

## FINANCIAMIENTO UTILIZADO POR LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS FERRETERAS

(Financing Used for Small and Medium Enterprises Ferreteras)

Recibido: 11/06/2016 Revisado: 11/06/2016 Aceptado: 17/01/2017

**Torres, Adriana**

Universidad Politecnica Territorial "Mario Briceño Iragorry", Venezuela  
[artorres@iutet.edu.ve](mailto:artorres@iutet.edu.ve)

**Guerrero, Francisco**

Universidad Privada Dr. Rafael Bellosos Chacín, URBE, Venezuela  
[francisco.guerrero@urbe.edu](mailto:francisco.guerrero@urbe.edu)

**Paradas, Morella**

Universidad Politecnica Territorial "Mario Briceño Iragorry", Venezuela  
[mci75p@hotmail.com](mailto:mci75p@hotmail.com)

### RESUMEN

El propósito de la investigación se orienta a determinar las fuentes de financiamiento utilizadas por la Pequeñas y Medianas Empresas ferreteras (pymes) en el municipio Trujillo, estado Trujillo. El estudio corresponde a una investigación con enfoque cuantitativo apoyado en una investigación de tipo descriptiva con un diseño de campo; analizados e interpretados los resultados y contrastados con las posturas de autores como Brealy (2007), Domínguez (2007), Aching (2006), Gitman (2007), Levy (2009), entre otros, se concluyó que en las pymes ferreteras del municipio Trujillo, estado Trujillo, se utilizan fuentes de financiamiento internas y externas, con mayor tendencia al uso de las fuentes internas como aportaciones de los socios y reinversión de utilidades, y en las externas el crédito comercial, el crédito bancario y la línea de crédito. En cuanto a uno de los resultados más importantes develados sobre el uso del financiamiento externo, las fuentes a corto plazo son los que obtienen mayor frecuencia de uso de acuerdo a los resultados, esto coincide con la literatura al expresar que dentro de esta categoría de financiamiento existe gran variedad disponible y el conocer sus ventajas contribuye al mantenimiento de una estructura financiera sana. De acuerdo a los razonamientos realizados, se corrobora que en las pequeñas y medianas empresas el aspecto referido al uso de fuentes de financiamiento recae directamente sobre sus propietarios, quienes suelen ser a su vez los administradores de las mismas, ya que en este tipo de organización no se distinguen niveles gerenciales. Finalmente, el presente estudio muestra acciones que permitan a los pequeños y medianos empresarios del ramo de comercialización desarrollar la actitud adecuada ante el riesgo que representa la toma de decisiones sobre el proceso de financiamiento para inversiones de proyectos de acuerdo a su naturaleza.

**Palabras clave:** financiamiento, pequeña y mediana empresa.

### ABSTRACT

The purpose of the research is aimed at determining the sources of financing used by the Small and Medium ferreters Enterprises (SMEs) in the municipality Trujillo State. The study corresponds to a research with quantitative approach supported by a descriptive research with a field design; analyzed and interpreted the results and contrasted with the positions of authors like Brealy (2007), Domínguez (2007), Aching (2006), Gitman (2007), Levy (2009), among others, concluded that SMEs ferreteras the municipality Trujillo state, sources of internal and external funding are used, are most likely to use internal sources as contributions from partners and reinvestment of profits, and in external commercial credit, bank credit and line of credit. One of the most important results shown was the use of external financing, the short-term sources are those that obtain more frequency of use according to the results and this agrees with the literature when expressing that within this category of financing exists great variety available and knowing its advantages contributes to the maintenance of a healthy financial structure. According to the reasoning, it is corroborated that in small and medium-sized companies the aspect related to the use of financing sources falls directly on the owners, who are usually the administrators themselves, since in this type of organization no managerial levels are distinguished. Finally, the present study shows actions that allow small and medium commercial entrepreneurs to develop the appropriate attitude towards the risk represented by decision making on the financing process for project investments according to their nature.

**Keywords:** financing, small and medium enterprises.

### INTRODUCCIÓN

Desde sus inicios, las pequeñas y medianas empresas (pymes) desempeñan un importante papel en la economía, indistintamente del sector, han logrado mantenerse a través de diferentes etapas del proceso económico, constituyéndose en muchos casos en núcleos de grandes empresas que, con el avance de la evolución industrial dieron origen a complejos industriales que aún se mantienen vigentes.

En América Latina, las microempresas y pymes cumplen un papel preponderante desde el punto de vista social como creadoras de empleo e instrumento de cohesión y estabilidad al brindar oportunidades a colectivos semi o escasamente cualificados, centralizando sus acciones en sectores caracterizados por presentar barreras que limitan sus operaciones, según refiere Saavedra y Hernández (2008).

En este contexto, Venezuela, como país latinoamericano se encuentra inmersa en una dinámica económica en las que las pymes cumplen un rol importante, conformadas por el conjunto de pequeños y medianos establecimientos dedicados al comercio, servicio y manufactura, dentro de las que se destacan las pymes comercializadoras de bienes tangibles.

Por lo general, este tipo de empresas inician sus operaciones sin capital suficiente para asegurar su evolución, por su naturaleza la obtención de recursos constituye una dificultad, en especial por la vía del financiamiento, bien sea para iniciar operaciones, desarrollar nuevos proyectos o simplemente mantenerse en el mercado; aun con la existencia de instituciones establecidas específicamente para el apoyo de este sector, es conocido que pocas veces el pequeño empresario logra hacerse de un crédito o microcrédito.

De manera que, la falta de financiamiento adecuado para la subsistencia de las pymes, pasa a constituir uno de los principales problemas que enfrenta este sector, aunado al hecho de que aun existiendo fuentes de financiamiento dentro del sistema financiero nacional, en algunos casos, los pequeños y medianos empresarios no acuden a ellas por razones como falta de promoción, desconocimiento de las instituciones que lo facilitan, desinformación o falta de interés por parte de los empresarios o simplemente por no contar con una trayectoria crediticia, solvencia económica y garantías suficientes.

Es por ello que, el saber quiénes son los que prestan el dinero, conocer el proceso establecido para poder acceder al mismo con el fin de desarrollarse y evolucionar, conduce a una presunción de garantía en la creación, así como en la sostenibilidad de las pymes en mercados que pudieran a largo plazo establecer un crecimiento empresarial.

En ese sentido, el Estado venezolano ha propiciado cambios que se evidencian en lo político, económico y social, enfocándose principalmente en la promoción y puesta en marcha de un modelo económico cuyos lineamientos se demarcan en los diferentes planes estratégicos nacionales diseñados a lo largo de más de una década, dentro de los cuales se contempla el desarrollo endógeno como fuente dinamizadora de satisfacción de necesidades básicas de la nación.

Es así como dentro del plan de desarrollo económico y social actual, prevalece la participación comunitaria, la protección del medio ambiente, la organización y concentración de la población en espacios determinados para su desarrollo. Su meta es el desarrollo local con incidencia en el crecimiento y desarrollo económico regional y nacional, con una posible trascendencia a lo internacional.

Para autores como Olmos (2009) con la ejecución de este plan, existe un intento de dinamizar y desarrollar la economía a partir del fortalecimiento de sus células madres. Ahora bien, producto de esta perspectiva surge la siguiente interrogante ¿Cuál es el sector básico que debe desarrollarse inicialmente para alcanzar un mayor impacto económico en la sociedad venezolana? Para la mencionada autora, la respuesta parece ser obvia, las pymes, puesto que representan un 98% de las empresas a nivel nacional y generan el 82% de los empleos, por lo que su relevancia en el sistema económico y social del país es evidente.

Así pues, en este punto es primordial conocer cómo aborda el sistema financiero nacional la atención a las pymes, precisando lo relacionado con la distinción entre las instituciones financieras del sector público y el privado, el enfoque con que las

instituciones privadas definen a las pymes y la manera como desarrollan estrategias para este segmento de mercado.

En este sentido, Olmos (2009) indica que el sector financiero público, conformado por un amplio número de organismos: instituciones de microcréditos, entidades bancarias, sociedades de garantías recíprocas, banca de exportación, banca de segundo piso, sociedades de capital de riesgo, entre otras, han evidenciado todo tipo de carencias, en particular la incapacidad para cumplir con su propósito de origen, promover e impulsar la creación, desarrollo y expansión de figuras económicas como las pymes.

Por su parte, el sector financiero privado conceptualiza y desarrolla políticas para las pymes de modo diferenciado. Un elemento común en la definición es el referido al volumen de facturación de las empresas, perfilando las diferencias se puede conocer el monto a partir del cual se establece la distinción entre el segmento pymes y empresas de mayor envergadura.

Dentro de este contexto, cabe resaltar lo manifestado por Gil (2007) señalando que dentro de los mecanismos de financiamiento utilizados por las empresas desde su creación, el correspondiente a la oferta pública ocupa los últimos lugares de preferencia. Por lo general, el empresario presenta cierto rechazo a este tipo de financiamiento, las razones que argumentan refieren fundamentalmente aspectos como el engorroso papeleo, así como letargo en el procesamiento y otorgamiento de los créditos. Es así que, a falta de niveles de eficiencia en este sector, acude a otras modalidades como el financiamiento familiar, a través de terceros y en menor medida al proveniente de la banca privada.

Como se señaló anteriormente, el sector financiero privado conceptualiza y desarrolla políticas para la pyme de modo diferenciado; un elemento común en la definición y caracterización de las pymes es el referido al volumen de facturación de este tipo de empresas. La diferencia la establece principalmente el volumen de ventas.

Dentro del sector de las pymes que opta al financiamiento para su desarrollo, se encuentra el ferretero, el cual, a pesar de la situación país, se ha mantenido y evolucionado, explotando la comercialización de bienes afines a su actividad, con el objeto de generar además beneficios sociales mediante la apertura de fuentes de empleo. Este sector constituye la suma de grandes organizaciones, pymes y microempresas; en la actualidad, buena parte de estas pymes, al igual que las de otros sectores, son administradas por sus propietarios de manera empírica, desconociendo las estrategias adecuadas para su desarrollo, vital para la sostenibilidad, aumentar cartera de clientes, diversificar la oferta, ser competitivos, entre otros.

El reto para las pymes ferreteras es lograr mayor competitividad, fortalecer la calidad de la actividad comercial ofertada y mejorar las circunstancias que las operan. En el municipio Trujillo del estado Trujillo, la creciente apertura de pymes ferreteras, ha llevado a sus gerentes o propietarios a buscar nuevas alternativas para mejorar la comercialización y hacer frente a la competencia, puesto que un número significativo de estas se encuentran en la misma zona geográfica.

Todo lo anterior conlleva a las pymes ferreteras, como a las de otros sectores comerciales, necesariamente a contemplar la asistencia del financiamiento, lo cual requiere un conocimiento adecuado de este proceso, de las instituciones que lo ofertan, los requisitos para su obtención, entre otros, para así contar con los recursos económicos necesarios o suficientes que le permitan garantizar una buena gestión, éxito y por ende crecimiento y estabilidad. Por lo que es deber del gerente monitorear el entorno para buscar las alternativas monetarias, operativas y de mercado existentes para contar con los recursos requeridos necesarios para el logro de objetivos.

En base a lo anteriormente planteado, la presente investigación se estableció como objetivo conocer el financiamiento utilizado por las pequeñas y medianas empresas, particularizando las del sector ferretero en el contexto del municipio Trujillo, estado Trujillo.

### **FUENTES DE FINANCIAMIENTO**

Consiste en las posibilidades de obtener recursos económicos para la apertura, mantenimiento y desarrollo de nuevos proyectos en la empresa, para Brealy (2007) se refieren a la obtención del dinero requerido para ejecutar inversiones, desarrollar operaciones e impulsar el crecimiento de la organización; el cual puede conseguirse a través de recursos propios, autofinanciación, recursos generados de operaciones propias de la empresa y aportaciones de los socios, emisión de acciones o mediante recursos externos con la generación de una deuda saldable en el corto, mediano o largo plazo.

Para autores como Boscán y Sandra (2006) el financiamiento constituye la opción con que las empresas cuentan para desarrollar estrategias de operación mediante la inversión, lo que les permite aumentar la producción, crecer, expandirse, construir o adquirir nuevos equipos o hacer alguna otra inversión que se considere benéfica para sí misma o aprovechar alguna oportunidad que se suscite en el mercado.

De manera que, entre todas las actividades que desarrollan una empresa u organización, la relacionada con el proceso de obtención del capital que necesita para funcionar, desarrollarse así como expandirse óptimamente es de las más importantes, la forma de conseguirlo y acceder al mismo es lo que se denomina financiamiento.

Ahora bien, tal como se refirió anteriormente, uno de los principales problemas que enfrentan las pequeñas y medianas empresas en Venezuela es la obtención de recursos por la vía del financiamiento, lo cual limita su crecimiento y desarrollo. Dinámica en la cual cumple un papel preponderante el sistema financiero nacional como actor encargado de solucionar estas demandas, considerando la evidente importancia de este sector en la dinámica económica del país.

En función a lo anterior, el financiamiento constituye un factor clave, elemental para el desarrollo y evolución de los procesos productivos, comerciales, expansión y emprendimiento de nuevos proyectos en las pequeñas y medianas empresas del sector ferretero en el municipio Trujillo, estado Trujillo.

## **TIPOS DE FUENTES DE FINANCIAMIENTO**

Dentro de las fuentes de financiamiento más comunes se encuentran: Las internas y las externas. Se refiere a las fuentes internas como aquellas generadas producto de las operaciones propias de la empresa, dentro de las que se encuentran: aportaciones de los socios, utilidades reinvertidas, depreciaciones y amortizaciones, incrementos de pasivos acumulados y venta de activos.

### **FUENTES DE FINANCIAMIENTO INTERNAS**

Tal como lo refiere Aching (2006), entre estas se encuentran:

#### **APORTACIONES DE LOS SOCIOS**

Referidas a los aportes que realizan los socios al momento de conformar legalmente la sociedad o mediante nuevas aportaciones con el fin de aumentarlo, cuando la empresa ya se encuentra constituida, Aching (2006). Por su parte Gitman (2007) realiza una división de estas clasificándolas en: capital social común y capital social preferente.

En ese sentido, el capital social común es el aportado por accionistas fundadores, por lo cual puede intervenir en el manejo de la empresa, señala además, la prerrogativa que posee quien realiza este aporte de intervenir en decisiones sobre la administración de la empresa en forma directa, a través de voz y voto en asambleas generales de accionistas, por sí mismo o mediante representantes individuales o colectivos. Este capital puede aportarse al inicio de la empresa o posterior a su creación así como por medio de la capitalización de utilidades retenidas.

En cuanto al capital social preferente, es el aportado por accionistas que no tienen intención de participar en la administración y decisiones de la empresa, su participación se programa para que suministren recursos a largo plazo sin impacto en el flujo de efectivo a corto plazo, según refiere Gitman (2007).

#### **UTILIDADES REINVERTIDAS**

Esta es una fuente de financiamiento muy común, sobre todo en empresas de reciente data, sobre la cual señala Aching (2006) los socios deciden en los primeros años no repartir utilidades en forma de dividendos, sino reinvertirlas en la organización mediante programación predeterminada de adquisiciones o construcciones, compras planificadas de mobiliario y equipo, según necesidades ya conocidas.

Para autores como Gitman (2007) la reinversión constituye la fuente de financiamiento más importante a la que acude una compañía, las empresas financieramente saludables poseen una gran estructura de capital sana que generalmente producen montos importantes de utilidades en relación a sus niveles de ventas y sus aportaciones de capital. Su generación guarda relación directa con la eficiencia en las operaciones y calidad en la administración de los recursos, lo que refleja salud financiera presente y futura.

## **RESERVAS DE CAPITAL**

Constituyen apartados contables de utilidades que garantizan la estabilidad de las mismas dentro del flujo operacional de la empresa; tanto las utilidades de operación como las reservas de capital, en su génesis son las mismas, solo que las primeras pueden ser objeto de retiro mediante pago de dividendos, mientras las segundas permanecerán con carácter permanente dentro del capital contable, en tanto la asamblea general extraordinaria de accionistas no decreta reducciones del capital social.

Lo anterior indica que las utilidades reinvertidas constituyen la fuente de recursos económicos más relevante con que cuenta una empresa o pyme financieramente sana, con estructura de capital sólida; con generación de utilidades significativas en relación a su nivel de ventas y aportes de capital.

## **DEPRECIACIONES Y AMORTIZACIONES**

Al adquirir un activo fijo, la empresa ha de abrirle un fondo de depreciación que viene a representar un fondo de utilidad, ya que el mismo contribuirá a la producción o funcionamiento de la empresa durante su vida útil; Levy (2008) define la depreciación como una reconsideración del valor del activo, enfocándose en establecer la pérdida real mediante un gasto en efectivo de un costo real distribuido en varios períodos.

Para autores como Gitman (2007) la depreciación es considerada como la pérdida del valor no recuperada con el mantenimiento que experimentan los activos debido a diferentes factores que conllevan finalmente a su inutilidad, obligando al reemplazo del mismo. Para las empresas, las reservas de amortización y depreciación representan una importante opción de financiamiento, ya que puede emplearlas para el desempeño de sus operaciones cuando ya ha hecho uso de otras fuentes de financiamiento y requieran más recursos.

## **INCREMENTO DE PASIVOS ACUMULADOS**

Son los generados íntegramente producto de las operaciones de la empresa, ejemplo los impuestos que deben ser reconocidos mensualmente, independientemente de sus pagos, las pensiones, las provisiones para contingencias como accidentes, devaluaciones, incendios, entre otros, según señala Aching (2006).

En ese sentido, Levy (2008) los refiere como las deudas por servicios recibidos y pagos pendientes, tales como salarios e impuestos; los impuestos son pagos que deben hacerse al gobierno, pasivos devengados que no pueden ser manipulados por la empresa. En el caso de los salarios, representan pasivos manipulables hasta cierto límite, por ejemplo, atrasando su pago, obteniendo así un crédito sin intereses de parte de los empleados a quienes se les paga con posterioridad a la realización de su trabajo.

## **VENTA DE ACTIVOS**

Se considera como una fuente interna de financiamiento, puesto que se generan recursos mediante la venta de bienes que no se utilizan por encontrarse obsoletos o

deteriorados tales como equipos de oficina, cómputo, transporte, operación, entre otros. Excepto cuando se trata de empresas que se dediquen a la fabricación de muebles, según formula Gitman (2007). También se incluye en este tipo de fuente de financiamiento lo correspondiente a la venta de bienes como terrenos, edificios o maquinaria en desuso para cubrir necesidades financieras, tal y como señala Aching (2006).

Lo anterior corresponde a la revisión de las fuentes internas de financiamiento, a las cuales podrá acudir la empresa, atendiendo su estructura financiera de acuerdo a las circunstancias en las que se encuentre, estas brindan mayores beneficios en términos de costos en relación al financiamiento externo, ya que no implica pago de transacciones para obtenerlo ni interés por su uso. En el contexto de las pymes, el financiamiento interno constituye una opción que bien vale la pena revisar detenidamente y agotar la posibilidad de aplicación antes de acudir a fuentes externas de financiamiento.

### **FUENTES DE FINANCIAMIENTO EXTERNAS**

Las fuentes de financiamiento externas son aquellas a las que se acude cuando trabajar solo con recursos propios no resulta suficiente, es decir, cuando los fondos generados por las operaciones normales más las aportaciones de propietarios no alcanzan para hacer frente a desembolsos exigidos para mantener el curso normal de la empresa, por tanto, se hace necesario recurrir a terceros como por ejemplo a entidades bancarias, de acuerdo a los postulados ofrecidos por Levy (2008).

Para autores como Aching (2006) estas fuentes son las otorgadas por proveedores y créditos bancarios. Definiendo las suministradas por proveedores como la fuente de financiamiento externa más común, generada mediante adquisición o compra de bienes y servicios requeridos en operaciones de corto y largo plazo. El monto requerido mediante crédito, dependerá de la demanda del bien o servicio, Aching (2006). Es necesario analizar detenidamente su uso, calcular los costos considerando descuentos por pronto pago, políticas de los proveedores así como tiempo y condiciones de pago.

Por su parte Levy (2008) señala que el crédito bancario es una de las principales formas de obtener financiamiento externo para hacer frente a una necesidad financiera, el cual se compromete a cancelar en un plazo de tiempo a unos intereses determinados ofreciendo garantías de satisfacción a la entidad financiera que le aseguren el cobro del mismo.

De manera que, el financiamiento por la vía del crédito bancario constituye una de las principales operaciones crediticias, ofrecidas por las instituciones bancarias. De acuerdo a la definición planteada por Aching (2006), compartida por otros autores, quienes los clasifican como: créditos bancarios a corto plazo y a largo plazo.

Para efectos del presente estudio, se considera la clasificación de las fuentes de financiamiento externo en función del tiempo propuesta por Gitman (2007), es decir, a corto y largo plazo, las cuales se encuentran disponibles en instituciones del sistema financiero nacional.

## **FUENTES DE FINANCIAMIENTO EXTERNO A CORTO PLAZO**

Comprende obligaciones o compromisos, se espera caduquen en menos de un año, necesarias para sostener parte de los activos circulantes de la empresa, comprende: efectivo, cuentas por cobrar e inventario, según Morán (2009) lo conforman aquellas deudas originalmente programadas. Dentro de esta categoría existe gran variedad disponible para las empresas, por lo tanto, es importante conocer las ventajas de cada una de ellas y decidir su elección en base a las circunstancias que rodean a la empresa, dirimiendo cuál contribuye más a la salud e su estructura financiera, tal y como aporta Gil (2007).

La oferta de este tipo de financiamiento varía según la estructura del sistema financiero de cada país, el conocimiento de las mismas es vital, puesto que atienden soluciones financieras en momentos económicamente complicados. Según Levy (2008) dentro de este tipo de fuentes de financiamiento se encuentran: créditos comerciales, créditos bancarios, pagarés, líneas de crédito, papeles comerciales, financiamiento por medio de cuentas por cobrar e inventarios.

### **CRÉDITO COMERCIAL**

Es el uso que se hace a las cuentas pendientes por pagar, el pasivo a corto plazo acumulado, como los impuestos a pagar, cuentas por cobrar y financiamiento mediante uso de inventario como fuentes para obtener recursos. Para este autor la importancia de esta fuente radica en el uso inteligente de los pasivos de la empresa a corto plazo, puesto que brinda la oportunidad de adquirir recursos de manera poco costosa. Esta fuente constituye una forma de crédito comercial, ya que son créditos a corto plazo concedidos por los proveedores a la empresa, de acuerdo a estimaciones de Gitman (2007). Entre los tipos específicos de cuentas por pagar están: -La cuenta abierta permite a la empresa adquirir mercancía y cancelarlas en un corto plazo y aceptaciones comerciales: cheques cancelables a futuro al proveedor.

El crédito comercial es un instrumento de financiamiento utilizado frecuentemente por las pequeñas y medianas empresas, debido a que los proveedores son más abiertos a concederlos; especialmente cuando los períodos inflacionarios presionan sobre los intereses dificultando el mayor aprovechamiento del préstamo bancario, dado a su alto costo de financiamiento; en cambio para los proveedores la disminución de las ventas al contado provocada por la recesión económica impulsa la utilización del crédito comercial, bien sea extendiendo el plazo o aumentando sus cuentas por cobrar, tomando como referencia los aportes de Van Horne (2008). Sin embargo, en la decisión de uso de esta importante fuente de financiamiento, influyen las condiciones de crédito preestablecidas por parte del proveedor.

### **CREDITOS COMERCIALES**

Las empresas optan por obtener este tipo de créditos por medio de las entidades bancarias con las cuales establece relaciones funcionales, de acuerdo a sustentación de Rojas (2010). Es una de las fuentes más utilizadas por empresas para obtener recursos

financieros. De acuerdo a este autor, los bancos comerciales son quienes manejan las cuentas de cheques de la empresa, por lo que las leyes deben obligar a brindar a sus clientes mayores oportunidades de préstamos, disposiciones bancarias y servicios a las grandes, medianas y pequeñas empresas para su funcionamiento y desarrollo.

Por lo general, la empresa aborda la banca comercial para obtener recursos a corto plazo, el uso de este tipo de financiamiento requiere de una cuidadosa revisión; la empresa debe estar segura de que el banco podrá asistirle en la satisfacción de sus necesidades de efectivo para financiarse en el corto plazo y poder solventar al momento de presentarse la necesidad.

### **PAGARÉ**

Es un instrumento negociable, una promesa por escrito, firmada por el formulante, mediante el cual se comprometa a pagar a su presentación en fecha preestablecida, la cantidad de dinero otorgada como préstamo, sumándole intereses generados a una tasa especificada a la orden y al portador, de acuerdo a los aportes de Clery (2009). Se generan de préstamos en efectivo, venta de mercancía o conversión de una cuenta corriente; por lo general implica pago de intereses, que se transforman en gasto cancelados rigurosamente a la fecha de sus vencimiento, de lo contrario son causal de acciones legales.

Para autores como Briceño (2004) este documento debe contener algunos elementos para ser negociable: Presentares por escrito y estar firmado por el girador, incluir la orden de cancelar el monto en efectivo estableciéndose la cuota de interés a cobrar por el tiempo de extensión del crédito. Los interese se calculan a 360 días anual, el pago debe realizarse a favor de una persona designada o hecho al portador, ser pagadero a su presentación en tiempo futuro determinable.

### **LÍNEA DE CRÉDITO**

De acuerdo a los señalamientos de Aching (2006) constituye dinero disponible en la entidad bancaria, durante un periodo acordado de antemano; es decir, un acuerdo que se celebra entre un banco y un prestatario, indica el monto máximo que se extenderá al prestatario en un tiempo determinado.

Representa un acuerdo formal o informal que se realiza entre la entidad bancaria y el cliente, estableciendo el tamaño máximo del monto crediticio a conceder, siempre y cuando la entidad bancaria cuente con dichos recursos, tal y como señala Higuerey (2004). En este tipo de instrumento financiero, el cliente puede utilizar parte del monto aprobado siempre que la entidad bancaria disponga de los recursos y solo pagará intereses por la cantidad utilizada del monto aprobado. En ese sentido, el banco establece que en un período determinado, este crédito ya debe estar cancelado.

En este tipo de financiamiento, la tasa de interés es negociable y depende en gran medida del nivel de riesgo a asumir por el solicitante. Los clientes que poseen una línea de crédito por lo general deben este hecho a que en el transcurso de un año utilizan más

de lo que tienen aprobado en línea de crédito, esto se produce porque a mitad que se va cancelando la línea de crédito, esta vuelve a su monto original.

### **PAPELES COMERCIALES**

De acuerdo a los aportes de Briceño (2004) los comprenden los pagarés no garantizados de grandes empresas, generalmente son adquiridos por compañías de seguros, algunas empresas industriales, entidades bancarias, fondos de pensiones, entre otros, con intención de invertir a corto plazo sus excedentes. Las empresas que los emiten deben ser lo suficientemente sólidas, su vencimiento es menor a un año y la tasa de interés varía con la oferta y la demanda, pero siempre ubicada por debajo de la tasa preferente bancaria, no requiriendo saldo compensatorio, la diferencia real del costo es mayor. Cabe señalar que su uso es para financiar necesidades de corto como el capital de trabajo.

### **FINANCIAMIENTO POR MEDIO DE CUENTAS POR COBRAR**

Las cuentas por cobrar constituyen un financiamiento menos costoso, disminuye el riesgo de incumplimiento y aporta beneficios reflejados en los costos que la empresa ahorra al manejar sus propias operaciones de crédito, basado en los aportes de Clery (2009). Por su parte, Higuerey (2004) señala que consiste en vender las cuentas por cobrar de la empresa a un agente externo, conforme a un convenio negociado en el marco de un proceso donde no existen costos de cobranza, tampoco costos del departamento de crédito, como contabilidad y sueldo; obtener recursos por esta vía permite esquivar el riesgo de incumplimiento vendiendo las cuentas sin responsabilidad, aunque esto por lo general es más costoso, puede obtener recursos con rapidez y prácticamente sin ningún retraso.

### **FINANCIAMIENTO POR MEDIO DE INVENTARIOS**

Según los postulados de Weston y Coperland (1995, citados por Gil, 2007) este tipo de financiamiento se realiza mediante la utilización del inventario de la empresa como garantía en la obtención de un préstamo, en el cual el acreedor adquiere el derecho de posesionarse de esta garantía en caso de incumplimiento del prestatario. Este tipo de financiamiento permite a los gerentes usar el inventario como fuente para la adquisición de recursos de acuerdo a las formas de financiamiento usuales: depósito en almacén, el almacenamiento en la fábrica, el recibo en custodia, la garantía flotante y la hipoteca.

### **FUENTES DE FINANCIAMIENTO EXTERNAS A LARGO PLAZO**

Las fuentes de financiamiento a largo plazo incluyen las deudas a largo plazo. En opinión de Domínguez (2007) una deuda a largo plazo es usualmente un acuerdo formal para proveer fondos por más de un año, la mayoría de las veces corresponden a alguna mejora que beneficiará a la compañía y aumentará sus ganancias; usualmente son pagadas de las ganancias originadas por la inversión realizada con los fondos solicitados.

Para autores como Rojas (2010) las fuentes de financiamiento a largo plazo se definen como aquellas obligaciones que se espera caduquen en un período de tiempo

superior a un año. En este sentido, el proceso a seguir en las decisiones de crédito para este tipo de financiamiento, requiere el análisis y evaluación de las condiciones económicas del mercado, lo que permitirá definir la viabilidad económica y financiera de los proyectos. De manera que, el financiamiento a largo plazo es utilizado cuando una organización requiere fondos para adquirir bienes de capital como plantas, equipos, entre otros, pagaderos en un lapso de tiempo mayor a cinco años. Dentro de este grupo se ubican: los bonos, hipotecas y el arrendamiento financiero.

## **BONOS**

Según los basamentos de Briceño (2004) constituyen un instrumento escrito en forma de promesa certificada, mediante el cual el prestatario se comprometa a cancelar una cantidad específica a futuro, determinada sumando los intereses generados a una tasa y fecha determinada. De acuerdo al autor, su uso se genera con la necesidad de fondos adicionales a largo plazo y se presenta la situación de decidir entre la emisión de acciones de capital u obtener un préstamo expidiendo evidencia del adeudo bajo la forma de bonos.

En ese sentido, la emisión de bonos representa una ventaja si los accionistas no desean compartir sus propiedades y utilidades con ajenos o terceros; de acuerdo a Levy (2008) el derecho de emitir bonos se deriva de la facultad para tomar dinero prestado que la ley otorga a las sociedades anónimas. De manera que, el tenedor de un bono es un acreedor, un accionista es un propietario; debido a que la mayor parte de los bonos deben estar respaldados por activos fijos tangibles de la empresa emisora, el propietario posiblemente goce de mayor protección en su inversión.

## **METODOLOGÍA**

En cuanto a la metodología, la investigación se ubica dentro de un estudio descriptivo, ya que se enfocó en describir hechos, tal como se suscitan en la realidad, con el objeto de determinar las fuentes de financiamiento utilizadas por la Pequeñas y Medianas Empresas ferreteras (PYME) en el municipio Trujillo, estado Trujillo.

El diseño de investigación se estableció como no experimental, puesto que no se manipuló la variable abordada. Para ello, se considera la definición de Hernández y otros (2010) cuando expresan que este tipo de investigación, se limita a medir la variable sin establecer ninguna relación entre ella, ni buscar dar explicación de su comportamiento, tiene como característica fundamental la de poner al investigador en contacto con el objetivo o sujeto investigado pero sin la posibilidad del control o estudio de todas las variables, tal como sucedería en la investigación experimental.

Con ello se logrará el sustento principal de la presente investigación, las teorías que la fundamentan, las investigaciones previas que la orientan, en las que se complementa el estudio, así como los referentes teóricos que constituyen el deber ser de la variable que permite dar respuesta a la investigación orientada a determinar el financiamiento utilizado por las pymes del sector ferretero del municipio Trujillo, estado Trujillo.



El desarrollo de la investigación demandó el establecimiento del universo para definir el contexto de estudio, considerando las unidades y sujetos que se desean investigar. A tal efecto, el universo considerado en la presente investigación estuvo conformado por los gerentes de las pymes ferreteras ubicadas en el municipio Trujillo, estado Trujillo, es decir, veinte (20) pymes de este sector establecidas en el municipio Trujillo, pasando a conformar estas la población de estudio. (Ver Cuadro 1).

**Cuadro 1. Caracterización de la Población**

o	Pyme ferretera	Dirección
	Barreto y Uzcategui	Av. Bolívar Nº 5-81
	Casa De Repuesto Mar y Sol, C.A.	Calle Comercio
	Chichilo C.A.	Av. Laudelino Mejías
	Comercial Ítalo Venezolano	Av. Independencia
	Constructora Toba	La Morita
	Dalca & Asociados C.A.	Av. Bolívar Frente a Hidroandes
	Dat , C.A	Calle Francisco Labastidas
	Don Heriberto El Campesino	Av. 19 De Abril Edif. Milagros
	Ferretería El Country	Av. Diego García De Paredes
0	Fercasa Ferretería Y Materiales	Av. Mendoza Edif. Riveros Linares
1	Ferromessina, C.A.	Av. Felipe Márquez Cañizales
2	Inversiones L Y B C.A.	Av. Coro Santa Rosa
3	Inversiones San Corrado	La Morita
4	Inversiones La Morita	La Morita
5	Inversiones Alikar C.A	Av. Coro
6	La Casa Del Pueblo Trujillo C.A	Av. Independencia



7	Lada, C.A	Calle Francisco Labastidas
8	L Y & Asociados	Av. Mendoza Frente Al Cuartel
9	Ferretería El Centro	Calle Comercio
0	Salón Artístico	Av. Coro

**Fuente:** Oficina de rentas municipales de la alcaldía del municipio Trujillo, estado Trujillo (2013).

El contexto planteado lo constituyen los gerentes de las veinte (20) pymes ferreteras del municipio Trujillo, estado Trujillo, número de accesible atención por lo que no ameritó la realización de un muestreo, se asumió la población en su totalidad debido a que a la accesibilidad para abordar a los 20 gerentes mencionados. En ese sentido, se consideró la técnica del censo poblacional, aplicada a poblaciones finitas y por lo tanto accesibles.

Para la recolección de los datos fue necesario aplicar una técnica que permitiera el registro y procesamiento de los datos requeridos para el estudio de la variable, requeridas por el investigador para organizar sus propiedades y facilitar su comprensión. Bajo esta óptica se aplicó un diseño de campo utilizando como técnica la entrevista, con el fin de obtener información de los gerentes de las pymes ferreteras objeto de estudio. Esta técnica permite al investigado obtener información de primera mano para alcanzar los objetivos establecidos.

En ese sentido, el cuestionario estructurado diseñado para ser aplicado en forma de entrevista a los gerentes de las pymes ferreteras, estuvo conformado por 49 ítems de los cuales 37 corresponden a la determinación de las fuentes de financiamiento utilizadas por las pymes ferreteras, permitiendo establecer consistencia entre el marco teórico que sustenta el estudio con las alternativas de respuesta diseñadas bajo una escala tipo likert (siempre, casi siempre, ocasionalmente, casi nunca, nunca), mediante la cual se trata de evitar el sesgo en las respuestas suministradas por los sujetos informantes, para lo cual se estableció la ponderación mostrada en el cuadro 2, correspondiente a cada uno de los ítems del cuestionario diseñado.



**Cuadro 2. Escala de Respuestas**

Categoría	Puntuación
Siempre	5
Casi siempre	4
Ocasionalmente	3
Casi nunca	2
Nunca	1

**Fuente:** elaboración propia.

Una vez obtenida la validez de contenido del instrumento de recolección de datos, aplicada la prueba piloto a 6 sujetos de características similares a la población objeto de estudio, gerentes de las pymes ferreteras, no considerados como parte de la misma, se aplicó el coeficiente Alpha de Cronbach con la ayuda del Statistical Package for the Social Sciences (SPSS) para realizar los respectivos cálculos, obteniendo una confiabilidad de  $r_{tt} = 0,81$ , la cual según baremo propuesto por Pelekais y otros (2007) es una confiabilidad alta.

Al respecto, luego de aplicado el instrumento y recolectados los datos mediante la entrevista, se procedió a analizar e interpretar la información recabada para alcanzar los objetivos de investigación inicialmente establecidos.

Para el análisis y presentación de los resultados de medición de cada objetivo, se aplicó la estadística descriptiva, de acuerdo a los postulados que ofrecen Romero y Zúñiga (2005) determinando la frecuencia absoluta y relativa, lo que permitió categorizar la variable sus dimensiones e indicadores.

## **RESULTADOS Y ANÁLISIS**

Se da inicio al análisis de la información recabada con la presentación de los resultados. En la siguiente tabla se recogen los resultados de la aplicación del instrumento aplicado a la población objeto de estudio para medir los objetivos específicos formulados. A continuación se muestra la tabla de resultados.



**Tabla 1. Financiamiento Interno y externo utilizado por las pymes ferreteras**

Financiamiento Interno												
Indicadores	S		C. S.		O		C.N		N		Total	Total
	Fa	Fr %	Fa	Fr %	Fa	Fr %	Fa	Fr %	Fa	Fr %	Fr %	Fa
Aportaciones de socios	14	70%	1	5%	4	20%			1	5%	100%	20
Utilidades reinvertidas	11	55%	4	20%	5	25%					100%	20
Depreciaciones y amortizaciones	4	20%	6	30%	4	20%	1	5%	5	25%	100%	20
Incremento de pasivos Acumulados					1	5%	1	5%	8	90%	100%	20
Venta de Activos	2	10%			6	30%			2	60%	100%	20
Financiamiento Externo a corto plazo												
Indicadores	S		C. S		O		C.N		N		Total	Total
	Fa	Fr %	Fa	Fr %	Fa	Fr %	Fa	Fr %	Fa	Fr %	Fr %	Fa
Crédito comercial	9	5%	3	15%	4	0%			4	20%	100%	20
Crédito bancario	6	0%	4	20%	5	5%			5	25%	100%	20
Pagarés	2	0%	2	10%	1	%				75%	100%	20
Línea de crédito	7	5%	5	25%	4	0%	2	10%	2	10%	100%	20
Papeles Comerciales						%	1	5%	8	90%	100%	20



Cuentas por cobrar	1	5%	2	10%	4	20%	4	20%		45%	100%	20
Inventarios	2	10%			4	20%		15%	1	55%	100%	20
<b>Financiamiento Externo a largo plazo</b>												
<b>Indicadores</b>	<b>S</b>		<b>C. S</b>		<b>O</b>		<b>C.N</b>		<b>N</b>		<b>Total</b>	<b>Total</b>
	<b>Fa</b>	<b>Fr %</b>	<b>Fa</b>	<b>Fr %</b>	<b>Fa</b>	<b>Fr %</b>	<b>Fa</b>	<b>Fr %</b>	<b>Fa</b>	<b>Fr %</b>	<b>Fr %</b>	<b>Fa</b>
Bonos							3	15%	7	85%	100%	20
Acciones							2	10%	8	90%	100%	20
Hipotecas	3	15%				10%	1	5%	4	70%	100%	20
Arrendamiento financiero			1	5%		10%	1	5%	6	80%	100%	20

**Fuente:** elaboración propia.

La tabla anterior muestra los resultados frecuenciales de las dimensiones financiamiento interno y externo, en la que se puede evidenciar de acuerdo a la opinión de los entrevistados, dentro de las opciones de financiamiento interno, que el 70% de los gerentes ferreteros refieren siempre utilizar las aportaciones de los socios, para realizar nuevas aportaciones de capital común para su funcionamiento y crecimiento; seguido de un 55% que señala siempre utilizar la reinversión de utilidades para el financiamiento de sus operaciones.

Respecto al uso de las fuentes de financiamiento externo a corto plazo, el 45% de los gerentes de las pequeñas y medianas empresas ferreteras expresaron siempre utilizar el crédito comercial, seguido de un 35% que señaló siempre utilizar la línea de crédito.

Asimismo, se pudo conocer que las fuentes de financiamiento externo a largo plazo resultan ser poco atractivas para las pymes ferreteras, puesto que el 85% de los gerentes de las pequeñas y medianas empresas ferreteras manifestaron nunca utilizar Bonos como opción de financiamiento para su negocio, un 95% manifestó nunca implementar la venta de acciones como mecanismo de financiamiento, un 80% expreso nunca utilizar el arrendamiento financiero como posibilidad de financiamiento para las pymes y un 70% señaló nunca utilizar la hipoteca como instrumento de financiamiento.

Sobre la base de las consideraciones anteriores, los resultados de la dimensión financiamiento interno concuerdan con lo propuesto por Aching (2007) cuando afirma que

el financiamiento basado en fuentes internas suele ser más atractivo para las empresas, puesto que brinda mayores beneficios en términos de costos respecto al financiamiento externo, por no incurrir en costos de transacción para su obtención ni de intereses para su uso.

En cuanto a resultados develados sobre el uso del financiamiento externo, las fuentes a corto plazo obtienen mayor frecuencia de uso de acuerdo a los resultados, lo cual coincide con el criterio de Gil (2007) al expresar que dentro de esta categoría de financiamiento existe gran variedad disponible y el conocer sus ventajas contribuye al mantenimiento de una estructura financiera sana, puesto que la empresa podrá seleccionar aquella que más convenga para atender necesidades estacionales y afrontar momentos difíciles.

Respecto a las fuentes a largo plazo los resultados coinciden con lo señalado por Rojas (2010) al expresar que las decisiones sobre el uso de este tipo de financiamiento se basa en el análisis y evaluación de las condiciones económicas de los diferentes mercados, y su destino debe corresponderse a inversiones del mismo carácter como por ejemplo, compra de edificios para aumentar la capacidad de manufactura, en ese sentido, inversiones de esa naturaleza no se corresponden con las expectativas de inversión de pymes comercializadoras de mercancía como las ferreteras.

## CONCLUSIONES

Sobre la base de los resultados obtenidos, generados del contraste con las teorías analizadas en el estudio en concordancia al objetivo formulado, se derivan las siguientes conclusiones:

Se identificaron las fuentes de financiamiento utilizadas por las pymes ferreteras en el municipio Trujillo, estado Trujillo, obteniendo resultados que muestran la tendencia de uso hacia las fuentes de financiamiento internas, desatancándose dentro financiamiento interno las aportaciones de los socios y la reinversión de utilidades; mientras que dentro del financiamiento externo se utilizan instrumentos a corto plazo tales como el crédito comercial, el crédito bancario y la línea de crédito, existiendo muy poca o nula utilización de los instrumentos a largo plazo como los bonos, venta de acciones, hipotecas y arrendamiento financiero.

De acuerdo a los razonamientos realizados, se corrobora que en las pequeñas medianas empresas el aspecto referido al uso de fuentes de financiamiento recae directamente sobre sus propietarios, quienes suelen ser a su vez los administradores de las mismas, ya que en este tipo de organización no se distinguen niveles gerenciales.

De allí que, el presente estudio concrete acciones que permitan a los pequeños y medianos empresarios del ramo de comercialización desarrollar la actitud adecuada ante el riesgo que representa la toma de decisiones sobre el proceso de financiamiento para inversiones de proyectos de acuerdo a su naturaleza.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Aching, C. (2006). Matemáticas financieras para la toma de decisiones empresariales. México. Editorial McGraw-Hill.
- Boscán, M. y Sandrea, M. (2006). Estrategias de financiamiento para el desarrollo del sector confección zuliano. Revista de estudios interdisciplinarios en ciencias sociales. Volumen 11, número 3, (Pp. 402-417).
- Brealey, R. (2007). Principios de Finanzas Corporativas. España. Editorial McGraw-Hill.
- Briceño, A. (2004). Formas y fuentes de financiamiento a corto y largo plazo. Documento en línea. Disponible en: <http://www.monografias.com/trabajos15/financiamiento/financiamiento.shtml>. Consulta: 05/03/12.
- Clery, A. (2009). Casos de toma de decisiones financieras. Documento en línea. Disponible en: <http://www.monografias.com/trabajos67/casos-toma-decisiones/casos-toma-decisiones2.shtml>. Consulta: 20/03/12.
- Domínguez, E. (2007). Fuentes de financiamiento empresarial. Documento en línea. Disponible en: <http://monografias.umcc.cu/monos/2007/indeco/m07186.pdf>. Consulta: 15/03/12.
- Gil, M. (2007). Cómo Crear y Hacer Funcionar una Empresa. Escuela Superior de Gestión Comercial y Marketing. España. ESIC Editorial.
- Gitman, L. (2007). Principios de administración financiera. México. Editorial Prentice Hall.
- Hernández, R. Fernández, C. y Baptista, P. (2010). Metodología de la Investigación. Quinta edición. Editorial Prentice Hall México.
- Higuerey, A. (2004). Decisiones financieras a corto plazo. Documento en línea. Disponible en: [http://webdelprofesor.ula.ve/nucleotrujillo/anahigo/guias\\_finanzas1\\_pdf/tema7.pdf](http://webdelprofesor.ula.ve/nucleotrujillo/anahigo/guias_finanzas1_pdf/tema7.pdf). Consulta: 22/02/2013.
- Levy, L. (2008). Planeación estratégica de las fuentes de financiamiento. México. Ediciones fiscales.
- Morán L. (2009). Fuentes de financiamiento a corto plazo. Documento en línea. Disponible en: <http://es.slideshare.net/Lilianamoranrivera/fuentes-de-financiamiento-a-corto-plazo-1766473> Consulta: 01/03/12.
- Olmos, E. (2009). Oportunidades de financiamiento para la Pequeña y Mediana Empresa (PYME) en el Municipio Valera Estado Trujillo". Tesis de grado. Universidad Nacional Experimental Rafael María Baralt. Venezuela.



Pelekais, C. Finol, M. Neuman, N. y Parada, J. (2007). El ABC de la investigación. Una aproximación teórico práctica. Venezuela. Ediciones Astro data.

Rojas, Y. (2010). Fuentes y formas de financiamiento empresarial. Documento en línea. Disponible en: <http://www.monografias.com/trabajos82/fuentes-formas-financiamiento-empresarial/fuentes-formas-financiamiento-empresarial2.shtml>. Consulta: 02/03/12.

Romero, R. y Zúnica, L. (2005). Los límites de la competencia: el conocimiento, educación superior y la sociedad. México. Prentice Hall Hispanoamericana.

Saavedra, G. y Hernández, C. (2008). Caracterización e importancia de las MIPYMES en Latinoamérica: Un estudio Comparativo. Revista FACES. Volumen 11, número 17, (Pp. 122-134).

Van Horne, J y Wachowicz, J. (2008). Fundamentos de Administración Financiera. México. Prentice Hall Hispanoamericana.