organizaciones con necesidades de financiamiento, solo que ello supone mayores limitaciones para las microempresas debido a sus rasgos característicos.

Otra teoría empleada para explicar la gerencia financiera es la teoría de la contingencia aplicada a la gerencia financiera. La teoría de la contingencia es una teoría que toma a la organización como un sistema abierto que interactúa con el medio, se adapta y se transforma. Son Lawrence y Lorsch (1967), los autores de la teoría de la contingencia, quienes notaron múltiples factores que afectan a las organizaciones, de carácter interno y externo, por lo que decidieron abocarse en estudiar la estructura y las relaciones en las organizaciones con el medio.

La teoría de la contingencia se enfoca en estudiar los factores externos a las organizaciones, por separado, y luego en conjunto con los factores externos, de manera tal que se genere un análisis que explique la realidad de la organización, en términos de su desempeño.

Conviene destacar que este análisis implica un resultado único para la organización en estudio, en tanto que la realidad moderna dinámica no permite que ese análisis se universalice, es decir, sea aplicable a otras organizaciones, en tanto que las características del análisis varían de una organización a otra.

La teoría de la contingencia establece los siguientes factores externos que impactan en lo interno:

- La tecnología empleada en la gestión, la cual consta básicamente del hardware (redes, computadores, etc.) y de software (programas informáticos).
- El tamaño de la organización.
- La antigüedad
- El poder de la organización; y sus relaciones de influencia en el proceso de toma de decisiones.

- La cultura; o sistema de valores de los integrantes de la organización.

Estos factores analizados en la gerencia financiera de las microempresas cumplen una función importante, en especial, en lo referido al tamaño de la organización, la antigüedad y la cultura. En cuanto a la tecnología esta juega un papel importante igualmente, en relación con los medios empleados para adelantar los proyectos de inversión que son juzgados por los financistas al momento de evaluar el riesgo, por un lado, y por el otro, adquiriendo suma relevancia cuando el proyecto de inversión es, tecnológico. Señala CONINDUSTRIA (2001) en relación con la tecnología, lo siguiente:

Relativamente pocas PyMEs están activamente involucradas en la investigación y en la adquisición de servicios de I&D de otras empresas o de organizaciones especializadas. Esto se explica en parte, por el hecho de que las PyMEs no cuentan con suficientes equipos, infraestructura institucional y personal para labores de investigación en la empresa. Por otra parte, en muchos países, el proceso para el registro, mantenimiento y defensa de patentes y copyrights costoso y lento, lo cual trae como resultado que sólo las grandes empresas puedan acceder a los mismos. Es por ello que algunos países otorgan descuentos en las tasas para el registro de patentes a las PyMEs.

Es por ello que acorde con la propuesta de CONINDUSTRIA, que los gobiernos deben fomentar la investigación y desarrollo en proyectos, a la par de un adecuado sistema de protección de los derechos de propiedad intelectual, con la finalidad de estimular la innovación.

La gerencia financiera es la encargada de la administración eficiente del capital de trabajo dentro de un equilibrio de los criterios de riesgo y rentabilidad, además de orientar la estrategia financiera para garantizar la

disponibilidad de fuentes de financiación y proporcionar el debido registro de las operaciones como herramientas de control de gestión de la organización. En palabras de Finch (2010): La gerencia financiera efectiva es más que contabilidad y reportes, es crucial en todas las etapas del ciclo de negocios. Se encarga de la consecución de dinero para el negocio, de mantener las relaciones con los inversionistas, incluye la contabilidad, el reporte y la comunicación efectivos con un amplio rango de *stakeholders*, involucra los presupuestos y pronósticos, así como la administración de los costos y el flujo de efectivo, también evalúa proyectos y administra activos, además cubre la venta del negocio. (p.1)

La gerencia financiera según Van Horne, y Wachowicz, “se refiere a la adquisición, el financiamiento y la administración de activos, con algún propósito general en mente” (p.2). Entonces, la función de los gerentes financieros en lo referido a la toma de decisiones se puede dividir en tres áreas principales: las decisiones de inversión, las de financiamiento y las de administración de los activos.

La gerencia financiera se preocupa por evaluar el grado de satisfacción de los propietarios. El objetivo de la gerencia financiera es administrar los recursos de la empresa para acercarla a su meta. Para lograr este propósito se requieren dos condiciones necesarias: controlar los costos y garantizar el flujo de utilidades. (Navarro, p.12)

La gerencia financiera se enfoca en las decisiones que las empresas toman respecto de sus flujos de efectivo. En consecuencia, la gerencia financiera es importante en cualquier tipo de empresa, sean públicas o privadas, que manejen servicios financieros o fabriquen productos. El tipo de tareas que abarca la gama de la administración financiera va desde tomar decisiones

como ampliar la planta, hasta elegir qué tipos de títulos emitir para financiar tales ampliaciones.

Los gerentes de finanzas también tienen la responsabilidad de decidir los términos del crédito que podrán ofrecer a sus clientes, el tamaño del inventario que la empresa debe manejar, cuánto efectivo debe tener disponible, si es conveniente adquirir otras empresas y qué parte de las utilidades de la empresa se reinvertirá en el negocio y cuánto pagar como dividendos.

Por lo tanto, la gerencia financiera tiene por objeto maximizar el patrimonio de una empresa a largo plazo, mediante la obtención de recursos financieros por aportaciones de capital u obtención de créditos, su correcto manejo y aplicación, así como la coordinación eficiente del capital de trabajo inversiones y resultados, mediante la presentación e interpretación para tomar decisiones acertadas. (Perdomo, p.31)

El objetivo fundamental de la gerencia financiera en una empresa lucrativa es el de maximizar el valor invertido por sus propietarios. Con este objetivo en mente, las estrategias a diseñar y ejecutar en la organización deben estar vinculadas para que sus operaciones arrojen resultados que satisfagan las expectativas de rendimiento de sus accionistas; esto implica no solo la satisfacción de este grupo en materia de rentabilidad, sino que involucra a toda la organización como ente generador de bienes y servicios que debe captar y mantener clientes, atraer el recurso humano con la capacitación requerida, motivar al personal directivo para el logro de sus metas, y en general, ejecutar las acciones necesarias para que la maximización del valor no sea una finalidad de corto plazo fácilmente agotable, sino un objetivo permanente.

La maximización del valor del accionista no se limita al ámbito financiero de la empresa, sino que involucra a todos los sectores de la misma: producción, mercadeo, recursos humanos, entre otros. (Vera, 2000, p.110). La gestión financiera está íntimamente ligada con la toma de decisiones relativas al tamaño y composición de los activos, al nivel y estructura de la financiación y a la política de dividendos enfocándose en dos factores primordiales como la maximización del beneficio y la maximización de la riqueza, para lograr estos objetivos una de las herramientas más utilizadas para que la gestión financiera sea realmente eficaz es la planificación financiera, el objetivo final de esta planificación es un plan financiero en el que se detalla y describe la táctica financiera de la empresa, además se hacen previsiones a futuro basadas en los diferentes estados contables y financieros de la misma.

El objeto de la gerencia financiera y administrativa es el manejo óptimo de los recursos humanos, financieros y físicos que hacen parte de las organizaciones a través de las áreas de contabilidad, presupuesto y tesorería, servicios administrativos y recursos humanos.

Ahora bien, por otro lado, con la intención de generar valor para las organizaciones, los involucrados deben tomar decisiones referidas a nuevas inversiones, las operaciones y el financiamiento. Cualquiera que fuere la decisión tomada en los ámbitos anteriores, deben estar soportadas por información perfecta de manera tal que se genere valor para la organización.

De estas decisiones dependerá el éxito o fracaso de una organización, en tanto trascendentales dependiendo de la calidad de las mismas debido que no solamente se asignan recursos para las inversiones, sino que también se deben determinar los medios para financiarlos.

Esto da pie, según Pascale (2000) a tres decisiones básicas inmersas en las finanzas, las cuales conducen a la creación de valor:

1. Las decisiones de inversión, las cuales definen los recursos para la adquisición de bienes activos
2. Las decisiones de operación, las cuales definen la estrategia para el eficiente y óptimo de los recursos, y
3. Las decisiones de financiamiento, las cuales definen las fuentes para financiar las inversiones.

En las microempresas, la gestión del financiamiento depende de varios factores, no obstante, todos giran alrededor de la toma de decisiones adecuadas y acorde con los recursos disponibles, así como la factibilidad de los proyectos. Este análisis en conjunto permite explicar la competitividad de las organizaciones.

Entre los factores mencionados, destaca que, por lo general, para las microempresas, la administración financiera depende de un solo individuo, y que este responde a los intereses del propietario, por lo que las decisiones financieras terminarán encausadas por este último. Así, dependiendo de la formación, de la experiencia y de factores culturales, las decisiones de financiamiento serán tomadas sobre la base de este perfil.

Otro factor importante en las decisiones de financiamiento, según Luoma (1967) es la falta de preparación en el ámbito financiero. Así, en las microempresas por lo general, los dueños o administradores no consideran la información financiera determinante del capital óptimo en función de la deuda para tomar decisiones, ni basan sus cálculos en los estados financieros, indicadores, tasas de retorno, etc., sino en apreciaciones sistematizadas de la experiencia.

Garmendia (2006) establece otro factor de relevancia en la gestión de las decisiones de financiamiento en las organizaciones: el crédito de proveedores. Señala Garmendia que este constituye una importante fuente de financiamiento de corto plazo para las microempresas con bajo impacto en términos de costo por las tasas cobradas.

Así mismo, destacan entre los factores que influyen en las decisiones de financiamiento, los obstáculos en el otorgamiento de crédito a las microempresas. Estos obstáculos obedecen, por un lado, a los requisitos de los financistas, y por el otro lado, a las mismas condiciones internas de este tipo de organizaciones.

En cuanto a los requisitos bancarios, destaca la solicitud de estados financieros, garantías (que, por la característica de microempresa, no se posee por lo general) proyección de flujo de caja, etc. requisitos que por lo general no se poseen por el tipo de organización. Ante esta severidad, que obedece al riesgo como producto de las asimetrías de la información, devengan en restricción al crédito.

Finalmente, la falta de claridad en los proyectos es otro factor limitante del financiamiento, al no diferenciar si este es para capital de trabajo o para compra de materiales.

Entre las opciones de financiamiento en Venezuela, destaca la gama de instituciones que prestan apoyo financiero y en materia de asesoría a fin de lograr el éxito de la gestión de financiamiento no solo al punto de lograrlo, sino a llevarlo a feliz término, es decir, hasta la cancelación del financiamiento y al uso productivo del mismo.

Desde la banca privada y pública, hasta entes gubernamentales especializados en financiamiento para los proyectos de las pequeñas y medianas empresas e industrias, la finalidad es alcanzar un desarrollo más

integrado, equilibrado, equitativo y eficiente de la estructura productiva y de la sociedad venezolana en general.

La banca privada en Venezuela juega un papel fundamental en el financiamiento a las microempresas, mediante una serie de requisitos (información financiera, otorgamiento de garantías) y con múltiples opciones, como el extra crédito y el microcrédito. Para 2015, El banco Provincial, Banesco, el Banco Exterior y el Banco Mercantil lideran este segmento de mercado.

En cuanto a la Banca Pública en Venezuela, destacan el Banco Bicentenario y el Banco de Venezuela como los principales entes de financiamiento al sector productivo industrial. Adicionalmente, el Banco de Comercio Exterior es la institución financiera y técnica en el área de internacionalización al servicio de la microempresa.

En cuanto a las instituciones públicas financistas, destaca el Instituto Nacional de Desarrollo de la Pequeña y Mediana Industria (INAPYMI), el cual fue creado por Ley Habilitante, mediante Decreto 1.547 del 09 de noviembre de 2001 con fuerza de Ley para la Promoción y Desarrollo de la Pequeña y Mediana Industria, publicado en la Gaceta Oficial de la República Bolivariana de Venezuela N° 5.552, Extraordinaria, de fecha 12 de Noviembre de 2001, y es creado en el marco del proceso para el fortalecimiento de la democracia socio económica y percibiendo la Pequeña y Mediana Industria (PYMI) como uno de los sectores de mayor impacto en la generación de empleos y de inversiones y, sobre todo garante de la diversificación de las actividades productivas de Venezuela.

El INAPYMI tiene como objetivo ejecutar las políticas de fomento, recuperación, promoción y desarrollo que en materia de la pequeña y

mediana industria dicte el Ejecutivo Nacional, a través del Ministerio de adscripción.

En cuanto a los gremios en Venezuela, la Confederación Venezolana de Industriales (CONINDUSTRIA) es la máxima organización gremial del sector industrial venezolano, en cuyo seno están agrupadas más de cincuenta cámaras y asociaciones de industriales venezolanos, de las cuales treinta y ocho (38) son sectoriales y trece (13) regionales. De igual forma, en CONINDUSTRIA están representadas treinta (30) industrias manufactureras, pertenecientes a la pequeña, mediana y gran industria, que entraron al gremio industrial en carácter de Miembros Activos Especiales.

A su vez, está representado el 90% de la producción industrial nacional. CONINDUSTRIA maneja un programa llamado “CONINPYME” en conjunto con el Banco Interamericano de Desarrollo para el fortalecimiento de la competitividad en las pymes y para fomentar la demanda de servicios de consultoría por parte de los empresarios, en sectores industriales no tradicionales, debido a que las PYMIS tienen la necesidad de transformar y modernizar sus sistemas de gerencia, administración y producción para enfrentar la competencia en el nuevo contexto de apertura externa y de liberación de los precios y mercados. En estas condiciones sus posibilidades de desarrollo dependen de la creación de ventajas competitivas, que a su vez estén en función del conocimiento tecnológico incorporado al proceso de gestión y producción de la empresa.

En cuanto a los antecedentes en materia de financiamiento a las microempresas en Venezuela, la evolución de las microempresas en Venezuela, se remota a los tiempos de la independencia, ya que se

coordinaban actividades económicas del país, a través de los mecanismos de producción de los diversos artesanos, terratenientes y productores individuales, que promocionaban sus productos a los consumidores locales.

Desde los años 70 con el movimiento ecologista y comunitarista, con su slogan "lo pequeño es hermoso" se dan las primeras formas de microempresarios y emprendedores, asociados a la artesanía, la venta de dulces criollos, el pequeño cultivo; en otras palabras, con la producción tradicional.

Con el paso del tiempo, estas diversas formas de micro agrupación se van perfeccionando hasta ser consideradas como microempresas formalmente, siendo consideradas inicialmente, como parte del sector informal, hasta que, a partir de la constitución de 1999, se comienzan a reconocer como entes productivos, en atención al número de personas (empleados) que agrupa y los ingresos que genera. En cuanto a su financiamiento, este adquirió forma gubernamental como política pública realmente con la creación de INAPYMI, en el año 2001.

Luego del recorrido teórico en materia de gerencia financiera, es observable que las Pymes deben enfrentar las decisiones básicas financieras relativas a las inversiones, decisiones de operación y decisiones de financiamiento que definen las fuentes para financiar las inversiones. En este sentido, la adquisición de compromisos financieros para las Pymes es en la mayoría de los casos, cuesta arriba, toda vez que al depender el financiamiento de varios factores, no logra concretarse de forma fehaciente y que ello se materialice en productividad y competitividad, ya que por lo general en las microempresas, la administración financiera depende de un solo individuo, y que este responde a los intereses del

propietario, por lo que las decisiones financieras terminarán encausadas por este último.

Otro factor importante en las decisiones de financiamiento en las Pymes es la falta de preparación en el ámbito financiero lo cual genera asimetrías de información en el crédito de bancos y proveedores, en tanto que solo los administradores conocen el verdadero alcance de sus operaciones, lo cual en ocasiones no se transmite adecuadamente al financista, lo cual se traduce en riesgo financiero y amplias posibilidades que el mismo sea negado.

Competitividad de la microempresa en Venezuela

En la gerencia financiera moderna de las organizaciones objeto de estudio de la presente investigación, el entorno actual demanda calidad y productividad como sinónimo de competitividad, siendo estos requisitos fundamentales para permanecer en los mercados. Según PYMES Venezuela (2010):

Téngase presente que la columna vertebral del desarrollo económico de los países la conforma el conjunto de pequeñas y medianas empresas que prosperan en la sociedad, de ahí que se debe contar con una buena gerencia efectiva a fin de favorecer su desarrollo productivo. Es sabido que en Venezuela las Pymes aportan más del 13% del PTB, y dan empleo al 55% de toda la población activa, quedando el 17% empleado en la gran empresa, el 16% ocupado en el sector público y el 12% desempleado (aunque actualmente por la situación política y crítica del país, esto ha aumentado). Tomando por base el sector privado solamente, es sabido, que las pymes generan el 77% del empleo de ese sector. Lo cierto es que en Venezuela hay alrededor de 1.300.000 microempresas y unas 68.000 pequeñas y medianas empresas, de las cuales 56.000 activas en comercio y servicio y

12.000 en manufacturas, aunque al momento de escribir este artículo han disminuido por las razones de todos sabidos como es la inestabilidad política y crisis económica del país. A todo ello se agregan otros datos que son importantes de ser considerados, tales como: el que el 18% de las organizaciones venezolanas nunca realizan actividades de entrenamiento; 51% de ellas invierten esporádicamente en el desarrollo de su capital humano y sólo 31% invierte de manera sistemática; es decir, casi de 7 de cada 10 organizaciones venezolanas, no están convirtiendo el conocimiento y el aprendizaje organizacional en una herramienta rentable para apalancar el desarrollo de ventajas competitivas.

En este contexto, la importancia de las microempresas en Venezuela es de gran relevancia tomando en cuando los datos anteriores en generación de empleo y aporte al PIB. Es por ello que este tipo de organizaciones debe mostrar un cuadro competitivo en función del aporte al desarrollo económico y social del país.

La competitividad significa ser competente, ser capaz, estar entre los mejores, por lo tanto, se puede definir la competitividad como la capacidad de captar, mantener y expandir una posición favorable en el mercado nacional, local e internacional. (Viana, 2003). La Pyme latinoamericana puede ser competitiva, para llegar a serlo debe adoptar y adaptar a sus condiciones peculiares las prácticas gerenciales modernas a través de modelos organizativos, técnicas, herramientas y estrategias gerenciales.

La competitividad depende fundamentalmente de la capacidad de la empresa para innovar y mejorar los productos de manera sostenida. No depende ni de la obra de mano barata ni de la disponibilidad de recursos naturales.

Existen tres elementos esenciales para la competitividad de la PYME, señalados por Pérez (1993):

- La mejora continua dentro de la empresa
- La estrategia de especialización
- La participación en redes de cooperación.

En cuanto a las prácticas de mejora continua dentro de la empresa, éstas apuntan a superar las debilidades que presentan ellas, con la finalidad de asimilar la tecnología ajena para dominarla y mejorarla gradualmente hasta llegar a superarla. Todo este proceso de mejora continua se orienta hacia el ahorro de insumos y recursos de capital, por que las empresas se están desarrollando en una situación de escasez financiera.

La estrategia de especialización supone definir el segmento de mercado donde la empresa se propone competir y el tipo de cliente a servir, cada empresa necesita identificar sus fortalezas actuales o potenciales y analizar los diversos segmentos de mercado a los que podría apuntar. La decisión de especialización ayuda a focalizarse y a obtener el máximo provecho del esfuerzo en tiempo y aprendizaje, así como a optimizar el gasto de inversión.

La estrategia de cooperación atiende a que las debilidades se pueden superar si las empresas se incorporan a redes. Por esto al destacar las diferencias entre rivalidad y cooperación son vistas como las dos caras de la competencia moderna. La rivalidad representa a la fuerza que dinamiza a las empresas en el corto plazo, mientras que la cooperación es la que garantiza la competitividad en el largo plazo.

PYMES Venezuela (ob. cit.) considera que las microempresas están muy lejos de la competitividad ideal, ante la presencia de estructuras de

liderazgo tradicionalistas, bajo empleo de tecnología avanzada, propiedad familiar, atención a consumidores nacionales, deficiente implantación de programas de seguridad industrial, etc., por lo que no se ha avanzado en un verdadero desarrollo económico con ventaja competitiva para el sector. Por otro lado, la competencia tiene una gran ventaja sobre las microempresas venezolanas en lo referido a la implementación de normas de calidad. Ante este panorama, aunado a la baja implantación de tecnologías, los cambios afectan directamente la productividad y competitividad. Por ello es necesario que las PYMIS asuman los nuevos tópicos gerenciales como herramientas para facilitar el cambio y promover la competitividad, al asumir una visión para nada cortoplacista y se preocupen por invertir en estos aspectos, los cuales permitan anticiparse a la competencia, con la intención de obtener una gran ventaja competitiva. No obstante, lo anterior, las Pymes al parecer no han comprendido estas realidades, por lo que destaca la falta de competitividad, de ser capaz, de estar entre los mejores y de captar, mantener y expandir una posición favorable en el mercado nacional, local e internacional. Para ello, las Pymes deben adoptar y adaptar a sus condiciones peculiares las prácticas gerenciales modernas a través de modelos organizativos, técnicas, herramientas y estrategias gerenciales, especialmente en materia de financiamiento y gerencia financiera.

Para ello, pueden apalancarse en la innovación y mejora de los productos, bienes y servicios que ofrecen de manera sostenida, bien sea mediante la mejora continua dentro de la empresa, la especialización o la participación en redes de cooperación.

Conclusiones

Luego de analizados los resultados como lo fueron, en conjunto con el planteamiento del problema, el marco teórico seleccionado y la metodología seguida, la autora de la presente investigación se permite concluir, lo siguiente:

En cuanto a la situación actual que presenta la gerencia financiera de las microempresas del Área Metropolitana de Caracas, se concluye que las principales dificultades que se presentan atienden al acceso al financiamiento y a problemas de liquidez, por lo que las decisiones de financiamiento en este contexto son problemas estructurales de las microempresas del Área Metropolitana de Caracas, lo cual limita su supervivencia y expansión en el mercado.

Esto obedece principalmente, a las condiciones reinantes en los mercados, lo cual se deriva de la situación económica del país y de las políticas implementadas en este sentido. En este contexto, las organizaciones basan sus decisiones de financiamiento en algunas propuestas básicas, como, por ejemplo, preferir el financiamiento interno por sobre el externo, lo que implica que no recurren a inyección de capital de los accionistas ni emisión de acciones, sino que se financian con la banca pública y privada, lo cual no es tan beneficioso como financiarse internamente en tanto que ello evita el pago de intereses bancarios.

Es importante resaltar que las Microempresas del Área Metropolitana de Caracas generan información suficiente para agentes externos, en especial los de financiamiento, a fin de evitar, la información asimétrica y se pueda lograr eficientemente, el financiamiento cuando es externo, lo cual como se explicó en el punto anterior, es preferido por estas empresas.

No obstante, las Microempresas del Área Metropolitana de Caracas no emplean tecnología en proyectos de inversión, lo cual representa una debilidad en tanto que el empleo de técnicas computarizadas permitiría a las microempresas realizar cálculos precisos y estimaciones adecuadas para maximizar el rendimiento del financiamiento.

En cuanto a las decisiones de inversión, las Microempresas del Área Metropolitana de Caracas no toman decisiones acertadas relativas al tamaño y composición de activos, lo cual no les favorece en términos de la maximización de beneficios, riqueza y rentabilidad, pero sí toman decisiones acertadas relacionadas con el nivel de financiamiento, lo cual les permite aprovechar al máximo los recursos.

Sin embargo, a pesar de que las decisiones son adecuadas en términos de cuantía, no lo son en términos Aun cuando los encuestados estuvieron totalmente de acuerdo con que las Microempresas del Área Metropolitana de Caracas toman decisiones acertadas relacionadas con el nivel de financiamiento, no lo hacen en función de la estructura del mismo.

Finalmente, las Microempresas del Área Metropolitana de Caracas cuentan con una adecuada política de dividendos, lo cual les favorece en términos de generación de valor agregado lo cual se traduce incremento del valor de sus acciones.

En relación con la competitividad de las microempresas del Área Metropolitana de Caracas, se concluye que a pesar de la importancia de las microempresas para Venezuela y su desarrollo económico, éstas se encuentran muy lejos de la competitividad ideal, en tanto que estas no emplean tecnología de avanzada, perdiéndose múltiples oportunidades de mejora de la eficiencia, no son eficientes en la implantación de programas de calidad, por lo que no cumplen con los requisitos de los clientes, no

manejan y aplican correctamente los recursos financieros como resultado de su gerencia financiera ni toman decisiones financieras acertadas.

Visto ello, no maximizan su patrimonio como resultado de su gerencia financiera, por lo que no ejecutan la correcta consecución, manejo y aplicación de los fondos que requiera la misma, por lo que no crecen fortalecidas en los aspectos financieros.

No obstante, cuentan con fortalezas que les pueden ayudar a mejorar la situación previamente descrita, ya que cuentan con un liderazgo moderno que ejerce el poder institucional y poder personal, atienden a todo tipo de consumidores, lo cual les genera lealtad de los clientes en momentos difíciles, son eficientes en la implantación de programas de seguridad industrial, incidiendo ello positivamente en su calidad y coordinan eficientemente su capital de trabajo como resultado de su gerencia financiera, lo cual representa un punto esencial para su dirección y régimen financiero.

Por ultimo en cuanto a la importancia que tiene la relación entre la gerencia financiera y competitividad de las microempresas del Área Metropolitana de Caracas es alta, toda vez que gracias a ella se administra eficientemente el capital de trabajo dentro de un equilibrio de los criterios de riesgo y rentabilidad, además de orientar la estrategia financiera para garantizar la disponibilidad de fuentes de financiamiento, garantizando así su competitividad al garantizar su productividad continuada en el tiempo, aspecto que se cumple parcialmente en las microempresas del Área Metropolitana de Caracas vistas las dificultades encontradas

Referencias

- Acevedo, J. (2012). *Propuesta de cambio organizacional en una PYME familiar, para adaptarse a la condición actual de mercado y de cambio generacional en su Directiva*. Trabajo de Grado de Maestría no publicado. Caracas, Venezuela. Universidad Metropolitana.
- Álvarez, R., Giacalone, R. y Sandoval, J. (2002). *Globalización, integración y fronteras en América Latina*. Mérida, Venezuela: Universidad de los Andes, Biblioteca Digital Andina.
- Arias, F. (2004). *Proyecto de Investigación: Introducción a la metodología científica*. (4^a ed.) Caracas: Episteme.
- Balestrini, M. (2006). *Como se elabora el proyecto de investigación*. Caracas. BL Consultores asociados, Servicio Editorial.
- Barrow, C. (1996). *La esencia de la administración de pequeñas empresas*. México: Prentice Hall
- Cartaya, V., Betancourt, K., Dáger, M. Froehle, M., Ortega, M., Berrío, G. Fuentes, L. y Suarez, A. (1991). *La microempresa en el Área Metropolitana de Caracas*. Caracas: CISOR
- CISOR (1990). *La microempresa en la dinámica económica y social: un estudio en el área metropolitana de Caracas*. Caracas: CISOR. 72 p.
- Código de Comercio. Gaceta Oficial N° 475 del 21 de diciembre de 1955 de la República Bolivariana de Venezuela, Caracas; Poder Legislativo de Venezuela.
- CONINDUSTRIA. (2001). *Análisis comparativo de las leyes para el fomento de las Pymes en Argentina, Brasil, Colombia, México y Venezuela*. Centro de Estudios Económicos y legales (CONINCEEL). Venezuela: Autor

Constitución de la República Bolivariana de Venezuela. En Gaceta Oficial N° 5.453 Extraordinario de fecha 24 de Marzo de 2000 de la República Bolivariana de Venezuela, Caracas; Poder Legislativo de Venezuela.

Decreto con Fuerza de Ley de Creación, Estímulo, Promoción y Desarrollo del Sistema Microfinanciero. Gaceta Oficial N° 37.164 de fecha 22 de Marzo de 2001 de la República Bolivariana de Venezuela, Caracas, Poder Legislativo de Venezuela.

Decreto con fuerza de Ley para la promoción y desarrollo de la pequeña y mediana industria. Gaceta Oficial Extraordinaria N° 5.890 de fecha 31 de Julio de 2008 de la República Bolivariana de Venezuela. Caracas, Poder Legislativo de Venezuela.

Enciclopedia Práctica de la Pequeña y Mediana Empresa. (1º. Ed.). (2001) Barcelona, España.: Editorial Océano/Centrum.

Fazzari, S. y Athey, M. (1987). *Asymmetric Information, Financing Constraints, and Investment.* (Información asimétrica, contrastes financieros e inversion). En *Review of Economics and Statistics*, MIT Press, 69, 481-487.

Ferrer, M. y Tresierra , A. (2009). *Las PyMEs y las teorías modernas sobre estructura de capital.* En *Compendium*, jul. 2009, vol.12, no.22, p.65-83. ISSN 1317-6099

Finch, B. (2010). *Gerencia financiera efectiva.* Kogan Page Publishers,

Frank, M. y Vidhan, G. (2003). *Testing the Pecking Order Theory of Capital Structure.* (Probando la teoría de la jerarquización de la estructura del capital) En *Journal of Financial Economics*. Vol. 67. N° 2. Holanda. pp. 217-248.

- Garcés, E. y Marulanda, N. (2014). *Análisis financiero de las empresas del Sector Metalmecánico en Dosquebradas, Risaralda*. Trabajo de Grado no publicado. Pereira, Colombia. Universidad Tecnológica de Pereira
- Garmendia, G. (2006). *Acceso de las pequeñas y medianas empresas al financiamiento: situación en América Latina y el Caribe*. Portales de Microfinanzas de América Latina. Recuperado de: <http://www.microfinanzas.org/4.0.html>
- Hernández R., Fernández C. y Baptista L. (2009). *Metodología de la Investigación*. 2da. Edición. México: Mc. Graw Hill.
- Hernández, R. (2012). *El acceso de las pequeñas y medianas industrias al crédito en Venezuela*. Trabajo de Grado de Maestría. Universidad Metropolitana. Caracas, Venezuela.
- Instituto Latinoamericano de Investigaciones Sociales ILDIS (1998). *Políticas y programas de apoyo a la microempresa*. Seminario ILDIS, Caracas.
- Lawrence, P. y Lorsch, J. (1967). *Organization and environment*. (Organización y Entorno). Boston, Harvard business school press.
- Luoma, G. (1967). *La información contable en las decisiones gerenciales de la pequeña y mediana industria*. New york: Asociación nacional de contadores.
- Mendoza, Y. (2014). *Lineamientos estratégicos para el financiamiento externo de las pequeñas y medianas empresas (Pyme) del sector metalmecánico ubicadas en el Municipio Valencia Del Estado Carabobo*. Trabajo de Grado de Maestría no publicado. Bárbula, Universidad de Carabobo.
- Myers, S. y Majluf. N. (1984). *Corporate financing and investment decisions when firms have information that investors do not have*.

(Financiamiento corporativo y decisiones de inversión cuando las firmas tienen información que los inversionistas no tienen). *Journal of Financial Economics*, 87-221.

Narváez, M. y Fernández, G. (2008). *Estrategias competitivas para fortalecer sectores de actividad empresarial en el mercado global*. En *Revista Venezolana de Gerencia* v.13 n.42 Maracaibo jun. 2008. Revista Electrónica. http://www.scielo.org.ve/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1315-99842008000200005

Navarro, D. (2003). *Temas de administración financiera*. Universidad Nacional de Colombia.

Organización Mundial del Comercio (2013). *Informe sobre el comercio mundial*. Ginebra, Suiza. Autor.

Orte, E. (2015). *Comercio Internacional: Evolución y futuras tendencias*. Documento en línea. <https://www.womenalia.com/blogs/el-mundo-nunca-es-suficiente/comercio-internacional-evolucion-y-tendencias-futuras>

Ospina, A. (2012). *Caracterización del riesgo financiero en las PYMES – Estudio de caso Ciudad de Manizales*. Trabajo de Grado no publicado. Manizales, Colombia: Universidad Autónoma de Manizales.

Parella, S. y Martins, F. (2012). *Metodología de la investigación cuantitativa*. Caracas: Editorial FEDEUPEL

Pascale, R. (1992). *Decisiones Financieras*. 3^a. Buenos Aires. Argentina. Ed. Macchi.

Perdomo, A. (2002). *Elementos básicos de administración financiera*, Cengage Learning Editores.

- Pérez, C. (1993). *Opciones para la Pequeña y Mediana Empresa en un ambiente competitivo*. Ponencia en Simposio. XVI Simposio Latinoamericano de la PYMI.
- PYMES Venezuela (2010). *Calidad y Productividad en Las Pymes de Venezuela*. <http://pymesve.wordpress.com/tag/competitividad/>
- PYMIS Pequeños y medianos inversionistas. *Glosario Pymes de:* <http://www.pymis.cl/glosario.html>
- Ramírez, T. (2007). *Como hacer un proyecto de investigación*. Caracas: Editorial Panapo.
- Rodríguez, J. (1999). *Cómo administrar pequeñas y medianas empresas*. México: ECAFSA
- Van Horne, J. y Wachowicz, J. (2002). *Fundamentos de administración financiera*. Pearson Educación.
- Vera, M. (2000). *Gerencia basada en valor y gerencia financiera*. En: *Revista Tendencias*, Vol. I, No. 2. Noviembre de 2000, pp. 109-132.
- Viana, H. (2003). *La empresa y su entorno*. Caracas, Venezuela: Ediciones IESA