

CAPITULO I

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Los emprendedores deben perseguir grandes sueños, identificar oportunidades en donde los demás ven fracasos, pero el emprendimiento de una idea convertida en una organización empresarial que funcione para ofrecer un servicio o producir un bien y al mismo tiempo ser rentable es el complemento de la iniciativa que fue una vez un sueño. Sin embargo, iniciar una empresa como proyecto, y posteriormente consolidarlo, requiere de recursos económicos no siempre disponibles por parte del empresario. En muchas ocasiones, el éxito o el fracaso viene condicionado por la posibilidad de disponer de recursos financieros suficientes para emprender las inversiones necesarias para guiar con éxito el proyecto.

Según Ferraro, Goldstein, Zuleta y Garrido (2011), la baja participación de las empresas de menor tamaño en el crédito al sector privado es un problema que aqueja a todas las economías modernas desde hace muchos años. Las argumentaciones que suelen esgrimirse para explicar esta baja participación son de diversa índole. Una de las principales se basa en la

existencia de fallas en el funcionamiento de los mercados de créditos, esencialmente, por la insuficiente información con que cuentan los bancos para realizar las evaluaciones de riesgo.

De hecho, la mayoría de las empresas de cualquier tamaño necesita tanto capital de trabajo (efectivo, cuentas por cobrar, inventarios, entre otros) como activos fijos (equipos, edificios), y la necesidad de invertir en activos resulta en una correspondiente necesidad de financiamiento. Llama la atención, que uno de las principales obstáculos a la hora de emprender un proyecto es la falta de recursos y apoyo financiero por parte de las entidades bancarias, que siguen concediendo mayor importancia a las garantías y avales que a la viabilidad del proyecto que le presenta el emprendedor, esto limita en gran medida las posibilidades de creación y consolidación de muchos proyectos.

En tal sentido, según Soto y Dolan (2004), los medios de financiamiento son inadecuados, escasos y costosos. Las dificultades a las que se enfrentan las PYMES son afectadas por las profundas crisis económicas de los diferentes mercados financieros y todo esto se traduce en serios problemas para obtener créditos y/o el pago de los intereses muy altos.

Sin embargo, durante los últimos años, la oferta de instrumentos crediticios para las pequeñas y medianas empresas ha crecido en forma considerable. El relevamiento en una decena de bancos, organismos del estado y entidades privadas da cuenta de esta oferta, por ejemplo: líneas de crédito con tasa de interés subsidiado, fideicomisos, leasing, factoring, fondos de riesgo, sociedades de garantía recíproca, etc. Conforman solo una

parte de este abanico de soluciones financieras para firmas de pequeñas y medianas, (Latapié 2010).

En ese sentido, según lo señalado en la Ley de Instituciones del Sector Bancario, publicada en Gaceta N° 6.154 extraordinario del 19 de noviembre de 2014, el decreto 1402, donde en las disposiciones transitorias cuarta, hace mención a que se mantiene el porcentaje (3%) mínimo de la cartera crediticia, que está dirigido a las instituciones bancarias destinadas a microcréditos, o colocaciones, que las instituciones establecidas o por establecerse que tengan por objeto crear, estimular, promover, y desarrollar el sistema microfinanciero y microempresarial del país y que tenga como fin atender la economía popular y alternativa.

Analizando las condiciones y prerrogativas señaladas anteriormente, se puede hacer una idea aproximada en relación a los escenarios que se plantean en la búsqueda de financiamiento, y además de cuáles van a ser las necesidades financieras para el comienzo de un proyecto o actividad productiva. Por lo que en este nivel, se debería tener un esquema aproximado a la realidad de los recursos con los que se cuenta, y de esta manera darle respuesta a interrogantes que determinan la previsión de gastos en los primeros años de actividad, el período de cobro de las ventas, la ejecución de pagos, controles de tesorería, contabilidad de la empresa, plazos de amortización de inversiones, entre otras. Sin embargo se debe además tener en consideración todas las necesidades a cubrir con estos fondos, una vez estén a disposición.

Por otra parte, y según explica Pérez (2010), resulta poco frecuente que un proyecto de inversión se financie con recursos propios de los emprendedores, lo que supone la necesidad de financiarse con promotores, que buscan ofrecer una financiación totalmente desbalanceada y los bancos no están dispuestos a asumir ciertos riesgos, por lo que exigen que estos sean cubiertos por los promotores, por la falta de garantías hacia sus eventuales beneficios.

Ley de Instituciones del Sector Bancario (2014 Artículo 58 – créditos y Plazos).

A los efectos del presente Decreto con Rango, Valor y Fuerza de Ley, se consideran como:

1. Crédito: todas aquellas operaciones en moneda nacional que comprendan el arrendamiento financiero, descuento de facturas, préstamos, cartas de crédito, descuentos, anticipos, garantías y cualesquiera otras modalidades de financiamiento u operaciones activas realizadas por las instituciones bancarias.

2. Créditos al Consumo: el financiamiento rotativo a corto plazo, realizado por las instituciones bancarias, otorgado por cualquier medio a personas naturales, para efectuar de manera directa operaciones de compra en establecimientos comerciales o pago de servicios, dentro y fuera del territorio nacional, hasta por quince mil quinientas Unidades Tributarias (15.500 UT), y cuyo monto es recuperable a través del pago de cuotas consecutivas, que contengan pagos de intereses y capital.

Se incluyen dentro de este tipo de créditos, las operaciones realizadas a través del sistema de tarjetas de crédito o cualquier medio informático, magnético o telefónico, por personas naturales o jurídicas.

3. Créditos a Corto Plazo: son aquéllos cuya vigencia no excederá el plazo de cinco años. Se incluye en este supuesto los créditos dirigidos a la adquisición de vehículos.

4. Créditos a Mediano Plazo: son aquéllos cuya vigencia excede el plazo de tres años sin superar diez (10) cinco años.

5. Créditos a Largo Plazo: son aquéllos con vigencia superior a diez (10) años.

Tomando en consideración, y a los efectos en que la legislación Venezolana ofrece los parámetros definidos en lo relativo a los plazos y las prerrogativas hacia la banca para otorgar una parte significativa de su gaveta dirigida a las PyMEs. El racionamiento del crédito puede obstaculizar los procesos de inversión para ampliar la capacidad de producción o llevar adelante proyectos de infraestructura. Además, el escaso desarrollo de las industrias de capital de riesgo o de mecanismos de financiamiento para iniciar las operaciones, reduce la tasa de nacimiento de empresas y la posibilidad de contar con un mayor número de firmas dinámicas en la economía del país.

Por otra parte, en el caso de optar por un financiamiento a corto plazo, el empresario debe ser cauteloso, por lo que muchos dueños o directivos de firmas pequeñas y medianas suelen perder de vista la verdadera ecuación en costos- beneficios, haciéndose de costosos negocios donde obtienen capital, pero a un costo muy elevado por la falta de conocimientos acerca de las opciones que ofrece el mercado, dentro y fuera de los Bancos

Bajo esta perspectiva, la mayor parte de las decisiones en cuanto a la escogencia o definir el rumbo de la empresa, está en el conocimiento de los productos, es decir el mercado, poniendo especial énfasis en su potencial, derivado de lo que se va a producir, lo que determina cuánto podría

requerirse de inversión, ubicando dentro de las alternativas de financiamiento la que mayor ventajas otorga al proyecto, parte de estas decisiones derivan en el éxito, la buena salud, la permanencia de la empresa en mediano y largo plazo en el mercado.

De acuerdo con la opinión de Soriano (2005), las Pymes fracasan, en promedio 80%, la mayoría antes de los primeros cinco años y el 90% de ellas no llega a los 10 años. Para los dueños de Pymes, las razones del fracaso es necesario buscarlas fuera de las empresas, particularmente en la decisión de ubicar un adecuado apalancamiento. Muchas veces fracasan antes de ingresar al mercado, principalmente por la corta visión de sus dueños. Una PyMEs, a diferencia de una corporación, requiere de frecuentes inversiones en períodos de corto plazo y como consecuencia de éstas, el crecimiento interno de las mismas debe ser acelerado, lo que indica la normalidad de su funcionamiento.

Sin embargo, para Justin, Moore y Leslie (2009), la fuente más habitual de financiación externa para la mayoría de las PyMEs es el préstamo. La utilización o el acceso a esta fuente en Venezuela ha sido objeto de una valoración significativa en los indicadores económicos actuales, debido a las políticas gubernamentales que en esa materia se han implementado. A la hora de pedir un préstamo se debe prestar mucha atención a tres factores: el tipo de interés, el plazo de amortización y el período de carencia.

En ese orden de ideas, en lo que corresponde al nivel de alternativas y verdaderas opciones de financiamiento para las PyMEs, es el sistema

financiero nacional, en la actualidad, el que ofrece la mayor cartera de de financiamiento, según informe de Sudeban (2013). En este sentido la participación de las gavetas obligatorias con respecto a la cartera de crédito bruta de la banca nacional creció 4,8% en relación con el año anterior, lo que hace suponer buenas opciones para el apalancamiento crediticio de las Pymes.

En otro orden de ideas, las Pymes fallan por errores de gestión, técnicamente son muy competentes, pero tienen serios problemas en la parte administrativa, ya que la mayoría son empresas familiares, y carecen de formalidad, tanto en la organización como en la planeación y en el cumplimiento de compromisos, debido a que no poseen procedimientos escritos, ni políticas, ni programas de producción o gestión pre-establecidos. La falta de la liquidez representa un problema adicional, que no permite cumplir con compromisos inmediatos.

Según cifras de la CEPAL (2010), para la década de 2000 a 2010, más de 90% de los establecimientos industriales emplean menos de 100 personas, las pymes en 1974 ocupaban el 50,8%, y en ese entonces más del 25% de la producción industrial era generado por estas empresas. Siendo que la caracterización de las pequeñas y medianas empresas (pymes), están agrupadas en Venezuela de acuerdo a la cantidad de personal que emplean, el monto y volumen de producción o ventas y el capital productivo.

A los efectos de concernientes de esta investigación, resulta extraordinariamente importante el hecho de que las pymes mueven casi el

80% de la producción y el comercio nacional. Según Saavedra y Hernández (2008), en promedio las pymes generan el 64,26 % de los empleos en los países de la región y en Venezuela las microempresas representan un 95,5% del total de las empresas del país, su importancia económica y generadora de empleo, en el que engloba el 89% de la población económicamente activa, siendo las pequeñas y medianas empresas las que se encargan solo del 5%; lo que hace una suma del 94% de generación de empleo conjunto.

Partiendo del hecho que las pymes representan un bastión de importancia extrema dentro de la economía nacional, lo que está determinado por su fuerte influencia para equilibrar el movimiento del comercio y que en líneas generales las pymes en Venezuela se caracterizan por tener baja intensidad de capital, altas tasas de natalidad y mortalidad, tal y como se ha mencionado, aunado a la dificultad para acceder a fuentes de financiamiento externos, Kantis (2005). En este mismo orden de ideas lo anterior es un indicador que permite determinar las debilidades y al mismo tiempo las áreas de oportunidad para fortalecer su permanencia en el mercado cada vez más competitivo.

Por otra parte, Requeijo, Iranzo, Martínez, Pedrosa y Salido (2007), menciona que el desarrollo de una Pyme está supeditado a conocer sus principales instrumentos de análisis, los indicadores financieros y que el financiamiento deriva a inversión, por lo que definir, o un tanto conocer la fuente de financiamiento más idónea, requiere de un análisis adicional en lo relativo a la clase de inversión que se desea, y que en la práctica existen

mayores dificultades para acceder al crédito bancario en comparación con las empresas grandes. Por lo que es difícil para un pequeño empresario ubicar un banco que esté dispuesto trabajar juntos.

Con referencia al financiamiento, según Haime (2004), el financiamiento se refiere a la consecución de recursos para la operación o para proyectos especiales de la organización. Identifican el origen de los recursos con que se cubren las asignaciones presupuestarias. Por lo mismo son los canales e instituciones bancarias y financieras, tanto internas como externas por cuyo medio se obtienen los recursos necesarios para equilibrar las finanzas públicas. Dichos recursos son indispensables para llevar a cabo una actividad económica, ya que generalmente se trata de sumas tomadas a préstamo que complementan los recursos propios.

De acuerdo a lo planteado por Longenecker, Moore, Petty y Palich (2009), para iniciar un negocio se requiere capital y, debido a que la mayoría de los aspirantes a empresarios, no poseen una riqueza independiente, lo que sería un capital inicial de trabajo para darle impulso a su proyecto, por lo que surge la pregunta, “¿Cómo enfrentar la iniciativa de emprender un negocio?, de lo que surgen los factores básicos que determinan cómo se financia una empresa, a saber: 1) el potencial económico de la empresa, 2) el tamaño y la madurez de la empresa, 3) la naturaleza de sus activos y 4) las preferencias personales de los propietarios respecto al equilibrio que debe existir entre deuda y capital.

De anteriormente descrito, se hace necesario contar con políticas que permitan fomentar y proteger a la pymes como entidades económicas, proveyéndoles de fuentes de financiamiento accesible, sin la presencia de trámites y recaudos difíciles de lograr y que permitan tener un apalancamiento e impulso necesario para lograr una economía fuerte.

Sobre la base de las ideas expuestas y tomando en cuenta las necesidades de las empresas de obtener financiamiento, que le permitan una mayor oportunidad de crecimiento, se presentan los aspectos fundamentales que permitan identificar el accionar, de tal manera que se este en la capacidad de identificar las fuentes de financiamiento y sus características de funcionamiento.

El planteamiento que lleva este trabajo de investigación permite analizar las alternativas de financiamiento a proyectos de inversión para las pymes en Lagunillas Edo. Zulia, cuyo objetivo es el analizar detalladamente los aspectos que se deben considerar a fin de obtener el apalancamiento, los estudios financieros y económicos que deben realizarse, así como la planeación estratégica requerida para hacer de las inversiones, objeto del financiamiento, un éxito empresarial.

2. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

Planteada la problemática y definido el propósito del estudio, se formula el problema por medio de la siguiente pregunta:

¿Cuáles son las fuentes de financiamiento a proyectos de inversión para las pymes en Lagunillas Edo. Zulia?

3. SISTEMATIZACIÓN DEL PROBLEMA

- ¿Cuáles son las fuentes de financiamiento internas para proyectos de inversión a las Pymes en Lagunillas Estado Zulia?
- ¿Cómo son las fuentes de financiamiento externas para proyectos de inversión a las Pymes en Lagunillas Estado Zulia?
- ¿Cómo es el costo de financiamiento para un proyecto de inversión a las Pymes en Lagunillas Estado Zulia?

4. OBJETIVO GENERAL

Analizar las fuentes de financiamiento a proyectos de inversión para las pymes en Lagunillas Edo. Zulia.

5. OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Identificar las fuentes de financiamiento internas para proyectos de inversión a las Pymes en Lagunillas Estado Zulia.
- Describir las fuentes de financiamiento externas para proyectos de inversión a las Pymes en Lagunillas Estado Zulia.
- Determinar el apalancamiento de los proyectos de inversión en las Pymes de Lagunillas Estado Zulia.

6. JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN

El poco crecimiento evidenciado en el aparato productivo regional representa un aspecto digno de estudio; toda vez que el descenso en la cantidad de empresas o la subsistencia de la mayoría, hace necesario determinar los factores que han incidido desde el punto de vista financiero, en ese sentido el fracaso de las Pymes. Y es que para un empresario las razones del fracaso son externas.

De la misma manera, conocer la situación financiera, administrativa u organizativa requiere un esfuerzo que permitiría determinar las causas por las que este fenómeno ocurre, más allá saber cómo incide el financiamiento y sus diferentes modalidades en el sostenimiento, así como en la sustentabilidad de las pymes. Mantener la visión de negocio y considerar todas las opciones determina en gran medida el éxito de la iniciativa empresarial.

6.1. Justificación Teórica

Esta investigación se apoya en investigaciones de la Universidad Rafael Belloso Chacín (URBE) y La Universidad del Zulia (LUZ), relacionadas con la variable, objeto de estudio, así como también el aporte documental recabado de diferentes autores en lo relativo a conceptos financieros básicos, que permitirán alcanzar los objetivos planteados sobre la fuentes de financiamiento a la Pymes dentro del ámbito regional local del municipio Lagunillas del estado Zulia.

6.2. Justificación Metodológica

El aporte generado como antecedente a eventuales investigaciones, así como también la aplicación de técnicas e instrumentos de recolección de datos, la verificación de la validez y confiabilidad del método utilizado, permitirán obtener resultados objetivamente del comportamiento de la variable, objeto de estudio.

6.3. Justificación Práctica

El estudio de las fuentes de financiamiento, así como el cumplimiento de los objetivos de esta investigación, permitirán, de manera práctica y directa a las empresas del municipio Lagunillas, determinar cuál es la mejor vía para acceder a financiamiento para sus empresas, constituyéndose este estudio como una guía para simplificar la búsqueda de financiamiento, además constituye una sencilla, pero importante fuente de información, que al mismo tiempo sea práctica, que se adapte a las realidades económicas actuales.

6.4. Justificación Social

El éxito derivado de las buenas decisiones que tengan las empresas en la consecución del impulso financiero, así como las repercusiones que a nivel de empleo y el aumento de la producción local, generaran en el ámbito de influencia de las pymes objeto de este estudio, un impacto positivo sobre base de que en la medida en que el aparato productivo sea más robusto y sostenible en el tiempo, en la misma medida será próspero el país, siendo el

análisis que debe realizarse para determinar adecuadamente las oportunidades de financiamiento y sentar los criterios necesarios a considerar para el crecimiento y la consolidación empresarial.

7. DELIMITACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN

7.1 Delimitación Espacial

Esta investigación se ha elaborado en el ámbito de Ciudad Ojeda, Municipio Lagunillas Edo. Zulia, específicamente a las pymes registradas en el registro Nacional de Contratista (RCN).

7.2 Delimitación Temporal

La investigación se ha llevado a cabo durante el periodo comprendido entre el mes de Septiembre de 2013 hasta Mayo de 2015.

7.3 Delimitación Temática

Orientado dentro del área de Gerencia Empresarial, en la línea de Finanzas, específicamente en alternativas de financiamiento a proyectos de inversión en las pymes, para los cual fue sustentada en los planteamientos teóricos de Ferraro, Goldstein, Zuleta y Garrido (2011), Soto y Dolan (2004), Latapié (2010), Pérez (2010), Soriano (2005), Longenecker, Moore, Petty y Palich (2009), Requeijo, Iranzo, Martínez, Pedrosa y Salido (2007), Haime (2004), entre otros.